

## **Analysis Of Receivables Control System At PT ABC**

### **Analisis Sistem Pengendalian Piutang Pada PT ABC**

Riza Aulya Isqi<sup>1\*</sup>, Elok Vilantika<sup>2</sup>

Universitas Muhammadiyah Gresik<sup>1,2</sup>

[rizaaulyaismi@gmail.com](mailto:rizaaulyaismi@gmail.com)<sup>1</sup>, [elokvilant@umg.ac.id](mailto:elokvilant@umg.ac.id)<sup>2</sup>

\* [rizaaulyaismi@gmail.com](mailto:rizaaulyaismi@gmail.com)

---

#### **ABSTRACT**

*The purpose of establishing a company is to develop, make a profit, ensure survival, and satisfy customers through its products and services. This research aims to understand and analyze the accounts receivable control system at PT ABC and to find appropriate solutions. The method used in this research is descriptive research with a qualitative approach. The results of the study indicate that the average accounts receivable turnover at PT ABC fluctuates and tends to increase, from 10.89 times in 2019 to 10.45 times in 2021, driven by increased sales. The accounts receivable collection period (ACP) also varies, from 34 days in 2019 to 35 days in 2020 and 2021. To minimize bad debts, the company can evaluate aspects such as character, capital, and collateral, and also consider external factors such as customer bankruptcy and internal factors from the provider of accounts receivable.*

**Keywords :** PT ABC, ACP, Accounts Receivable Control System.

#### **1. Pendahuluan**

Sebuah perusahaan didirikan dengan tujuan untuk mengembangkan, memperoleh keuntungan, menyelamatkan kelangsungan hidup dan memuaskan pelanggan melalui produk perusahaan maupun layanan dari perusahaan itu sendiri. Sebuah Perusahaan harus memiliki sistem pengendalian yang efektif untuk mencegah kemungkinan kesalahan. Semakin besar perusahaan dan semakin terbatasnya sumber daya, manajemen perlu meningkatkan fungsi pengendalian. Penerapan sistem pengendalian internal tidak menjamin bahwa kesalahan atau penyelewengan tidak akan terjadi, sistem yang baik diharapkan dapat mengurangi risiko dan mendeteksi pelanggaran dengan cepat. Hal ini penting agar perusahaan dapat segera menindaklanjuti dan memperbaiki situasi yang terjadi dalam batas yang dapat diterima. Penjualan adalah kegiatan operasional utama bagi sebuah perusahaan karena merupakan sumber utama pendapatan dan keuntungan yang mendukung kelangsungan bisnisnya.

Para manajer atau direktur selalu menekankan kepada divisi pemasaran untuk meningkatkan penjualan dan pelayanan. Karena biasanya perusahaan hanya fokus pada strategi penjualan untuk mempercepat perputaran barang dagangnya. Namun dalam mencapai tujuan ini, fokus utama adalah bagaimana memaksimalkan laba, yang dapat dicapai melalui kegiatan penjualan. Dari penjualan ini, perusahaan memperoleh keuntungan yang diperlukan untuk menjalankan dan mengembangkan operasionalnya. Peningkatan volume penjualan dengan kredit dapat mengakibatkan peningkatan investasi dalam piutang. Menurut Reviandani (2021:16) Piutang adalah tagihan pada pihak lain (kreditur atau pelanggan) sebagai akibat dari penjualan barang secara kredit (on-Account) atau karena memberikan pinjaman kepada pegawai, pejabat perusahaan, atau anak perusahaan.

Bagi perusahaan yang sudah besar, pengelolaan pemberian kredit tidak jarang juga diserahkan ke perusahaan lain yang khusus sebagai mitra bisnisnya. Dimana perusahaan mitranya juga tersebar di berbagai daerah untuk lebih memperluas peluang bisnisnya sehingga mampu bersaing dengan perusahaan sejenis lainnya. Saat ini awal pemberian kredit, pihak pemberi kredit dan pihak debitur terlebih dahulu membuat kesepakatan atas syarat kredit

yang menunjukkan jangka waktu pembayarannya. Pada saat jatuh tempo, perusahaan menggunakan prosedur untuk memaksimalkan penagihan piutang tersebut.

Pemberian piutang mengandung resiko bagi perusahaan berupa kerugian yang diderita apabila debetur tidak membayar kewajibannya. Oleh karena itu, piutang yang berjumlah besar hanya dapat dilakukan kepada pihak yang dianggap memenuhi syarat untuk membayar kredit yang diberikan. Pengendalian piutang adalah salah satu cara yang perusahaan untuk mengantisipasi kemungkinan piutang tak tertagih, dengan adanya sistem pengendalian internal piutang ini diharapkan perusahaan dapat meminimalisasi kerugian yang ditimbulkan dari piutang tak tertagih yang salah satunya disebabkan dari lamanya umur piutang tersebut tidak ditagihkan kepada pelanggan. Resiko tidak terbayarkan piutang pun dapat diperkecil sehingga perusahaan dapat lebih meningkatkan arus kas dan laba perusahaan.

PT ABC merupakan perusahaan yang bergerak dibidang general supplier, jasa angkutan dan kontraktor yang berdiri di Gresik. Dalam perjalanannya seiring dengan perkembangan bisnis perusahaan, PT ABC melakukan ekspansi bisnis di bidang general supplier atau pengadaan barang dan jasa yang berhasil mendapatkan kepercayaan beberapa perusahaan swasta untuk mengembangkan bisnisnya. Dalam sistem pembayarannya tiga dari lima perusahaan pelanggan menggunakan metode pembayaran secara piutang, dengan persyaratan yang dilampirkan dalam surat perajakan antara kedua belah pihak yang saling terkait. Jangka waktu pembayaran kredit yang telah disepakati oleh perusahaan dan pelanggan menggunakan periode pembayaran selama 30 hari. Apabila pelanggan tidak dapat melunasi pembayaran dalam jangka waktu yang telah ditetapkan maka kewajiban pembayaran dapat dianggap sebagai piutang macet dan tidak tertagih.

PT ABC menerapkan sistem pengendalian pada manajemen piutang yang dimulai sejak penerimaan order penjualan hingga tahap persetujuan order, pemberian kredit, proses pengiriman barang, pembuatan faktur, verifikasi faktur, pencatatan piutang, hingga pelaksanaan proses penagihan piutang. Keseluruhan proses ini pada akhirnya akan memengaruhi saldo kas atau rekening bank perusahaan. PT ABC memberikan pembayaran kredit untuk meningkatkan pendapatan. Oleh karena itu, perusahaan yang memberikan kredit perlu memiliki sistem pengendalian internal yang efektif guna meminimalkan risiko kredit bermasalah sekecil mungkin. Fenomena yang terjadi pada perusahaan PT ABC mengenai penjualan kredit yaitu, Penjualan kredit yang dilakukan oleh perusahaan seringkali mengalami keterlambatan pembayaran, bahkan melewati batas waktu pembayaran yang telah ditetapkan, yakni n/30 setelah jatuh tempo. Jika pembayaran kredit melewati batas waktu tersebut, situasi ini dianggap sebagai piutang yang tidak dapat dipenuhi. Tantangan dalam proses penagihan ini dapat berdampak negatif pada kondisi keuangan perusahaan. Berikut ini data grafik piutang usaha PT ABC pada tahun 2019 – 2021:



Sumber : PT ABC

**Gambar 1.1**  
**Data Olahan Piutang Perusahaan**

Dari gambar grafik yang ditunjukkan diatas bahwasanya dari tahun 2019 hingga tahun 2020 terdapat penurunan piutang tak tertagih, lalu dari tahun 2020 hingga 2021 terdapat kenaikan secara signifikan pada grafik. Dibutuhkan pengendalian internal perusahaan untuk meminimalisir piutang macet atau tidak tertagih. Ada beberapa cara yang dilakukan oleh manajemen perusahaan antara lain: mempercepat proses penerbitan nota, mempercepat pengantaran surat penagihan, konfirmasi yang baik dari pelanggan, dan lain-lain. Akan tetapi, masalah yang umum dihadapi adalah penagihan piutang yang telah jatuh tempo tidak selalu dapat diselesaikan secara tepat waktu. Berdasarkan uraian tersebut, maka penulis mengangkat judul *“Analisis Sistem Pengendalian Piutang Pada PT ABC”*.

Peneliti menggunakan kesenjangan fenomena untuk melihat adanya kesenjangan di dalam penelitian terdahulu yang menjadi kekurangan penelitian. Kesenjangan fenomena digunakan untuk penelitian selanjutnya dapat melengkapi kekurangan-kekurangan yang ada di dalam penelitian terdahulu sebagai suatu kebaruan penelitian. Pertama pada penelitian terdahulu tentang *“Analisis Efektivitas Manajemen Piutang Terhadap Pengendalian Piutang Tak Tertagih Pada PT. Sarayu Garuda Elektrindo”* yang dilakukan oleh Dewi Ratna Sari dan Sunu Priyawan, berdasarkan hasil analisis dapat disimpulkan jika pengelolaan piutang pada PT. Sarayu Garuda Elektrindo belum efektif, dilihat dari kebijakan kredit yang masih dilonggarkan 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 perusahaan.

Kedua, penelitian yang berjudul tentang *“Analisis Efektivitas Pengelolaan Dan Sistem Pengendalian Piutang Pada PT Pelindo SBU Pelayanan Kapal Makassar Selama Pandemi Covid 19.”* Diteliti oleh Nur Ainun Jariyah Alimuddin, Julianti Sidik Tjan, Andi Nirwana Nur, dan Mursalim Laekking Hasil dan menghasilkan analisis pengendalian dan pengelolaan piutang usaha selama tahun 2020-2021 menunjukkan bahwa PT Pelabuhan Indonesia SBU Pelayanan Kapal sudah optimal dan efektif dalam mengolah dan mengendalikan piutang usahanya, hal ini dapat dilihat dari perhitungan ACP perusahaan yang lebih kecil dari standar hari yang telah ditetapkan perusahaan. Ketiga, penelitian ini mengacu pada penelitian yang berjudul *“Analisis Perputaran Piutang Pada PT. Sarana Insani Sebagai Perusahaan Manufaktur.”* Diteliti oleh Yuyun Kurniawati, perbedaan dari penelitian ini dengan penelitian Yuyun Kurniawati terletak pada sampel. Sampel yang diambil adalah laporan keuangan dari PT ABC. Selain itu, perbedaan juga terletak pada periode pengambilan data, pada penelitian Yuyun Kurniawati data yang diambil adalah laporan keuangan pada tahun 2015 sampai dengan 2020. Sedangkan data ini diambil pada tahun 2019 sampai dengan 2021.

## **2. Tinjauan Pustaka**

### **Piutang**

Piutang merupakan harta jangka panjang penting yang timbul dari transaksi penjualan kredit, baik berupa uang, barang, maupun jasa, dan harus dikelola dengan baik agar tidak menjadi piutang tak tertagih (Sasongko dkk., 2016). Piutang dapat digolongkan menjadi piutang dagang dan non-dagang berdasarkan sumbernya (Reviandani, 2019). Kebijakan kredit, yang bertujuan memastikan lebih banyak perusahaan dapat memasarkan kredit, mempertimbangkan tanggung jawab, solvabilitas, dan profitabilitas konsumen (Sari, 2023). Penilaian risiko dalam pemberian kredit dapat dilakukan melalui analisis 5C (Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition) dan 7P (Personality, Party, Purpose, Prospect, Payment, Profitability, Protection) untuk menilai kemampuan dan keandalan calon debitur (Reviandani, 2021). Kebijakan kredit juga berfungsi sebagai alat untuk meningkatkan pendapatan, arus kas, dan menghindari erosi segmen pasar (Harmono, 2018).

### Pengendalian Internal

Pengendalian internal adalah serangkaian kebijakan dan prosedur yang dirancang untuk melindungi aset perusahaan dari penyalahgunaan, memastikan ketersediaan informasi akuntansi yang akurat, serta memastikan kepatuhan terhadap aturan hukum dan kebijakan manajemen (Hery, 2016). Sistem ini melibatkan dewan komisaris, manajemen, dan entitas lainnya untuk mencapai keandalan pelaporan keuangan, efektivitas operasional, efisiensi, dan kepatuhan terhadap hukum (IAPI, 2011). Unsur pokok pengendalian internal meliputi struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas, sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang melindungi kekayaan, utang, pendapatan, dan biaya, praktik yang sehat dalam menjalankan tugas dan fungsi, serta karyawan yang memenuhi kualifikasi tanggung jawabnya (Mulyadi, 2008).

### Analisis Rasio

Analisis rasio keuangan adalah proses menganalisis laporan keuangan dengan cara membandingkan akun-akun laporan keuangan, baik neraca maupun laporan laba rugi. Rasio keuangan merupakan hasil pembagian angka akuntansi. Analisis rasio keuangan dapat digunakan untuk mengetahui tentang kesehatan dan kinerja suatu perusahaan.

#### 1. Rasio Perputaran Piutang

*Receivable Turn Over (RTO)* adalah alat analisis untuk menentukan periode penagihan selama periode waktu tertentu. Hal ini juga dapat digunakan untuk mengetahui seberapa sering uang tertanam dalam bentuk piutang. (Kasmir, 2012). Menurut Martini (2017:233) perputaran piutang dihitung dari penjualan dalam satu periode dibagi dengan piutang rata-rata dalam satu tahun. Piutang rata-rata dihitung dari piutang awal ditambah piutang akhir periode dibagi dua. Entitas dengan perputaran piutang tinggi menandakan bahwa entitas tersebut bagus. Dengan rumusnya sebagai berikut:

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

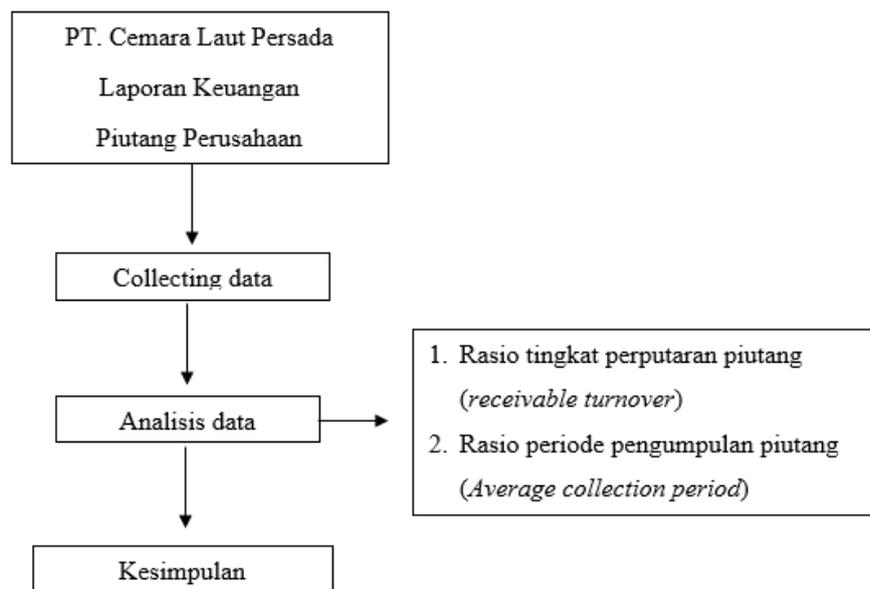
$$\text{Rata-Rata Piutang} = \frac{\text{Saldo awal} + \text{Saldo akhir}}{2}$$

#### 2. Rasio Periode Pengumpulan Piutang

Rasio periode penagihan piutang digunakan sebagai ukuran berapa lama waktu yang dibutuhkan perusahaan untuk mengumpulkan hasil kasnya. Untuk mengetahui seberapa baik suatu perusahaan mengelola dananya dari piutang yang berputar dalam suatu periode, perusahaan dapat menganalisisnya dengan menggunakan rasio Average Collection Period (ACP). Periode penagihan rata-rata atau periode pengembalian rata-rata adalah periode sejak tanggal penjualan non tunai sampai dengan tanggal perusahaan menerima pembayaran secara kredit dari pelanggan. Dengan rumus sebagai berikut:

$$ACP = \frac{360}{RTO}$$

### Kerangka Penelitian



**Gambar 2.1 Kerangka Berpikir**

### 3. Metode Penelitian

Penelitian ini adalah penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif, yang menyajikan data dalam bentuk kalimat tertulis atau lisan tanpa melakukan pengujian statistik. Metode kualitatif ini didasarkan pada filsafat postpositivisme atau interpretatif, menggunakan teknik pengumpulan data melalui triangulasi, yang menggabungkan observasi, wawancara, dan dokumentasi, dan analisis data dilakukan secara induktif. Penelitian ini bertujuan untuk memahami fenomena, mengidentifikasi nilai variabel mandiri, dan menggambarkan efektivitas pengendalian piutang di PT ABC (Sugiyono, 2018; Sugiyono, 2023). Lokasi penelitian berada di PT ABC di Gresik, dengan dua informan utama dari departemen keuangan perusahaan. Data yang digunakan terdiri dari data subjek yang diperoleh melalui wawancara langsung dan data dokumenter seperti laporan hutang piutang dan penjualan perusahaan selama lima tahun terakhir.

Teknik pengumpulan data melibatkan wawancara dan dokumentasi, dengan analisis data menggunakan model interaktif dari Miles dan Huberman yang meliputi pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Pengujian keabsahan data dilakukan dengan menggunakan triangulasi sumber untuk memastikan keandalan informasi yang diperoleh. Hasil analisis data diharapkan memberikan gambaran yang jelas tentang efektivitas pengendalian internal piutang di perusahaan dan dapat memberikan temuan baru yang kredibel (Sugiyono, 2018).

### 4. Hasil dan Pembahasan

#### Hasil

PT ABC, didirikan di Gresik pada 12 Januari 2011, adalah perusahaan yang bergerak di bidang General Supplier, jasa angkutan, dan kontraktor. Awalnya fokus pada teknik konstruksi, perusahaan ini kemudian memperluas usahanya ke jasa handling dan General Supplier pada tahun 2015, melayani beberapa perusahaan BUMN. Untuk mendukung kelancaran suplai, perusahaan mengembangkan industri pengolahan produksi dan jasa angkut, dengan armada angkutan sendiri serta bekerja sama dengan perusahaan transportasi terpercaya di Pulau Jawa. PT ABC juga sedang membangun pabrik pengolahan bahan baku untuk meningkatkan kapasitas suplai, serta ekspansi ke bidang agen penyaluran LPG dan perdagangan komoditif

amonia dan molases sejak 2021. Dengan reputasi yang kuat dalam menyediakan produk berkualitas tinggi dan layanan pelanggan yang sangat baik, perusahaan memastikan standar kualitas dan keselamatan yang tinggi. Visinya adalah menjadi perusahaan yang berkelanjutan dan bermanfaat bagi masyarakat, pemilik modal, dan karyawan, dengan misi membangun bisnis, aset produksi, dan pelayanan terbaik yang terintegrasi untuk kepuasan klien.

Metode merujuk pada suatu metoda pelaksanaan yang digunakan untuk mendapatkan sesuatu. Sementara itu, metode penelitian dapat dijelaskan sebagai langkah-langkah atau tata cara yang diterapkan dalam pelaksanaan proses penelitian, baik dalam mengumpulkan data maupun mengungkapkan fenomena yang sedang diteliti. (Zulkarnaen, 2020:229). Pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan metode wawancara tidak terstruktur, dimana peneliti melakukan wawancara tanpa menyusun pedoman wawancara. Informan dalam penelitian ini terdiri dari dua orang yang berasal dari Departemen Keuangan yaitu Ibu Lola Indah (sebagai informan 1) dan Ibu Novanda Aida (sebagai informan 2)

Reduksi data

**Tabel 4.1**  
**Hasil Wawancara dengan Informan**

NO	NAMA INFORMAN	UNGKAPAN PENTING
1.	Ibu Lola Indah	<p>...perusahaan juga menerapkan pembayaran dengan termin 30 hari sesuai kesepakatan antar pihak. Tapi masih banyak juga pelanggan melakukan pembayaran lewat jatuh tempo.</p> <p>Akibat dari piutang tak tertagih tersebut dapat berpengaruh terhadap laba operasional dimana laba operasional akan menurun.</p> <p>...pada tahun 2021 sempat mengalami penurunan pembayaran piutang karena terjadi covid -19...</p>
2.	Ibu Novanda	<p>...dapat dikategorikan menjadi piutang tak tertagih apabila sudah melewati tanggal jatuh tempo selama 60 hari.</p> <p>Sanksi yang diberikan biasanya berupa penyitaan barang pelanggan dan diberikan sanksi khusus sesuai kebijakan perusahaan</p> <p>Faktor yang paling banyak yaitu faktor eksternal...</p>

#### Penyajian Data

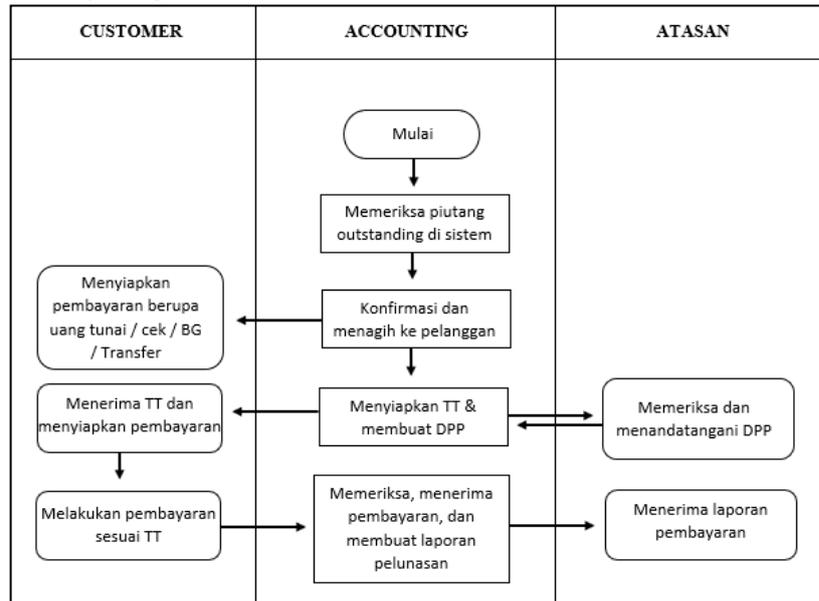
Berdasarkan hasil penelitian ungkapan dari masing-masing informan menerangkan bahwa secara keseluruhan piutang yang telah lewat jatuh tempo setelah 60 hari dapat dikatakan sebagai piutang tak tertagih. Dengan jumlah pendapatan yang tidak stabil, ada kalanya pendapatan yang di dapat menurun tidak seperti biasanya. Seperti yang terjadi pada penagihan piutang yang kurang efektif. Sehingga dapat menghambat kinerja perusahaan, sesuai dengan hasil wawancara para informan mengatakan bahwa pendapatan menurun karena pada tahun 2019 terjadi dampak Covid-19 dan perusahaan yang bangkrut sehingga menghambat dalam pembayaran piutang.

#### Penarikan Kesimpulan

Dapat dilihat bahwasanya penagihan piutang menjadi sangat penting bagi perusahaan, apabila terjadi piutang yang tidak tertagih dapat berpengaruh terhadap laba operasional perusahaan. Banyak dari beberapa perusahaan tidak dapat membayar piutang tersebut karena faktor eksternal.

### 1. Proses Pengendalian Piutang Oleh Perusahaan

Dalam melakukan pengendalian piutang, perusahaan melakukannya dengan beberapa tahapan proses seperti gambar 4.1



**Gambar 4.1 Flow Chart Pengendalian Piutang**

Gambar 4.1 menjelaskan proses pengendalian yang dilakukan oleh perusahaan. Peneliti membuat gambar flowchart tersebut dari penjelasan Kepala Departemen Keuangan yang digunakan untuk memantau umur piutang. Dimulai dari *accounting* memastikan atas piutang outstanding atau piutang yang harus ditagihkan, Dari data piutang outstanding ini, bagian *accounting* mengkonfirmasi dan menagih ke pelanggan melalui email atau telepon. Agar pelanggan menyiapkan dan melakukan pembayaran atas piutang yang sudah *outstanding*. Selanjutnya pihak customer menyiapkan pembayaran berupa uang tunai/cek/BG harus ditulis nama perusahaan, dan tidak boleh kosong. Apabila pembayaran dilakukan melalui uang tunai atau cek/BG, maka bagian *accounting* menyiapkan tanda terima tagihan/TT dan membuat daftar penagihan piutang/ DPP yang kemudian diberikan kepada atasan. Pihak atasan terlebih dahulu memeriksa kesamaan terkait jumlah penagihan yang terdapat dalam surat tagihan, lalu menandatangani daftar penagihan piutang/ DPP dan tanda terima tagihan/ TT. Setelah semua dokumen ditandatangani dan diverifikasi, pihak *accounting* melakukan penagihan dengan membawa TT sebagai bukti bahwa *invoice* asli sudah diserahkan kepada pelanggan.

*Accounting* menerima dan memeriksa DPP serta TT, kemudian ke pelanggan untuk mengambil pembayaran piutang usaha. Pihak *accounting* harus memeriksa kesesuaian jumlah piutang usaha dengan pembayaran yang diterima. Proses berikutnya bagian *accounting* menerima pembayaran piutang dan menyimpan DPP yang sudah ditandatangani. Apabila jumlah pembayaran yang diterima tidak sesuai dengan jumlah piutang, bagian *accounting* harus segera mengkonfirmasi dan meminta kejelasan. Selama ini dalam proses pengendalian piutang terjadi permasalahan pembayaran tidak tepat waktu. Perusahaan melakukan penjualan hampir setiap bulan. Informan menyampaikan:

*“Untuk penjualan biasanya dilakukan setiap bulan dengan jumlah yang berbeda-beda tergantung dari barang apa yang dibutuhkan, selain itu perusahaan juga menerapkan pembayaran dengan termin 30 hari sesuai kesepakatan antar pihak. Tapi masih banyak juga pelanggan melakukan gagal bayar dan pembayaran lewat jatuh tempo.”* Masing-masing penjualan pada periode 2019-2021 dengan rincian sebagai berikut:

**Tabel 4.2**  
**Data Rekapen Penjualan**

Tahun	Total Penjualan	Total Piutang
2019	9.768.855.165	896.523.090
2020	12.447.459.914	885.657.820
2021	39.239.798.383	3.813.858.890

Tabel 4.1 menunjukkan rekapen penjualan setiap tahun dari 2019 sampai dengan 2021. Penjualan tahun 2019 mencapai 9.768.855.165 dari penjualan pada bulan januari hingga desember. Jumlah piutang yang tak tertagih pada tahun 2019 sebesar 869.523.090. Penjualan pada tahun 2020 mencapai 12.447.459.914 dan jumlah piutang yang menurun sebesar 885.657.820. Pada tahun 2021 penjualan mengalami kenaikan secara drastis dengan total penjualan sebesar 39.239.798.383 yang diiringi dengan kenaikan piutang tak tertagih sebesar 3.813.858.890. Menurut informasi dari ibu vanda selaku staff departemen keuangan mengatakan :

*“Tingkat pembayaran seimbang dengan penjualan yang berarti mengalami kenaikan dari tahun 2019-2021. Pada tahun 2021 sempat mengalami penurunan pembayaran piutang karena terjadi covid -19 dan kita mulai bangkit kembali pada tahun 2020 lalu berkembang lebih besar hingga sekarang.”*

## 2. Perhitungan RTO dan ACP

### Rasio Perputaran Piutang / *Receivable Turn Over* (RTO)

Dalam Penelitian ini melakukan perhitungan rata-rata piutang pada periode tahun 2019 sampai dengan 2021 yang menjadikan dasar sebagai perhitungan RTO seperti dalam tabel berikut:

**Tabel 4.3**  
**Hasil Perhitungan Piutang Rata-Rata 2019-2021**

Periode	Piutang Awal (Rp)	Piutang Akhir (Rp)	Rata-Rata Piutang (Rp)
2019	-	896,523,090	896,523,090
2020	896,523,090	885,657,820	891,090,455
2021	885,657,820	3,813,858,890	2,349,758,355

**Tabel 4.4**  
**Hasil Perhitungan *Receivable Turn Over* (RTO)**

Periode	Penjualan (Rp)	Piutang (Rp)	Piutang Rata-Rata (Rp)	RTO (Kali)
2019	9,768,855,165	896,523,090	896,523,090	10,89
2020	12,447,459,914	885,657,820	891,090,455	10,15
2021	39,293,798,383	3,813,858,890	2,349,758,355	10,45

Berdasarkan tabel 4.2 dalam penelitian ini, dilakukan penghitungan rata-rata piutang selama periode tahun 2019 hingga 2021, yang menjadi dasar perhitungan RTO. Kemudian dapat disimpulkan bahwa hasil rata-rata piutang usaha mengalami fluktuasi cenderung naik mulai dari tahun 2019 sampai dengan 2020 mengalami kenaikan di setiap tahunnya situasi ini terjadi dikarenakan di tahun ini adanya peningkatan penjualan yang bisa dilihat dari tabel 4.3 sehingga ini berimbas kepada rata-rata piutang mengalami kenaikan juga. Kenaikan tertinggi berada di tahun 2021 dimana mencapai Rp 2.349.758.355 dibandingkan dengan tahun 2019 yang mencapai Rp 896.523.090. Dan tahun 2020 mengalami penurunan sebesar Rp.

891.090.455. RTO tahun 2019 sampai dengan tahun 2021 mengalami fluktuasi. Pada tahun 2019 adalah 10,89 kali artinya tingkat perputaran piutangnya 10,89 kali dalam waktu satu tahun, sedangkan pada tahun 2020 tingkat perputarannya 10,15 kali dalam waktu satu tahun, kemudian di tahun 2020 mengalami kenaikan tingkat piutangnya mencapai 10,45 kali dalam satu tahunnya. Menurut Kasmir (2015) berdasarkan rata-rata perusahaan untuk perputaran piutang yang normal adalah 15 kali. Maka pada tahun 2019 sampai dengan tahun 2021 perputaran piutang dianggap tidak berhasil karena peputaran piutang sangat kecil dan masih kurang dari rata-rata yang sudah ditetapkan.

Penjualan terkecil terjadi pada tahun 2019 yaitu senilai Rp 9.768.855.165 ini dikarenakan perusahaan masih tahap berkembang, sedangkan penjualan tertinggi dicapai pada tahun 2021 senilai Rp 39.293.798.383. Dengan tingkat perputaran belum mencapai angka normal yang berarti perputaran belum berhasil mencapai standar.

#### **Rasio Periode Pengumpulan Piutang / Average Collection Period (ACP)**

Rasio ACP mencerminkan lamanya waktu pengumpulan piutang usaha dalam satu periode tertentu. Penggunaan rasio ini bertujuan untuk menilai kemampuan perusahaan dalam mengumpulkan piutangnya. Untuk menentukan berapa lama diperlukan agar piutang berubah menjadi kas, perhitungan dilakukan dengan membagi 365 dengan perputaran piutang (RTO) pada tahun yang bersangkutan.

**Tabel 4.5**  
**Hasil Perhitungan Average Collection Period (ACP)**

<b>Periode</b>	<b>RTO (Kali)</b>	<b>ACP (Hari)</b>
2019	10,89	34
2020	10,15	35
2021	10,45	35

Berdasarkan tabel 4.4 dapat diketahui bahwa tingkat fluktuasi ACP (*Average Collection Period*) bervariasi setiap tahunnya pada PT ABC. Pada tahun 2019, periode pengumpulan piutang mencapai 34 hari, menunjukkan bahwa rata-rata perusahaan mengumpulkan piutangnya dalam waktu tersebut. Pada tahun 2020, periode tersebut naik menjadi 35 hari, kemudian pada tahun 2021 masih sama dengan tahun sebelumnya yaitu periode 35 hari.

Nilai ACP akan terpengaruh oleh nilai RTO. Ketika nilai RTO tinggi, seperti yang tercatat pada tahun 2019 dengan nilai RTO sebesar 10,89. Nilai ACP akan cenderung semakin kecil, yaitu 34 hari. Hal ini mengindikasikan bahwa proses pengumpulan piutang menjadi lebih cepat. Sebaliknya, jika nilai RTO rendah, contohnya pada tahun 2020 dengan nilai RTO sebesar 10,15. Nilai ACP akan meningkat, mencapai 35 hari. Ini berarti bahwa jika piutang memerlukan waktu lama untuk terkumpul, maka nilai investasi dalam piutang akan semakin besar, dan dampaknya akan mengakibatkan gangguan terhadap modal kerja dalam kegiatan operasional perusahaan.

### **3. Analisis RTO dan ACP Dalam Menilai Efektivitas Kebijakan Piutang PT ABC**

#### **Rasio Perputaran Piutang (RTO)**

Penetapan periode kredit/piutang PT. CLP adalah  $n/30$ , sehingga kebijakan PT. CLP dalam perputaran piutang (RTO) adalah 12 kali, dihitung dari 365 hari dibagi 30 hari. Berikut adalah perbandingan realisasi RTO tahun 2019 sampai tahun 2021 dengan standar perusahaan yang disajikan pada Tabel 4.5.

**Tabel 4.6**  
**Perbandingan Standar RTO Perusahaan Dengan Realisasi RTO**

Tahun	Standar RTO Perusahaan	Realisasi RTO
2019	12 Kali	10,89 Kali
2020	12 Kali	10,15 Kali
2021	12 Kali	10,45 Kali

Berdasarkan tabel 4.5, diketahui bahwa kebijakan piutang dinilai dari RTO yang terjadi pada tahun 2019 sampai dengan 2021 masih belum efektif dikarenakan realisasi RTO tidak memenuhi standar perusahaan yaitu 12 kali.

#### **Periode Rata-Rata Pengumpulan Piutang (ACP)**

Penetapan kebijakan PT ABC dalam periode rata-rata pengumpulan piutang (ACP) adalah 30 hari. Berikut adalah perbandingan realisasi ACP tahun 2019 sampai dengan tahun 2021 dengan standar perusahaan.

**Tabel 4.7**  
**Perbandingan Standar ACP Perusahaan dengan Realisasi ACP**

Tahun	Standar ACP Perusahaan	Realisasi ACP	Keterlambatan
2019	30 hari	34	4 hari
2020	30 hari	35	5 hari
2021	30 hari	35	5 hari

Berdasarkan tabel 4.6, diketahui bahwa realisasi ACP mulai dari tahun 2019 hingga tahun 2021 tidak dapat memenuhi standar yang ditetapkan perusahaan yaitu 30 hari. Selain itu, diketahui dalam tabel waktu keterlambatan yang terjadi pada tahun 2020 dan 2021. Adanya keterlambatan ini menunjukkan pelaksanaan kebijakan piutang pada tahun 2019 masih belum efektif hingga tahun 2021. Karena semakin lama waktu pengumpulan piutang, semakin rentan terjadinya piutang tak tertagih dan kesulitan perusahaan dalam perputaran modal.

#### **Pembahasan**

Berdasarkan temuan hasil penelitian dalam bentuk wawancara dan dokumentasi yang kemudian dilakukan analisis data temuan hasil penelitian akan dilakukan. Pembahasan sesuai dengan teori dan logika. Agar lebih terperinci dan terurai, maka dalam pembahasan ini akan disajikan sesuai dengan permasalahan yang diteliti.

##### **1. Kebijakan Perusahaan**

Beberapa perusahaan biasa melakukan pengendalian piutang memberikan kebijakan kredit yang juga digunakan untuk meminimalisir piutang tak tertagih. Dari hasil penelitian Selama ini perusahaan belum efektif dalam melakukan pengendalian piutang sehingga masih terjadi piutang yang tak tertagih. Adapun perusahaan dapat menggunakan beberapa kebijakan tambahan untuk melakukan penilaian aspek sebagai bahan pertimbangan dalam melakukan pengendalian piutang. Seperti ada aspek karakter yang ingin melakukan kredit, ini diterapkan dengan cara kita pilih pelanggan dengan profil yang jelas, pelanggan yang dapat dipercaya dan memiliki reputasi yang bagus. Kedua kebijakan tersebut diterapkan dengan memilih pelanggan yang telah cukup berkembang

dan memiliki jejak pembayaran yang baik untuk menilai kemampuan konsumen dalam melunasi hutangnya. Lalu ada aspek kapital yaitu untuk menilai kelancaran likuiditas aset melalui laporan keuangan konsumen agar terhindar dari risiko piutang tak tertagih. Kemudian ada lagi aspek kolateral diterapkan dengan mengumpulkan jaminan berupa aktiva yang senilai dengan jumlah kredit yang akan disetujui, dapat berupa surat berharga, bank garansi, atau giro. Lalu yang terakhir ada aspek kondisi, aspek ini diterapkan dengan menilai kondisi konsumen mulai dari segi tempat dan gudang, metode penjualan hingga cakupan area pasar yang dimiliki konsumen.

Selain itu, kebijakan yang digunakan perusahaan yaitu memberikan sanksi apabila pihak pelanggan tidak dapat melakukan pelunasan atas piutang. Dijelaskan oleh Kepala Departemen Keuangan bahwa

*“Sanksi yang dilakukan perusahaan setelah melewati tanggal jatuh tempo. Yaitu kami berikan surat peringatan pembayaran yang diterbitkan 10 hari setelah jatuh tempo, Surat peringatan yang kedua dalam jangka waktu 7 hari setelah kami menerbitkan surat peringatan pertama, apabila masih belum melakukan pembayaran, akan dilakukan penyitaan barang berharga lainnya.”*

Pemberian surat peringatan dilakukan untuk meminimalisir terjadinya piutang yang tidak tertagih.

## 2. Analisis Faktor-Faktor Penyebab Piutang tak tertagih

Piutang tak tertagih berasal dari hasil penjualan yang dilakukan secara kredit yang tidak dibayarkan oleh pelanggan hingga habis waktu jatuh tempo yang memiliki resiko tinggi apabila tak tertagih dapat menyebabkan penurunan laba perusahaan dan menjadi tanggung jawab perusahaan.

Berdasarkan informasi dari Kepala Departemen Keuangan menjelaskan bahwa faktor-faktor penyebab dari piutang yaitu:

*“ada dua faktor penyebab piutang tak tertagih yaitu faktor internal yang berasal dari pihak pemberi piutang (kreditur) dan faktor eksternal yang berasal dari pihak yang memiliki hutang contohnya seperti perusahaan pelanggan mengalami kebangkrutan permanen sehingga tidak dapat memenuhi kewajibannya dalam membayar piutang.”*

Pada akhirnya hal ini akan mengakibatkan penurunan arus kas karena pendapatan yang tertunda atau tidak terkumpul. Selain itu, penumpukan piutang yang belum dibayar akan mengganggu kondisi likuiditas perusahaan dan mempengaruhi kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban operasionalnya. Kinerja perusahaan juga dapat terpengaruh secara negatif, karena laba yang menurun akibat piutang. Selain itu, kurangnya penagihan secara efektif dan hasil yang optimal dari pihak *accounting* yang seharusnya dapat mengurangi efisiensi dalam meningkatkan risiko kerugian.

## 3. Upaya Pengendalian Piutang

Berdasarkan hasil penelitian dan data piutang tak tertagih, adapun upaya dalam melakukan pengendalian piutang yaitu, melakukan perbaikan kebijakan yang tepat melalui prosedur yang lebih kompleks, melakukan penagihan secara teratur, menawarkan diskon pembayaran tunai atau potongan pembayaran dengan syarat tertentu, menentukan batas piutang maksimal yang bisa ditanggung perusahaan, menyeleksi lebih ketat kepada pelanggan yang akan diberi fasilitas kredit.

## 5. Penutup

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan pada bab sebelumnya, dapat diambil suatu kesimpulan bahwa :

1. Hasil rata-rata piutang usaha mengalami fluktuasi cenderung naik mulai dari tahun 2019 sampai dengan 2021 mengalami kenaikan di setiap tahunnya situasi ini terjadi dikarenakan di tahun ini adanya peningkatan penjualan. Pada tahun 2019 adalah 10,89

- kali artinya tingkat perputaran piutangnya 10,89 kali dalam waktu satu tahun, sedangkan pada tahun 2020 tingkat perputarannya 10,15 kali dalam waktu satu tahun, kemudian di tahun 2021 mengalami kenaikan tingkat piutangnya mencapai 10,45 kali dalam satu tahunnya.
2. Dalam pengendalian piutang menggunakan rasio ACP mencerminkan lamanya waktu pengumpulan piutang usaha dalam satu periode tertentu. Tingkat fluktuasi ACP (*Average Collection Period*) bervariasi setiap tahunnya pada PT ABC. Pada tahun 2019, periode pengumpulan piutang mencapai 34 hari, menunjukkan bahwa rata-rata perusahaan mengumpulkan piutangnya dalam waktu tersebut. Pada tahun 2020, periode tersebut naik menjadi 35 hari, kemudian pada tahun 2021 masih tetap mencapai periode 35 hari.
  3. Kebijakan perusahaan yang dapat dilakukan untuk meminimalisir piutang tak tertagih yaitu melakukan penilaian aspek karakter, kapital, dan kolateral. Selain itu terdapat dua faktor penyebab adanya piutang tak tertagih, faktor eksternal adanya indikasi kebangkrutan dari pihak pelanggan dan faktor internal berasal dari pihak pemberi piutang (kreditur).

#### Daftar Pustaka

- Adisaputra, Gunawan dan Marwan Asri. (2003). *Anggaran Perusahaan* (Edisi Pertama ed., Vol. Buku I). Yogyakarta: BPFE.
- Alimudin, N., Julianti, S., Andi, N., & Mursalim, L. (2022). Analisis Efektivitas Pengelolaan Dan Sistem Pengendalian Piutang Pada PT Pelindo SBU Pelayanan Kapal Makassar Selama Pandemi Covid 19. *Jurnal Ilmu Ekonomi*, Vol. 5.
- Martani, Dwi., Slyvia, V., Ratna, W., Aria, F., & Edward, T. (2017). *Akuntansi Keuangan Menengah Berbasis PSAK*. Jakarta: Salemba Empat.
- Florencia, S. (2020). Evaluasi Implementasi Sistem Pengendalian Internal Pada Organisasi Nirlaba (Studi Kasus Pada Yayasan Investasi Sosial Indonesia). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya*, 1-15.
- Harmono. (2018). *Manajemen keuangan: berbasis balanced scorecard*. Jakarta : Bumi Aksara.
- Hery. (2018). *Akuntansi Keuangan Menengah* (Vol. 265). Jakarta: Bumi Aksara.
- Kasmir. (2015). *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada
- Kurniawati, Yuyun. (2023). Analisis Perputaran Piutang Pada PT. Sarana Insani Sebagai Perusahaan Manufaktur. *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, dan Akuntansi)*, Vol. 7.
- Reviandani, Wasti. (2021). *Analisis Laporan Keuangann*. Sidoarjo: Indomedia Pustaka.
- Reviandani, W., dan Budi Pristiyadi. (2019). *Pengantar Akuntansi*. Sidoarjo: Indomedia Pustaka.
- Sari, Dewi Ratna., dan Sunu Priyawan (2023). Analisis Efektivitas Manajemen Piutang Terhadap Pengetahuan Piutang Tak Tertagih Pada PT. Sarayu Garuda Elektrindo. *Journal of Student Research*, Vol. 1.
- Sasongko, C. (2016). *Akuntansi Suatu Pengantar Berbasik PSAK*. Jakarta Selatan: Salemba Empat.
- Sugiyono. (2020). *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta
- Sugiyono. (2022). *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.