

ANALISIS TINGKAT PERPUTARAN PIUTANG STUDI PADA PT XYZ PERUSAHAAN MANUFAKTUR DI GRESIK

Oleh :

Fatimatuz Zahroh,

Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Gresik

Email : fatimatuzzahroh083@gmail.com**Anita Handayani**

Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Gresik

Email : anita.handayani@umg.ac.id**Article Info***Article History :**Received 16 Nov - 2022**Accepted 25 Nov - 2022**Available Online**30 Nov – 2022***Abstract**

This study aims to determine the analysis of the receivable turnover rate at PT XYZ in 2018-2021. Accounts receivable turnover analysis is very important to know the receivables turnover of the company. This research was conducted at PT XYZ. The analytical method used in this research is using a qualitative approach with descriptive research methods, Using Receivable Turn Over (RTO) analysis, Average Collection Period (ACP), Non-Performing Loans (NPL), and, Billing Ratio. The results of this study indicate that the management of receivables at PT XYZ is experiencing instability (up and down). So that the management of the company's receivables needs to be improved again. This Non Performing Loan (NPL) ratio shows that the NPL in 2019 and 2021 is not healthy. The company's Average Collection Period (ACP) value in 2018 was 45 days, in 2019 it was 54 days, in 2021 it was 45 days and in 2021 it was 122 days, so the company's ACP was declared low. Meanwhile, the Billing Ratio in 2020 increased compared to other years, where in 2020 the company was able to collect well and experienced a decline in 2021 to 37%.

*Keyword :**Receivable Turn Over, Non Performing Loan, Average Collection Period, Billing Ratio***1. PENDAHULUAN**

Pada umumnya tujuan dari suatu perusahaan adalah untuk memperoleh keuntungan (*profit oriented*). Kesuksesan dari perusahaan dalam bisnis dapat dicapai apabila sistem pengelolaannya baik, khususnya dalam pengelolaan manajemen keuangan sehingga modal kerja yang dimiliki bisa berfungsi sebagaimana mestinya. Dalam mengelola manajemen keuangan, khususnya terkait dengan piutang perlu adanya penganalisisan. Sehingga kebijakan dalam manajemen keuangan berjalan secara efektif.

Penjualan secara kredit merupakan salah satu cara untuk memenuhi kebutuhan perusahaan dalam rangka untuk meningkatkan volume penjualannya. Secara umum piutang timbul karena adanya transaksi

penjualan barang atau jasa secara kredit. Piutang terjadi pada setiap perusahaan, baik dalam pembelian barang secara kredit dan juga penjualan barang secara non tunai. Untuk itu pengelolaan piutang memerlukan perencanaan yang matang, mulai dari penjualan kredit yang menimbulkan piutang sampai menjadi kas. Semakin tinggi nilai piutang suatu perusahaan juga dapat diartikan semakin tinggi volume penjualan kredit.

Kinerja perusahaan mempunyai cakupan dimensi yang luas yang terdiri dari kegiatan investasi, dan operasi maupun pendanaan (Santoso & Handayani, 2018). Keberhasilan dalam sebuah perusahaan dapat dilihat pada tingkat keuntungan yang sudah diperoleh dalam penjualan yang dilakukan oleh perusahaan.

Keuntungan yang diperoleh berasal dari aktifitas perusahaan yang melibatkan sumber daya manusia, sumber daya alam, serta modal. Namun, keuntungan yang didapatkan perusahaan tidak dapat dijadikan tolak ukur bahwa perusahaan tersebut telah bekerja secara efisien.

Tujuan didirikannya perusahaan menurut Handayani (2020) adalah untuk mengembangkan, memperoleh keuntungan, menyelamatkan kelangsungan hidup dan memuaskan pelanggan melalui produk perusahaan maupun layanan dari perusahaan itu sendiri. Suksesnya suatu perusahaan juga dapat dilihat dari pengelolaan piutang yang baik oleh pihak yang berwajib. Walaupun penjualan secara kredit dapat mendatangkan laba atau keuntungan yang lebih besar, tetapi hal tersebut tidak terlepas dari kerugian yang harus ditanggung oleh perusahaan apabila pelanggan tidak mampu melunasi piutang yang sudah ada.

Menurut Herry (2017:150) Piutang mengacu pada sejumlah tagihan yang akan diterima oleh perusahaan (umumnya dalam bentuk kas) dari pihak lain, baik sebagai akibat penyerahan barang dan jasa secara kredit (untuk piutang pelanggan yang terdiri atas piutang usaha, dan memungkinkan piutang wesel) memberikan pinjaman (untuk piutang karyawan, piutang debitur, dan piutang

Bungan), maupun sebagai akibat kelebihan pembayaran kepada pihak lain (untuk piutang pajak).

Menurut (Saputri et al., 2018:8) perputaran piutang merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa lama penagihan piutang selama satu periode atau berapa kali dana yang ditanamkan dalam piutang ini berputar dalam satu periode. Perputaran piutang yaitu perbandingan antara penjualan dan rata-rata piutang. Perputaran

piutang menunjukkan usaha untuk mengukur seberapa sering piutang menjadi kas dalam satu periode. Menurut Prihadi (2020:151) perputaran piutang adalah kemampuan perusahaan dalam menangani penjualan kredit dan kebijakannya.

Rasio perputaran piutang merupakan suatu rasio dalam keuangan yang menunjukkan seberapa cepat penjualan kredit dapat dikonversikan menjadi uang tunai. Dalam rasio ini untuk mengukur efisiensi perusahaan dalam mengelola dan mengumpulkan kredit yang diberikan kepada pelanggan. Adanya perputaran piutang (*Receivable Turnover*) maka akan dapat diketahui bagaimana kinerja marketing dalam mencari pelanggan yang potensial membeli akan tetapi juga potensial dalam pembayarannya.

Piutang juga merupakan hal yang penting dalam organisasi karena mereka adalah sumber daya lancar saat ini dan terus berputar. Artinya piutang akan menjadi uang tunai ketika ada cicilan dari klien. Selanjutnya, pengendalian piutang yang besar akan mempengaruhi pencapaian organisasi dalam melakukan strategi transaksi kredit (Yani & Ayu, 2020). Seperti yang ditunjukkan oleh (Fahmi, 2015) Piutang merupakan tipe transaksi yang dicoba oleh suatu organisasi di mana angsuran tidak dicoba dengan uang sungguhan, tetapi senantiasa

PT XYZ adalah perusahaan pertama di Indonesia yang memproduksi pupuk *coated slow release* dengan kapasitas terbesar di Asia Tenggara. PT XYZ juga merupakan perusahaan dibidang manufaktur pembuatan pupuk urea terkendali dan pupuk kompon. Perusahaan yang didirikan di Gresik ini merupakan satu-satunya perusahaan di Indonesia yang membuat produk pupuk urea terkendali yang bertempat di Beta Maspion Kawasan Industri Maspion Manyar Gresik.

Tabel 1
Piutang PT XYZ periode 2018 – 2021
(dalam rupiah)

Tahun	Penjualan Kredit	Tertagih	Tak Tertagih
2018	9.312.409.460	8.641.633.260	670.776.200
2019	11.301.712.294	8.585.624.194	2.716.088.100
2020	14.773.354.880	13.786.620.380	986.734.500
2021	20.909.282.900	7.765.329.450	13.143.953.450

Sumber : Data Keuangan periode 2018 - 2021

Pada tabel 1 menunjukkan bahwa piutang perusahaan mengalami ketidakstabilan (naik-turun). Dimana piutang tak tertagih pada tahun 2018 sebesar Rp. 670.776.200. Piutang tak tertagih pada tahun 2019 sebesar Rp. 2.716.088.100. Piutang tak tertagih pada tahun 2020 sebesar Rp. 986.734.500. dan piutang tak tertagih pada tahun 2021 mengalami peningkatan sebesar Rp. 13.143.953.450.

Berdasarkan uraian diatas akan mengetahui bagaimana tingkat perputaran piutang perusahaan apakah tingkat perputaran piutang tinggi, rendah atau tidak stabil (naik-turun), oleh karena itu dari pemamparan tersebut maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul “Analisis Tingkat Perputaran Piutang Studi Pada PT XYZ Perusahaan Manufaktur Di Gresik”.

2. KAJIAN PUSTAKA DAN PEGEMBANGAN HIPOTESIS

Penelitian mengenai perputaran piutang telah dilakukan oleh Nginang (2019) study pada PT Nippon Indosari Corpindo Tbk Di Kota Makassar. Hasil penelitian tersebut menyatakan bahwa tingkat perputaran piutang perusahaan dari tahun ke tahun mengalami ketidaktetapan (naik-turun).

Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Octaviany, Kustari, Anasari (2020) tentang Tingkat Perputaran Piutang Pada Pt. Anugrah Textile Di Jakarta tingkat perputaran piutang dagang pada PT. Anugrah Textile Jakarta. Hasil dari penelitian tersebut adalah tingkat perputaran piutang perusahaan dari tahun ke tahun mengalami penurunan. Semakin lambat syarat pembayaran semakin buruk bagi perusahaan, karena semakin lambat modal kerja yang tertanam dalam piutang kembali menjadi modal atau kas, yang berarti semakin rendah tingkat perputaran piutang.

Penelitian yang dilakukan oleh Alfiah, Novialumi (2022) tentang Analisis Piutang Tak Tertagih Terhadap Tingkat Perputaran Piutang Pada Pt. Fastrata Buana Bekasi. Hasil dari penelitian ini adalah pengelolaan piutang tak tertagih pada PT. Fastrata Buana Bekasi sudah berjalan dengan baik, hal ini dapat dilihat dari perhitungan rasio – rasio yang berhubungan dengan tingkat perputaran piutang, yaitu *Receivable Turn Over* (RTO), *Average Collection Period* (ACP), rasio tunggakan dan rasio penagihan.

Penelitian yang dilakukan oleh Tambunan (2016) tentang Analisis Tingkat Perputaran Piutang Pada PT Perdana Gapuraprima Periode 2012-2014. Hasil dari penelitian ini adalah tingkat perputaran piutang PT Perdana Gapuraprima dari tahun ke tahun sangat kecil sehingga penagihan yang dilakukan manajemen dianggap tidak berhasil, Periode pengumpulan piutang dari tahun ke tahun sangat besar melebihi dari rata-rata industri yaitu 60 hari, sehingga dapat dikatakan perusahaan tidak mampu melakukan penagihan secara tepat waktu. Rasio tunggakan mengalami naik turun yang mana pada tahun 2013 sebesar 42,58% dan tahun 2014 sebesar 34,91%. Rasio penagihan mengalami kenaikan sehingga perusahaan mampu dengan baik dalam melakukan penagihan piutang.

Definisi Piutang

Penerapan sistem penjualan kredit ini merupakan salah satu usaha dari perusahaan dalam meningkatkan volume penjualan. Penjualan kredit ini tidak segera menghasilkan kas, akan tetapi menimbulkan piutang terlebih dahulu. Menurut Reviandani (2021:16) Piutang adalah tagihan pada pihak lain (pada kreditur atau pelanggan) sebagai akibat dari penjualan barang secara kredit (*on-account*) atau karena meminjamkan pinjaman kepada pegawai, pejabat perusahaan atau anak perusahaan (*subsidiary*), dan lain-lain.

Menurut Hery (2017:150) Piutang mengacu pada sejumlah tagihan yang akan diterima oleh perusahaan (umumnya dalam bentuk kas) dari pihak lain, baik sebagai akibat penyerahan barang dan jasa secara kredit (untuk piutang pelanggan yang terdiri atas piutang usaha, dan memungkinkan piutang wesel) memberikan pinjaman (untuk piutang karyawan, piutang debitur, dan piutang bunga), maupun sebagai akibat kelebihan pembayaran kepada pihak lain (untuk piutang pajak).

Menurut Fjirin, Handayani (2022) Piutang merupakan salah satu jenis transaksi akuntansi yang memproses penagihan konsumen yang berhutang pada seseorang, suatu perusahaan, atau suatu organisasi untuk barang dan layanan yang telah diberikan pada konsumen tersebut. Suatu badan usaha dalam mengembangkan aktivitas dari perusahaannya tidak pernah lepas dari yang namanya penjualan barang

secara kredit, dalam artian memberikan piutang dengan maksud untuk meningkatkan volume penjualan. Naiknya tingkat volume penjualan yang diharapkan untuk meningkatkan sisa hasil usaha tetapi disisi lain penjualan dengan sistem kredit ini akan sangat berpengaruh.

Menurut Tiong (2017) Piutang merupakan bentuk penjualan yang dilakukan oleh suatu perusahaan dimana pembayarannya tidak dilakukan secara tunai, namun bersifat bertahap. Penjualan piutang artinya lebih jauh perusahaan menerapkan manajemen kredit. Dan salah satu target dari manajemen kredit adalah tercapainya target penjualan sesuai dengan perencanaan, serta selanjutnya menunggu masuknya dana angsuran ke kas perusahaan.

Perputaran Piutang

Menurut Kasmir (2012:176), Perputaran Piutang adalah rasio yang dipakai untuk mengukur berapa lama penagihan piutang selama satu periode atau berapa kali dana yang tertanam dalam piutang ini berputar dalam satu. Selain itu dengan adanya Perputaran Piutang (*Receivable Turnover*) maka akan dapat diketahui bagaimana kinerja bagian marketing dalam mencari pelanggan yang potensial membeli akan tetapi juga potensial membayar piutangnya.

Menurut Saputri et al, (2018:2) perputaran piutang yaitu perbandingan antara penjualan dan rata-rata piutang. Perputaran piutang menunjukkan usaha untuk mengukur seberapa sering piutang menjadi kas dalam satu periode. Apabila perputaran piutang dikelola dengan efektif dan efisien maka tentunya akan menghasilkan laba yang meningkat atau tingkat profitabilitas perusahaan akan tinggi.

Menurut Agustina & Nugraheni, (2020) perputaran piutang (*Receivable Turnover*) didalam suatu perusahaan dapat dikategorikan sebagai kegiatan yang penting karena semakin tinggi perputaran piutang maka semakin banyak piutang yang dapat ditagih oleh perusahaan. Dengan demikian dapat memperlancar arus kas dan memperkecil adanya piutang yang tidak tertagih oleh perusahaan. Maka dengan adanya Perputaran Piutang (*Receivable Turnover*) dapat mengetahui kinerja bagian pemasaran dalam mencari pelanggan yang mungkin membeli

barang atau jasa akan tetapi juga mungkin membayar piutangnya.

Pengelolaan Piutang

Menurut Kasmir (2010:244) Pengelolaan piutang dagang dimulai dengan keputusan apakah akan memberikan kredit atau tidak, dalam mengelola piutang juga ada cara-cara piutang perusahaan dibentuk dan beberapa cara alternatif untuk memantau piutang. Sistem pemantauan digunakan, karena jika tidak piutang akan menumpuk menjadi suatu yang berlebihan, arus kas menurun dan piutang tak tertagih menutupi laba dari penjualan.

Menurut Surono, Rahayu, Zahroh (2015) Pengelolaan piutang yang efektif akan mempengaruhi peningkatan profitabilitas perusahaan, karena dalam upaya pengelolaan piutang yang efektif pada perusahaan akan menggambarkan tingkat profitabilitas. Hubungan dari pengelolaan piutang yang efektif dengan profitabilitas yaitu piutang yang efektif menggambarkan setiap perputaran piutang dalam periode semakin tinggi, sehingga perusahaan berpeluang mendapatkan peluang keuntungan dari timbulnya perputaran piutang yang semakin cepat dan pada akhirnya mempengaruhi profitabilitas perusahaan.

Sistem Penjualan Kredit

Mulyadi (2016:167) menyatakan penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari konsumen dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada konsumen tersebut. Untuk menghindari tidak tertagihnya piutang, setiap penjualan kredit yang pertama kali kepada seorang pembeli selalu didahului dengan analisis terhadap kelayakan pemberian kredit kepada pembeli tersebut. Umumnya perusahaan manufaktur melakukan penjualan produknya dengan sistem penjualan kredit.

Fungsi yang terkait dalam sistem penjualan kredit Menurut Mulyadi (2014:211) adalah:

1. Fungsi Penjualan

Fungsi ini bertanggung jawab untuk menerima surat order dari pembeli, mengedit order dari pelanggan untuk menambahkan informasi yang belum ada pada surat order tersebut (seperti

- spesifikasi barang dan rute pengiriman), meminta otorisasi kredit menentukan tanggal pengiriman dan dari gudang mana barang akan dikirimkan, serta mengisi surat order pengiriman.
2. Fungsi Kredit
Fungsi ini berada dibawah fungsi keuangan yang dalam transaksi penjualan kredit, bertanggung jawab untuk meneliti status kredit pelanggan dan memberikan otorisasi pemberian kredit kepada pelanggan.
 3. Fungsi Gudang
Fungsi ini bertanggung jawab untuk menyimpan barang dan menyiapkan barang yang dipesan oleh pelanggan, serta menyerahkan barang ke fungsi pengiriman.
 4. Fungsi pengiriman
Fungsi ini bertanggung jawab untuk menyerahkan barang atas dasar surat pengiriman yang diterimanya dari fungsi penjualan. Fungsi ini bertanggung jawab untuk menjamin bahwa tidak ada barang yang keluar dari perusahaan tanpa adanya otorisasi dari yang berwenang.
 5. Fungsi penagihan
Fungsi ini bertanggung jawab untuk membuat dan mengirim faktur penjualan kepada pelanggan, serta menyediakan *copy* faktur bagi kepentingan pencatatan transaksi penjualan oleh fungsi akuntansi.
 6. Fungsi Akuntansi
Fungsi ini bertanggung jawab untuk mencatat piutang yang timbul dari transaksi penjualan kredit dan membuat serta mengirimkan pernyataan piutang kepada debitur, serta membuat laporan penjualan. Di samping itu, fungsi akuntansi juga bertanggung jawab untuk mencatat harga pokok persediaan yang dijual ke dalam kartu persediaan.

Prinsip Pemberian Kredit

Menurut Reviandani (2021:176) analisis kredit memberikan kepada semua calon nasabahnya dengan mempertimbangkan 5C, 7P dan 6A :

Analisis 5C itu sebagai Berikut :

1. *Character* (Sifat dan Watak)
Keyakinan yang ditanamkan pada sifat dan watak orang yang akan mendapatkan kredit dan memegang teguh sebuah komitmen.
2. *Capacity* (Kemampuan)

Kemampuan nasabah dalam membayar kredit yang akan dihubungkan dengan kemampuan dalam mengelola bisnis dan dalam mencari keuntungan.

3. *Capital* (Modal)
Untuk melihat kemampuan dalam penggunaan modal debitur, dengan melihat laporan keuangan apakah sudah efektif dan efisien.
4. *Collateral* (Jaminan)
Jaminan atau agunan yang berasal dari calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun non fisik untuk menjamin kreditnya.
5. *Condition* (Kondisi)
menilai dari kondisi ekonomi, social, politik yang ada saat ini dan kemungkinan untuk masa yang akan datang.

Selain analisis 5C, umumnya analisis bank juga menerapkan prinsip 7P untuk penyaluran kredit. Prinsip 7P ini mencakup dalam hal berikut :

1. *Personality* (Kepribadian)
Penilaian nasabah dari sisi kepribadian atau karakter yang menuju pada riwayat hidupnya.
2. *Party* (Golongan)
Mnggrlompokkan nasabah kedalam golongan tertentu berdasarkan modal loyalitas, serta karakternya.
3. *Purpose* (Tujuan atau Final Goal)
Mengetahui tujuan, jenis kredit yang akan diambil oleh nasabah.
4. *Prospect* (Potensi)
Menilai potensi usaha nasabah dimasa yang akan datang membawa keuntungan atau tidak.
5. *Payment* (Pembayaran)
Cara bagaimana nasabah akan melakukan pembayaran kredit, sumber yang diperoleh berasal dari mana.
6. *Profitability* (Keuntungan)
Untuk mengetahui bagaiman kemampuan nasabah dalam mendapatkan keuntungan usahanya.
7. *Protection* (Perlindungan)
Menjaga atau melindungi bagaimana usaha berjalan dan mendapatkan jaminan perlindungan contoh seperti jaminan asuransi.

Ada juga yang menurut prinsip bahwa perlu dilakukan analisis kredit dalam melaksanakan analisis permohonan kredit calon nasabah yaitu 6A adalah sebagai berikut :

1. Analisis Aspek Hukum
Pihak bank akan melaksanakan analisis menyangkut dokumen yang disampaikan oleh debitur.
2. Analisis Aspek Pemasaran
Pihak bank akan melakukan analisis perihal barang yang akan dipasarkan, besarnya pangsa pasar, jumlah pesaing, strategi dalam penjualan, dan rencana penjualan.
3. Analisis Aspek Teknis
Melakukan analisis mengenai ketersediaan bahan baku, lokasi usaha, proses produksi, dan layout pabrik.
4. Analisis Aspek Manajemen
Menganalisis pengalaman usaha, pengendali usaha (Key Person), jumlah tenaga kerja, regenerasi, struktur organisasi.
5. Analisis Aspek Keuangan
Melakukan analisis mengenai *Liquiditay, Leverage, Activity, Profitability* serta sumber dan penggunaan dana.
6. Analisis Aspek Social Ekonomi
Menganalisa dampak yang ditimbulkan oleh perusahaan calon debitur.

3. METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan adalah menggunakan pendekatan kualitatif

dengan metode penelitian deskriptif. Data yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder yaitu dalam bentuk laporan piutang pada PT XYZ.

Metode penelitian kualitatif menurut Sugiyono (2019:18) adalah metode penelitian yang berdasarkan pada filsafat postpositivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah, (sebagai lawannya adalah eksperimen) dimana peneliti adalah sebagai instrument kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif/kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari pada generalisasi.

Metode analisis yang digunakan untuk pengujian piutang menurut menurut Sudana (2011: 20-24) yaitu analisis rasio keuangan yang terdiri dari :

1. *Receivable Turn Over* (RTO)

Perputaran piutang merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa lama penagihan piutang selama satu periode. Atau berapa kali dana yang ditanam dalam piutang ini berputar dalam satu periode. Perputaran piutang disebut juga dengan *Receivable Turn Over* (RTO). Makin tinggi rasio menunjukkan bahwa modal kerja yang ditanamkan dalam piutang makin rendah dan tentunya kondisi ini semain baik bagi perusahaan. Sebaliknya jika rasio makin rendah, maka ada *over investmen* dalam piutang.

$$\begin{aligned} \text{Rata - rata piutang} \\ &= \frac{\text{Piutang awal} + \text{Piutang akhir}}{2} \\ \\ \text{Tingkat Perputaran Piutang} \\ &= \frac{\text{Kredit Pertahun}}{\text{Rata - rata Piutang}} \end{aligned}$$

Tabel 2
Penilaian Tingkat Perputaran Piutang

Kriteria	Tingkat Piutang Receivable (RTO)
Tinggi	≥ 70 kali
Sedang	≥ 40 kali - 70 kali
Rendah	≤ 40 kali

Sumber : Pedoman Keuangan PT XYZ

2. *Non Performing Loan (NPL)*
 NPL digunakan untuk mengetahui berapa besar jumlah piutang yang telah jatuh tempo dan belum tertagih dari sejumlah penjualan kredit yang dilakukan. Semakin tinggi nilai *Non Performing Loan (NPL)*

melebihi 5% maka bank tersebut tidak sehat. Apabila rasio dari *Non Performing Loan (NPL)* dibawah 5% maka potensi keuntungan yang didapat akan semakin besar.

$$NPL = \frac{\text{Kredit Macet}}{\text{Total Kredit}} \times 100\%$$

Tabel 3
 Kriteria Penetapan Peringkat Profil Risiko (NPL)

Peringkat	Keterangan	Kriteria
1	Sangat Sehat	$NPL < 2\%$
2	Sehat	$2\% \leq NPL < 5\%$
3	Cukup Sehat	$5\% \leq NPL < 8\%$
4	Kurang Sehat	$8\% \leq NPL < 12\%$
5	Tidak Sehat	$NPL \geq 12\%$

Sumber : Surat Edaran Bank Indonesia

3. *Average Collection Period (ACP)*
 ACP digunakan untuk mengetahui jangka waktu yang diperlukan untuk mengumpulkan piutang menjadi kas. Waktu perputaran piutang dinyatakan

dalam hari, hal ini disebabkan syarat pembayaran yang ditetapkan didalam transaksi penjualan dinyatakan dalam satuan hari sebagai satuan waktu.

$$ACP = \frac{360}{\text{Tingkat Perputaran Piutang}}$$

Tabel 4
 Penilaian *Average Collection Period (ACP)*

Kriteria	Tingkat <i>Average Collection Period (ACP)</i>
Tinggi	≤ 12 hari
Sedang	≤ 12 hari - 20 hari
Rendah	≥ 20 hari

Sumber : Pedoman Keuangan PT XYZ

4. Rasio Penagihan
 Rasio penagihan bertujuan untuk mengetahui berapa besar piutang yang

tertagih dari total piutang yang dimiliki perusahaan.

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

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil perhitungan *Receivable Turn Over (RTO)*, *Non Performing Loan (NPL)*, *Average Collection Period (ACP)*, Rasio

Penagihan dapat dilihat pada perhitungan dibawah ini :

1. Perhitungan *Receivable Turn Over (RTO)*

Tahun 2018

$$\begin{aligned} &\text{Rata - rata piutang} \\ &= \frac{\text{Piutang awal} + \text{Piutang akhir}}{2} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} &\text{Rata - rata piutang} \\ &= \frac{1.643.012.400 + 670.776.200}{2} \end{aligned}$$

$$\text{Rata - rata piutang} = 1.156.894.300$$

$$\begin{aligned} &\text{Tingkat Perputaran Piutang (RTO)} \\ &= \frac{\text{Kredit Pertahun}}{\text{Rata - rata Piutang}} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} &\text{Tingkat Perputaran Piutang (RTO)} \\ &= \frac{9.312.409.460}{1.156.894.300} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} &\text{Tingkat Perputaran Piutang (RTO)} \\ &= 8,05 \text{ Kali} \end{aligned}$$

Tahun 2019

$$\begin{aligned} &\text{Rata - rata piutang} \\ &= \frac{\text{Piutang awal} + \text{Piutang akhir}}{2} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} &\text{Rata - rata piutang} \\ &= \frac{670.776.200 + 2.716.088.100}{2} \end{aligned}$$

$$\text{Rata - rata piutang} = 1.693.432.150$$

$$\begin{aligned} &\text{Tingkat Perputaran Piutang (RTO)} \\ &= \frac{\text{Kredit Pertahun}}{\text{Rata - rata Piutang}} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} &\text{Tingkat Perputaran Piutang (RTO)} \\ &= \frac{11.301.712.294}{1.693.432.150} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} &\text{Tingkat Perputaran Piutang (RTO)} \\ &= 6,67 \text{ Kali} \end{aligned}$$

Tahun 2020

$$\begin{aligned} &\text{Rata - rata piutang} \\ &= \frac{\text{Piutang awal} + \text{Piutang akhir}}{2} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} &\text{Rata - rata piutang} \\ &= \frac{2.716.088.100 + 986.734.500}{2} \end{aligned}$$

$$\text{Rata - rata piutang} = 1.851.411.300$$

$$\begin{aligned} & \text{Tingkat Perputaran Piutang (RTO)} \\ &= \frac{\text{Kredit Pertahun}}{\text{Rata – rata Piutang}} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} & \text{Tingkat Perputaran Piutang (RTO)} \\ &= \frac{14.733.354.880}{1.851.411.300} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} & \text{Tingkat Perputaran Piutang (RTO)} \\ &= 7,96 \text{ Kali} \end{aligned}$$

Tahun 2021

$$\begin{aligned} & \text{Rata – rata piutang} \\ &= \frac{\text{Piutang awal} + \text{Piutang akhir}}{2} \\ &= \frac{986.734.500 + 13.143.953.450}{2} \\ & \text{Rata – rata piutang} = 7.065.343.975 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} & \text{Tingkat Perputaran Piutang (RTO)} \\ &= \frac{\text{Kredit Pertahun}}{\text{Rata – rata Piutang}} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} & \text{Tingkat Perputaran Piutang (RTO)} \\ &= \frac{20.909.282.900}{7.065.343.975} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} & \text{Tingkat Perputaran Piutang (RTO)} \\ &= 2,96 \text{ Kali} \end{aligned}$$

Tabel 5
Hasil Perhitungan *Receivable Turn Over* (RTO)

Tahun	RTO	Keterangan
2018	8,05 Kali	Rendah
2019	6,67 Kali	Rendah
2020	7,96 Kali	Rendah
2021	2,96 Kali	Rendah

Sumber : Data diolah

Berdasarkan hasil perhitungan tingkat perputaran piutang pada perusahaan dapat diketahui bahwa nilai tingkat perputaran piutang pada tahun 2018 sebanyak 8,05 kali, pada tahun 2019 tingkat perputaran piutang nya sebanyak 6,67 kali, pada tahun 2020 tingkat perputaran piutangnya sebanyak 7,96 kali, dan pada tahun 2021 tingkat perputaran putangnya sebanyak 2,96 kali. Sehingga pada perhitungan *Receivable Turn Over* (RTO) ini menyatakan bahwa nilai *Receivable Turn Over* (RTO) pada perusahaan rendah.

Menurut Spenmo Team (2022) sebuah perusahaan dikatakan memiliki *account Receivable Turn Over Ratio* yang tinggi Ketika mereka efisien dalam menagih pembayaran yang jatuh tempo. Sebaliknya, rasio yang rendah menunjukkan pembayaran sulit direalisasikan. Bisa juga perusahaan tersebut mengalami kredit tersendat atau bahkan kredit macet.

Menurut Tambunan (2016) Semakin cepat perputaran piutang, semakin efektif perusahaan dalam mengelola piutangnya. Rasio ini menunjukkan seberapa cepat penagihan piutang. Semakin besar semakin

baik karena penagihan piutang dilakukan dengan cepat.

Sedangkan menurut Bapak Mulyanto selaku *Finance Chief* pada perusahaan menyatakan bahwa “nilai *Receivable Turn*

Over Ratio perusahaan rendah karena modal kerja yang ditanamkan perusahaan dalam piutang tinggi dan terdapat banyak pelanggan yang melebihi batas jatuh tempo untuk pelunasannya”.

Perhitungan *Non Performing Loan* (NPL)

Tahun 2018

$$\begin{aligned} \text{NPL} &= \frac{\text{Kredit Macet}}{\text{Total Kredit}} \times 100\% \\ \text{NPL} &= \frac{670.776.200}{9.312.409.460} \times 100\% \\ \text{NPL} &= 7,2\% \end{aligned}$$

Tahun 2019

$$\begin{aligned} \text{NPL} &= \frac{\text{Kredit Macet}}{\text{Total Kredit}} \times 100\% \\ \text{NPL} &= \frac{2.716.088.100}{11.301.712.294} \times 100\% \\ \text{NPL} &= 24,03\% \end{aligned}$$

Tahun 2020

$$\begin{aligned} \text{NPL} &= \frac{\text{Kredit Macet}}{\text{Total Kredit}} \times 100\% \\ \text{NPL} &= \frac{986.734.500}{14.773.354.880} \times 100\% \\ \text{NPL} &= 6,7\% \end{aligned}$$

Tahun 2021

$$\begin{aligned} \text{NPL} &= \frac{\text{Kredit Macet}}{\text{Total Kredit}} \times 100\% \\ \text{NPL} &= \frac{13.143.953.450}{20.909.282.900} \times 100\% \\ \text{NPL} &= 62,9\% \end{aligned}$$

Tabel 6
Hasil Perhitungan *Non Performing Loan* (NPL)

Tahun	NPL	Keterangan
2018	7,2 %	Cukup sehat
2019	24,03 %	Tidak sehat
2020	6,6 %	Cukup sehat
2021	62,9 %	Tidak sehat

Sumber : Data diolah

Dari hasil perhitungan *Non Performing Loan* (NPL) diatas, diketahui NPL pada tahun 2018 cukup sehat sebesar 7,2 %, NPL pada tahun 2019 menjadi tidak sehat sebesar 24,03 %, sedangkan NPL pada

tahun 2020 cukup sehat sebesar 6,6 % dan NPL pada tahun 2021 tidak sehat sebesar 62,9 %. Dapat diketahui bahwa NPL tertinggi pada tahun 2021 sebesar 62,9 %. NPL pada tahun 2021 mengalami kenaikan

yang cukup tinggi dibandingkan dengan tahun sebelumnya. Hal tersebut mengakibatkan pengembalian terhadap modal tidak tercapai dengan baik, dimana dapat disimpulkan bahwa tingkat NPL perusahaan tidak sehat.

Menurut Dwihandayani (2016) semakin tinggi tingkat NPL maka semakin besar pula risiko kredit yang ditanggung oleh pihak bank, karena NPL yang tidak sehat adalah indikator gagalnya dalam mengelola suatu bisnis. Apabila semakin

rendah tingkat kredit bermasalah yang terjadi, yang berarti semakin baik kondisi dari perusahaan tersebut.

Sedangkan menurut Bapak Mulyanto selaku *Finance Chief* pada perusahaan menyatakan bahwa “nilai *Non Performing Loan* (NPL) pada saat tidak sehat, karena banyaknya jumlah kredit macet atau bermasalah dan banyaknya jumlah pelanggan yang berkualitas rendah”.

Perhitungan *Average Collection Period* (ACP)

Tahun 2018

$$ACP = \frac{360}{\text{Tingkat Perputaran Piutang}}$$

$$ACP = \frac{360}{8,05}$$

$$ACP = 45 \text{ Hari}$$

Tahun 2019

$$ACP = \frac{360}{\text{Tingkat Perputaran Piutang}}$$

$$ACP = \frac{360}{6,67}$$

$$ACP = 54 \text{ Hari}$$

Tahun 2020

$$ACP = \frac{360}{\text{Tingkat Perputaran Piutang}}$$

$$ACP = \frac{360}{7,96}$$

$$ACP = 45 \text{ Hari}$$

Tahun 2021

$$ACP = \frac{360}{\text{Tingkat Perputaran Piutang}}$$

$$ACP = \frac{360}{2,96}$$

$$ACP = 122 \text{ Hari}$$

Tabel 7
Hasil Perhitungan *Average Collection Period* (ACP)

Tahun	ACP	Keterangan
2018	45 hari	Rendah
2019	54 Hari	Rendah
2020	45 Hari	Rendah
2021	122 Hari	Rendah

Sumber : Data diolah

Berdasarkan hasil perhitungan *Average Collection Period* (ACP) diatas, diketahui pada tahun 2018 rata-rata

pengumpulan piutang berputar selama 45 hari, pada tahun 2019 rata-rata pengumpulan piutang berputar selama 54

hari, pada tahun 2020 rata-rata pengumpulan piutang berputar selama 45 hari, dan pada tahun 2021 rata-rata pengumpulan piutang berputar selama 122 hari, yang menunjukkan bahwa nilai *Average Collection Period* (ACP) perusahaan pada tahun 2018 – 2021 rendah.

Menurut Octaviany, Kustari, Anasari (2020) Semakin tinggi *rasio average collection period* (ACP) menunjukkan bahwa perusahaan tidak mampu dalam melakukan penagihan piutang secara cepat

atau tepat waktu sehingga kas atau modal kerja tertanam didalam piutang tersebut. Dari data tersebut dapat dikatakan bahwa rata-rata pengumpulan piutang pada perusahaan tersebut rendah.

Sedangkan menurut Bapak Mulyanto selaku *Finance Chief* pada perusahaan menyatakan bahwa “nilai *Average Collection Period* (ACP) perusahaan rendah karena perusahaan masih belum mampu melakukan penagihan secara cepat dan tepat waktu”.

Perhitungan Rasio Penagihan Tahun 2018

$$\begin{aligned} \text{Rasio Penagihan} &= \frac{\text{Jumlah Piutang Tertagih}}{\text{Total Piutang}} \times 100\% \\ \text{Rasio Penagihan} &= \frac{8.641.633.260}{9.312.409.4650} \times 100\% \\ \text{Rasio Penagihan} &= 92,79 \% \end{aligned}$$

Tahun 2019

$$\begin{aligned} \text{Rasio Penagihan} &= \frac{\text{Jumlah Piutang Tertagih}}{\text{Total Piutang}} \times 100\% \\ \text{Rasio Penagihan} &= \frac{8.585.624.194}{11.301.712.294} \times 100\% \\ \text{Rasio Penagihan} &= 75,96 \% \end{aligned}$$

Tahun 2020

$$\begin{aligned} \text{Rasio Penagihan} &= \frac{\text{Jumlah Piutang Tertagih}}{\text{Total Piutang}} \times 100\% \\ \text{Rasio Penagihan} &= \frac{13.786.620.380}{14.773.354.880} \times 100\% \\ \text{Rasio Penagihan} &= 93,3 \% \end{aligned}$$

Tahun 2021

$$\begin{aligned} \text{Rasio Penagihan} &= \frac{\text{Jumlah Piutang Tertagih}}{\text{Total Piutang}} \times 100\% \\ \text{Rasio Penagihan} &= \frac{7.765.329.450}{20.909.282.900} \times 100\% \\ \text{Rasio Penagihan} &= 37 \% \end{aligned}$$

Dengan melihat rasio penagihan pada PT XYZ dapat diketahui bahwa dari tahun 2018 hingga tahun 2021 rasio penagihan tertinggi terjadi pada tahun 2020 sebesar 93,32 %. Ini menunjukkan terjadi karena piutang yang tertagih pada tahun itu lebih

besar dibandingkan tahun - tahun sebelumnya. Hal tersebut perlu ditingkatkan lagi karena semakin besar rasio penagihan, maka kondisi perusahaan juga akan semakin baik.

Menurut Tambunan (2016) rasio penagihan dikatakan meningkat karena konsumen melunasi angsurannya lebih awal. Kinerja bagian penagihan mengalami peningkatan yang dilihat dari hubungan dengan konsumen yang intensif baik dalam bentuk surat maupun telepon. Hal tersebut berdampak baik bagi perusahaan dalam pengembalian modal usaha.

Sedangkan menurut Bapak Mulyanto selaku *Finance Chief* pada perusahaan menyatakan bahwa “nilai Rasio Penagihan pada tahun 2021 rendah karena terjadi peningkatan penjualan secara kredit, dan salah satu dampak dari pandemi yang berpengaruh pada perokonomian, sehingga banyak pelanggan yang melebihi batas jatuh tempo saat pelunasan”.

Tabel 8
Hasil perhitungan *Receivable Turn Over (RTO)*, *Non Performing Loan (NPL)*, *Average Collection Period (ACP)*, Rasio Penagihan

Tahun	RTO	NPL	ACP	Rasio Penagihan
2018	8,04 Kali	7,2 %	45 Hari	92,79 %
2019	6,67 Kali	24,03 %	54 Hari	75,96 %
2020	7,96 Kali	6,6 %	45 Hari	93,3 %
2021	2,96 Kali	62,9 %	122 Hari	37 %

Sumber : Data Diolah

Berdasarkan tabel 8 dapat diketahui nilai *Receivable Turn Over (RTO)* terendah pada tahun 2021 sebesar 2,96 kali hal tersebut karena modal kerja yang ditanamkan perusahaan dalam piutang tinggi dan terdapat banyak pelanggan yang melebihi batas jatuh tempo untuk pelunasannya. Nilai *Non Performing Loan (NPL)* tahun 2019 dan 2021 juga mengalami tidak sehat dibandingkan dengan tahun 2018 dan 2020 yang cukup sehat, hal tersebut karena banyaknya jumlah kredit macet atau bermasalah dan banyaknya jumlah pelanggan yang berkualitas rendah. Dan nilai *Average Collection Period (ACP)* juga rendah selama 122 hari, dimana melebihi standart yang telah ditetapkan karena perusahaan masih belum mampu melakukan penagihan secara cepat dan tepat waktu. Sedangkan Rasio penagihan, pada tahun 2021 mengalami penurunan, hal tersebut karena dampak dari kredit macet dan dampak dari pandemi yang berpengaruh pada perokonomian, sehingga banyak pelanggan yang melebihi batas jatuh tempo saat pelunasan

2. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian ini, maka dapat disimpulkan oleh peneliti sebagai berikut :

1. Berdasarkan perhitungan tingkat perputaran piutang (*Receivable Turn Over*) dapat kita ketahui bahwa tingkat perputaran piutang perusahaan mengalami ketidak stabilan (naik-turun).

Dimana berdasarkan standart penilaian tingkat perputaran piutang perusahaan dinyatakan rendah.

2. *Non Performing Loan (NPL)* rasio ini menunjukkan bahwa NPL pada tahun 2019 dan 2021 mengalami tidak sehat. Sedangkan NPL pada tahun 2018 dan 2020 cukup sehat.
3. Berdasarkan perhitungan *Average Collection Period (ACP)* pada data perusahaan, menyatakan bahwa ACP perusahaan mulai tahun 2018 hingga tahun 2021 rendah.
4. Hasil perhitungan Rasio Penagihan pada tahun 2021 mengalami penurunan dibandingkan tahun-tahun sebelumnya. Dimana dinyatakan bahwa rasio penagihan pada tahun 2021 hanya 37 %. Dibandingkan pada rasio penagihan tahun 2020 cukup tinggi sebesar 93,3 %.

3. REFERENSI

- Agustina, S., & Nugraheni, A. P. (2020). Analisis Perputaran Piutang Sebelum Dan Sesudah Perubahan Tarif Pada PDAM Kota Salatiga. *Jurnal Riset Akuntansi Politala*, 3(2), 88-95, <https://doi.org/10.34128/jra.v3i2.66>
- Dwihandayani, D. (2016). Analisis Kinerja Non Performing Loan (NPL) Perbankan Di Indonesia Dan Faktor - Faktor Yang Mempengaruhi Npl. 100, 265–274.

- Fahmi, I. (2015). Pengantar Manajemen Keuangan Teori dan Soal Jawab.
- Fajrin, Amilia, and Anita Handayani. "Analisis Perputaran Piutang Pada Pt. Duta Merpati Indonesia." *Jurnal AKMAMI (Akuntansi Manajemen Ekonomi)* 3.1 (2022): 1-16.
- Handayani, A. (2020). Struktur Modal Perusahaan Rokok Di Indonesia. *Accounting And Management Journal*, 4(2), 95–104.
- Herry. 2017. *Analisis Laporan Keuangan (Intergrated and Comprehensive edition)*. Jakarta : Grasindo.
- Kasmir. (2012), *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada.
- Kasmir. 2010. *Dasar-dasar Perbankan* Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Purnomo, S. H. (2020). Analisis Perputaran Piutang Pada Pt. Adira Dinamika Multi Finance. *Pay Jurnal Keuangan Dan Perbankan*, 2(2), 83-88.
- Mulyadi, 2016. *Sistem Akuntansi*. Edisi Empat Penerbit : Salemba Empat Jakarta Selatan.
- Mulyadi. 2014. *Sistem Akuntansi*. Cetakan Keempat. Jakarta : Salemba Empat.
- Prihadi, Toto. 2020. Analisis Laporan Keuangan. 2nd ed. Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama
- Reviandani, Wasti. 2021. *Analisis Laporan Keuangan*. Sidoarjo: Indomedia Pustaka.
- Santoso, Rahmat Agus dan Anita Handayani. (2018). *Manajemen Keuangan: Keputusan Keuangan Jangka Panjang*. Gresik: UMG Press.
- Sudana, I Made. 2011. *Manajemen Keuangan Perusahaan Teori & Praktek*. Erlangga, Surabaya
- Sugiyono. 2019. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung :Alfabeth.
- Tambunan, Diana, and Shinta Noviana. "Analisis Tingkat Perputaran Piutang Pada Pt Perdana Gapuraprima Periode 2012-2014." *Prosiding Seminar Nasional INDOCOMPAC*. 2016.
- Tiong, P. (2017). Pengaruh Perputaran Piutang Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan PT. Mitra Phinastika Mustika Tbk. *SEIKO: Journal of management & business*. 1-25. 1, (1). <https://doi.org/10.37531/sejaman.v1i1.69>
- Surono, Bagus Aditya Ardhi, Sri Mangesti Rahayu, and Z. A. Zahroh. "Pengelolaan Piutang Yang Efektif Sebagai Upaya Meningkatkan Profitabilitas (Studi Kasus Pada Perusahaan Cv Walet Sumber Barokah Malang Periode 2012–2014)." *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*/ Vol 28.1 (2015).
- Yani, D. H., & Ayu, A. R. (2020). Analisis Pengendalian Intern Piutang dalam Meminimalisasi Piutang Tak Tertagih pada PT. Jalur Nugraha Ekakurir (JNE) cabang Medan. *CIVITAS: Jurnal Studi Manajemen*.