

**EFEKTIVITAS PENGELOLAAN PIUTANG PADA
PT CIPTA LANGGENG MITRA SUKSES
KOTA GORONTALO**

OLEH:

ASNAWATI A.D UNINI

E. 11 16 021

SKRIPSI

Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Ujian
Guna Memperoleh Gelar Sarjana



**PROGRAM SARJANA
UNIVERSITAS ICHSAN GORONTALO
GORONTALO
2020**

HALAMAN PENGESAHAN

EFEKTIVITAS PENGELOLAAN PIUTANG PADA PT CIPTA LANGGENG MITRA SUKSES KOTA GORONTALO

OLEH :

ASNAWATI A.D UNINI

E. 11 16 021

SKRIPSI

Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Ujian Guna Memperoleh
Gelar Sarjana dan Telah Disetujui Oleh Tim Pembimbing
Pada Tanggal2020

Menyetujui,

Pembimbing I

Pembimbing II

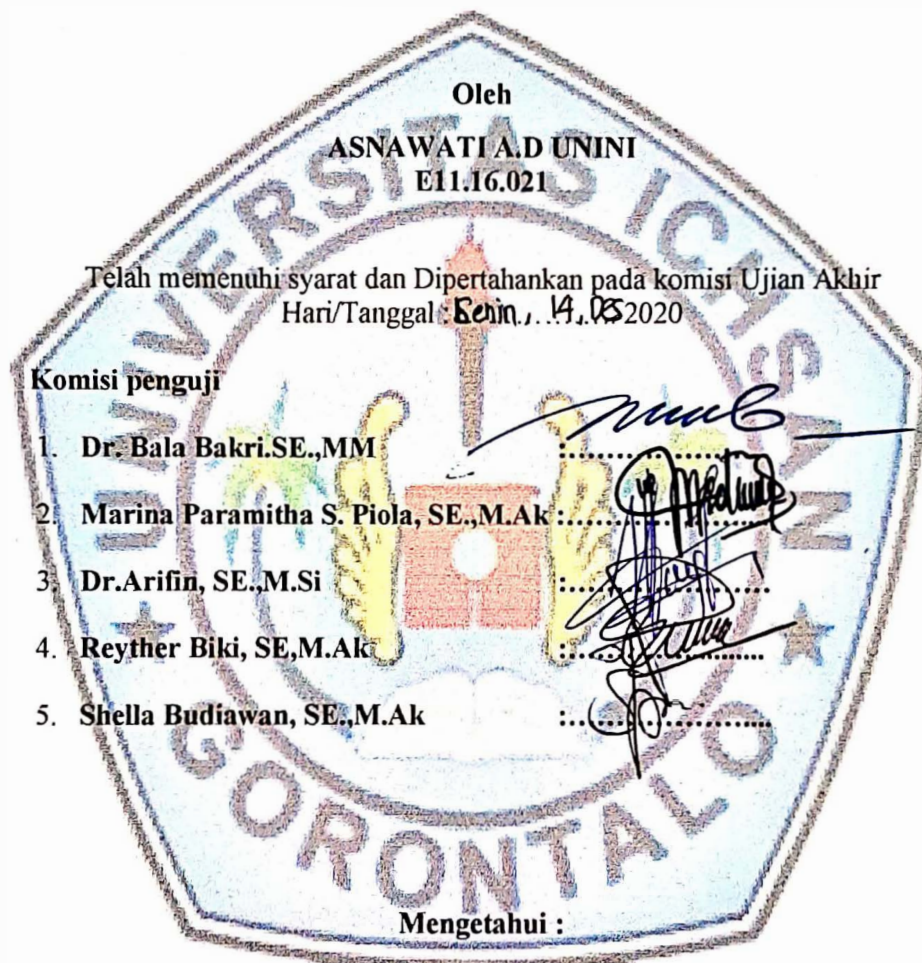


DR. BALA BAKRI, S.IP, S.Psi, SE, MM
NIDN : 0002057501




MARINA PARAMITHA, SE, M.Ak
NIDN : 0907039101


HALAMAN PERSETUJUAN
EFEKTIVITAS PENGELOLAAN PIUTANG
PADA PT.CIPTA LANGGENG MITRA
SUKSES
KOTA GORONTALO



Dekan Fakultas Ekonomi


Dr. ARIAWAN, S.Psi., SE., MM
NIDN. 0922057502

Ketua Program Studi Akuntansi


RAHMA RIZAL, SE., Ak., M.Si
NIDN 0914027902

PERNYATAAN

Dengan ini Saya Asnawati A.D Unini Nim E.11 16 021 menyatakan bahwa :

1. Skripsi ini adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik (sarjana) baik di Universitas Ichsan Gorontalo maupun perguruan tinggi lainnya.
2. Skripsi ini adalah murni gagasan, rumusan dan penelitian saya sendiri tanpa bantuan dari pihak lain, kecuali arahan Tim Pembimbing.
3. Dalam Skripsi ini tidak terdapat karya yang telah dipublikasikan orang lain, kecuali secara tertulis dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidak benaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh karena skripsi ini serta sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku di Perguruan Tinggi ini.

Gorontalo, 14 Desember 2020

Yang Membuat Pernyataan



Asnawati A.D Unini

MOTTO

Mimpi tidak terwujud nyata melalui ilmu sihir. Dibutuhkan keringat, tekad, dan kerja keras.

Terus maju demi meraih mimpi-mimpi mu, sebesar keinginan kamu untuk terus tumbuh

PERSEMBAHAN

Kupersembahkan Skripsi ini untuk mereka yang turut berjasa dalam karya tulis yang sangat bernilai ini :

- *Terima kasih yang tak terhingga kepada kedua orang tua saya yang sangat berjasa ini. Terima kasih karena selalu menjaga saya dalam setiap doa serta selalu membiarkan saya mengejar impian saya apa pun itu. Terima kasih untuk motivasi dan support tanpa batas waktu walaupun jarak memisahkan.*
- *Terima kasih untuk keluarga besar yang turut serta membantu saya dalam menyelesaikan studi akhir.*
- *Terima kasih kepada Alamamaterku Tercinta “Universitas Ichsan Gorontalo” yang telah mewujudkan cita-cita saya untuk mendapatkan gelar sarjana .*

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis efektivitas pengelolaan piutang ditinjau dari rasio perputaran piutang, rasio pengumpulan piutang, rasio tunggakan dan rasio penagihan pada PT Cipta Langgeng Mitra Sukses Kota Gorontalo dengan menggunakan metode analisis deskriptif kualitatif. Penelitian menggunakan data sekunder berupa informasi laporan keuangan yang berhubungan dengan piutang dan penjualan kreditt dari tahun 2017 sampai dengan tahun 2019.

Hasil penelitian menunjukkan perkembangan dari setiap rasio yang berfluktuatif dari tahun 2017 s/d tahun 2019 dengan hasil sudah sangat baik yaitu : Rasio perputaran piutang sebesar 32 kali untuk tahun 2017, 28 kali untuk tahun 2018, dan 43 kali tahun 2019. Rasio rata-rata pengumpulan piutang masing-masing 11 hari untuk tahun 2017, 13 hari untuk tahun 2018, dan 8 hari untuk tahun 2019. Rasio tunggakan piutang masing-masing 0 persen untuk tahun 2017, 0,10 persen untuk tahun 2018, dan 0,02 persen untuk tahun 2019. Rasio penagihan piutang pada PT Cipta Langgeng Mitra Sukses masing-masing 97,16 persen untuk tahun 2017, 95,49 persen untuk tahun 2018, dan 97,38 persen untuk tahun 2019.

Kata Kunci : Rasio Perputaran, Pengumpulan, Tunggakan, Penagihan

ABSTRACT

This study aims to determine and analyze the effectiveness of receivable management in terms of receivables turnover ratio, receivable collection ratio, arrears ratio and collection ratio at PT Cipta Langgeng Mitra Sukses Gorontalo City by using qualitative descriptive analysis methods. The study uses secondary data in the form of financial statement information related to receivables and credit sales from 2017 to 2019.

The results showed the development of each ratio that fluctuated from 2017 to 2019 with very good results, namely: Accounts receivable turnover ratio of 32 times for 2017, 28 times for 2018, and 43 times in 2019. Average ratio Pouting collection is 11 days for 2017, 13 days for 2018, and 8 days for 2019. The ratio of arrears of foreign receivables is 0 percent for 2017, 0.10 percent for 2018, and 0.02 percent for in 2019. The receivable collection ratio at PT Cipta Langgeng Mitra Sukses is 97.16 percent for 2017, 95.49 percent for 2018, and 97.38 percent for 2019.

Keywords: Turnover Ratio, Collection, Arrears, Billing

KATA PENGANTAR

Segala puji bagi Allah SWT atas berkat rahmat dan hidayahnya, sehingga penulisan Skripsi yang berjudul Efektivitas Pengelolaan Piutang Pada PT Cipta Langgeng Mitra Sukses Kota Gorontalo dapat diselesaikan. Skripsi ini merupakan salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana di Universitas Ichsan Gorontalo. Segala hambatan dan rintangan penulis alami dalam penyelesaian Skripsi ini namun atas berkat rahmat Allah SWT, bimbingan dari dosen pembimbing dan dorongan dari semua pihak, maka semua kesulitan dapat diatasi. Selanjutnya penulis menyadari masih terdapat kekurangan dalam penyusunan Skripsi ini dan olehnya itu penulis mengharapkan kritik dan saran perbaikan dari berbagai pihak yang sifatnya membangun untuk kesempurnaan Skripsi ini.

Ucapan terima kasih kepada : Bapak Muh. Ichsan Gaffar, SE., CA., M.Si selaku ketua Yayasan Ilmu Pengetahuan Dan Teknologi Ichsan, Bapak Dr. Abdul Gaffar La Tjokke, M.Si., selaku Rektor Universitas Ichsan Gorontalo, Bapak Dr. Ariawan, SE., S.Psi.,MM selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Ichsan Gorontalo, Ibu Rahma Rizal, SE.Ak, M.Si selaku Ketua Program Studi Akuntansi Universitas Ichsan Gorontalo. Juga kepada Bapak Dr. Bala Bakri, SE., S.IP.,MM sebagai pembimbing I, dan Ibu Marina Paramitha,SE,M.Ak selaku pembimbing II yang telah memberikan bantuan dan bimbingan sehingga Skripsi ini dapat selesai, Terima kasih kepada kedua orang tua serta keluarga besar yang telah banyak memberikan bantuan dan dorongan, serta dosen dan staf administrasi fakultas ekonomi Universitas Ichsan Gorontalo dan rekan mahasiswa yang tak bisa

disebutkan satu persatu. Semoga Skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi kita semua. Amin.

Gorontalo,....Desember 2020

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iii
PERNYATAAN	iv
ABSTRAK.....	vi
ABSTRACT.....	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xv
BAB I : PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2 Rumusan Masalah	6
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian	7
1.4 Manfaat Penelitian.....	8
BAB II : KAJIAN PUSTAKA DAN KERANGKA PEMIKIRAN.....	10
2.1 Kajian Pustaka.....	10
2.1.1 Analisis.....	10
2.1.1.1 Pengertian Analisis.....	10
2.1.1.2 Manfaat Analisis Laporan Keuangan.....	10
2.1.1.3 Tujuan Analisis Laporan Keuangan.....	11
2.1.1.4 Prosedur Analisis Lamporan Keuangan.....	13
2.1.1.5 Metoda Dan Teknik Analisis Laporan Keuangan	14
2.1.2 Piutang Usaha.....	16
2.1.2.1 Pengertian Piutang.....	16
2.1.2.2 Jenis-Jenis Piutang.....	17
2.1.3 Masalah Akuntansi Piutang Usaha	19

2.1.3.1	Pengakuan Piutang Usaha.....	20
2.1.3.2	Penilaian Piutang Usaha	21
2.1.3.3	Penyelesaian Piutang Usaha	21
2.1.4	Pencatatan Piutang Usaha.....	21
2.1.5	Faktor Yang Memengaruhi Besarnya Piutang	23
2.1.6	Resiko Kerugian Piutang	25
2.1.7	Piutang Usaha Yang Tak Tertagih.....	26
2.1.8	Penagihan Piutang Usaha Yang Telah Dihapus.....	27
2.1.9	Pengelolaan Piutang	28
2.1.10	Pengertian Efektivitas.....	33
2.1.11	Efektivitas Pengelolaan Piutang	34
2.1.11.1	Tingkat Perputaran Piutang (Receivable Turn Over).....	36
2.1.11.2	Pengumpulan Piutang (Average Collection Period).....	38
2.1.11.3	Rasio Tunggakan	39
2.1.11.4	Rasio Penagihan	40
2.1.12	Penelitian Terdahulu.....	40
2.2	Kerangka Pemikiran	42
BAB III : OBJEK DAN METODE PENELITIAN		44
3.1	Objek Penelitian	44
3.2	Metode Penelitian.....	44
3.2.1	Metode Penelitian Yang Digunakan	44
3.2.2	Operasionalisasi Variabel	45
3.2.3	Jenis dan Sumber Data	47
3.2.3.1	Jenis Data	47
3.2.3.2	Sumber data.....	47
3.2.4	Teknik Pengumpulan Data	47
3.2.5	Teknik Analisis	48
BAB IV : GAMBARAN UMUM HASIL PENELITIAN		52
DAN PEMBAHASAN		52
4.1	Gambaran Umum Lokasi Penelitian.....	52
4.1.1	Profil PT Cipta Langgeng Mitra Sukses	52

4.1.2	Visi dan Misi	52
4.1.3	Struktur Organisasi	53
4.2	Analisis Hasil Penelitian	54
4.2.1	Analisis Rasio Perputaran Piutang (<i>Receivable Turn Over</i>)	54
4.2.2	Analisis Rasio Pengumpulan Piutang (<i>Average Collection Period</i>)	59
4.2.3	Analisis Rasio Tunggakan	62
4.2.4	Analisis Rasio Penagihan	66
4.3	Pembahasan.....	71
4.3.1	Perkembangan Rasio Perputaran Piutang (<i>Receivable Turn Over</i>)	71
4.3.2	Perkembangan Rasio Pengumpulan Piutang.....	73
4.3.3	Perkembangan Rasio Tunggakan.....	74
4.3.4	Perkembangan Rasio Penagihan.....	76
BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN		79
5.1	Kesimpulan	79
5.2	Saran	80
DAFTAR PUSTAKA		82

DAFTAR TABEL

Tabel 1-1 : Total Piutang dan Piutang Tertunggak	6
Tabel 3-1 : Operasional Variabel	46
Tabel 4-1 : Informasi Keuangan Rasio Perputaran Piutang	56
Tabel 4-2 : Pengukuran Rasio Perputaran Piutang	57
Tabel 4-3 : Analisis Tren Rasio Perputaran Piutang	57
Tabel 4-4 : Informasi Keuangan Rasio Pengumpulan Piutang	59
Tabel 4-5 : Pengukuran Rasio Pengumpulan Piutang	61
Tabel 4-6 : Analisis Tren Rasio Pengumpulan Piutang	61
Tabel 4-7 : Informasi Keuangan Rasio Pengumpulan Piutang	63
Tabel 4-8 : Pengukuran Rasio Tunggakan Piutang	64
Tabel 4-9 : Analisis Tren Rasio Tunggakan Piutang	65
Tabel 4-10 : Informasi Keuangan Rasio Penagihan Piutang	67
Tabel 4-11 : Pengukuran Rasio Penagihan Piutang	68
Tabel 4-12 : Analisis Tren Rasio Pengumpulan Piutang	69
Tabel 4-13 : Analisis Rasio Pengelolaan Piutang	70

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2-1 : Kerangka Pemikiran.....	43
Gambar 4-1 : Struktur Organisasi PT Cipta Langgeng Mitra Sukses	54
Gambar 4-2 : Grafik Rasio Perputaran Piutang.....	58
Gambar 4-3 : Grafik Rasio Pengumpulan Piutang.....	62
Gambar 4-4 : Grafik Rasio Tunggakan Piutang.....	66
Gambar 4-5 : Grafik Rasio Penagihan Piutang	69
Gambar 4-6 : Grafik Rasio Pengelolaan Piutang	71

DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN 1 : Surat Ijin Lembaga Penelitian

LAMPIRAN 2 : Surat Balasan PT Cipta Langgeng Mitra Sukses

LAMPIRAN 3 : Surat Bebas Plagiasi

LAMPIRAN 4 : Data Piutang PT Cipta Langgeng Mitra Sukses

LAMPIRAN 5 : Dokumentasi Wawancara

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Tujuan utama didirikannya suatu perusahaan yaitu untuk menghasilkan laba yang optimal. Laba diperoleh melalui hasil penjualan barang atau jasa yang dikurangi dengan beban operasional. Laba yang diperoleh digunakan untuk membiayai semua kegiatan perusahaan agar perusahaan dapat mempertahankan kelangsungan hidupnya, memajukan, serta mengembangkan usahanya ke tingkat yang lebih tinggi.

Aktivitas utama dari suatu perusahaan yaitu berkaitan dengan pengelolaan keuangan. Pengelolaan keuangan harus dilakukan dengan sebaik mungkin agar tidak terjadi kesalahan dan kebocoran dana yang akan berakibat terhadap kerugian perusahaan. Salah satu unsur keuangan yang harus dikelola dengan baik adalah piutang. Piutang adalah aset lancar perusahaan yang memegang peranan penting dalam mencapai tujuan perusahaan yaitu memperoleh laba yang optimal.

Piutang dapat terjadi dengan beberapa cara yaitu dengan cara melakukan penjualan secara kredit baik berupa barang dagangan atau penjualan jasa secara kredit. Piutang dapat pula terjadi karena adanya pinjaman yang diberikan oleh perusahaan kepada karyawan maupun pinjaman dalam bentuk kredit dari lembaga-lembaga keuangan.

Menurut Fahmi (2012) piutang dapat digolongkan menjadi beberapa macam yaitu; Piutang Usaha (*Account Receivable*) yaitu tagihan perusahaan akibat dari penjualan barang dagangan atau jasa secara kredit, biasanya diperkirakan akan

dapat ditagih dalam jangka waktu yang singkat yaitu 30 sampai 60 hari; Piutang Wesel (*Notes Receivable*) yaitu tagihan perusahaan kepada pembuat wesel dan dapat terjadi karena penjualan barang atau jasa secara kredit atau dengan peminjaman sejumlah uang; Piutang Lain-lain (*Other Receivables*) yaitu piutang yang terjadi selain dari yang telah disebutkan diatas diantaranya adalah pinjaman perusahaan kepada karyawan.

Pada dasarnya piutang merupakan tagihan perusahaan kepada pihak lain. Menurut Agus Sukrisno (2012) piutang usaha adalah piutang yang berasal dari penjualan barang dagangan atau jasa yang dilakukan secara kredit. Piutang usaha ini diharapkan bisa ditagih dalam waktu satu tahun atau kurang dari satu tahun. Piutang usaha dikelompokkan sebagai aset lancar setelah penyajian kas dan bank. Piutang usaha mampu mengoptimalkan capaian laba perusahaan terutama bagi perusahaan yang melakukan penjualan barang atau jasa secara kredit.

Begitu pentingnya posisi piutang dalam perusahaan sehingga pengelolaan piutang harus diperhatikan dengan baik terutama bagi perusahaan yang melakukan penjualan secara kredit. Piutang merupakan salah satu bagian dari aset lancar yang memiliki nilai relatif besar dan mempunyai resiko tinggi, sehingga jika tidak dicatat dengan baik, pengelola perusahaan akan mengalami kesulitan dalam mengambil keputusan sehingga dapat mengakibatkan kerugian atas penjualan secara kredit kepada pelanggan. Kerugian lain yang ditimbulkan yaitu dengan adanya jumlah modal kerja yang menganggur akibat dari tidak tertagihnya piutang tersebut.

Nilai piutang dalam neraca sangat besar dan cukup material. Oleh sebab itu perlu adanya manajemen pengelolaan piutang yang efektif dan efisien agar dana yang ditanamkan dalam piutang sesuai dengan tingkat kemampuan perusahaan sehingga tidak mengganggu aliran kas. Menurut Fahmi (2012) “Kebijakan pengelolaan piutang meliputi pengambilan keputusan yang meliputi : Standar Kredit yaitu kualitas minimal kelayakan kredit seorang pemohon kredit yang dapat diterima perusahaan; Syarat kredit yaitu syarat yang menetapkan adanya periode di mana kredit diberikan dan potongan tunai (bila ada) untuk pembayaran yang lebih awal; Kebijakan kredit dan pengumpulan piutang mencakup beberapa keputusan yaitu kualitas jumlah yang diterima, periode kredit, potongan tunai, persyaratan khusus dan tingkat pengeluaran untuk pengumpulan piutang”.

Pengelolaan piutang diharapkan agar dapat melindungi jumlah piutang usaha perusahaan akibat tidak tertagihnya piutang tersebut mengingat jumlah piutang dalam perusahaan biasanya relatif besar. Kegagalan perusahaan dalam melakukan penagihan piutang akan berakibat terhadap kerugian yang berdampak pada penurunan jumlah modal kerja dan lambat laun berakibat terhadap bankrutnya suatu perusahaan.

Pengelolaan piutang dapat juga dilihat dari sisi efektivitas pengelolaannya. Efektivitas pengelolaan piutang dalam menilai kinerja dari manajer perusahaan apakah sudah maksimal dalam mengelola piutang. Efektivitas pengelolaan piutang dapat diukur dengan menggunakan indikator rasio keuangan terutama rasio yang berhubungan dengan piutang yang meliputi : rasio perputaran piutang (*Receivabel*

turn over), rata-rata jangka waktu pengumpulan piutang (*Average Collection Period*), rasio tunggakan, dan rasio penagihan.

Menurut Riyanto (2011) bahwa “perputaran piutang akan menunjukkan berapa kali piutang yang timbul sampai piutang tersebut dapat tertagih kembali ke dalam kas perusahaan. Rata-rata jangka waktu pengumpulan piutang yaitu membagi jumlah hari dalam satu tahun dengan tingkat perputaran piutang. Rasio ini sangat penting di dalam menilai kebijaksanaan penjualan kredit dan pengumpulan piutang Rata-rata umur piutang melihat berapa lama waktu yang diperlukan untuk melunasi piutang yang dipunyai oleh perusahaan (merubah piutang menjadi kas). Menurut Keown (2008) rasio tunggakan digunakan untuk mengetahui berapa besar jumlah piutang yang telah jatuh tempo dan belum tertagih dari sejumlah penjualan kredit yang dilakukan sedangkan rasio penagihan digunakan untuk mengetahui sejauh mana aktivitas penagihan yang dilakukan”.

PT Cipta Langgeng Mitra Sukses yang beralamat di jalan Yusuf Hasiru No 282 Kecamatan Sipatana Kota Gorontalo adalah sebuah perusahaan dagang yang menjual bahan kebutuhan harian dan bahan bangunan dan sekaligus sebagai perusahaan distributor di Kota Gorontalo. PT Cipta Langgeng Mitra Sukses telah berupaya mengelola piutang dagang yang dimilikinya dengan sebaik-baiknya. Perusahaan turut memberikan sumbangan dalam memenuhi kebutuhan akan bahan pokok makanan dan bahan bangunan terutama untuk menjaga stok ketersediaan bahan bagi masyarakat Gorontalo.

Barang dagangan yang dijual di PT Cipta Langgeng Mitra Sukses dilakukan secara tunai maupun secara kredit. Penjualan secara kredit hanya dilakukan bagi

konsumen yang membeli dalam jumlah besar dan telah mendapat kepercayaan dari perusahaan. Pengelolaan piutang dari hasil penjualan kredit pada perusahaan tersebut telah dilakukan sebagaimana mestinya yaitu ditangani oleh bagian pencatatan dan bagian pembukuan. Jumlah piutang telah dicatat secara kronologis dengan menggunakan kartu piutang. Untuk penagihan piutang yang tertunda perusahaan telah memiliki bagian yang khusus melakukan penagihan tersebut.

Beberapa masalah yang dijumpai dalam pengelolaan piutang yang ada di PT Cipta Langgeng Mitra Sukses yaitu perusahaan belum melakukan analisis terhadap piutang yang tidak dapat ditagih oleh perusahaan pada setiap akhir periode sehingga perusahaan tidak dapat mengambil keputusan terhadap kebijakan pemberian kredit kepada konsumen.

Total piutang PT Cipta Langgeng Mitra Sukses tahun 2018 sebesar Rp.189.263.065.808. dengan jumlah piutang yang tertunggak sebesar Rp. 186.850.384. tahun 2019 total piutang meningkat sebesar Rp.387.718.419.429 dengan total piutang tak tertagih sebesar Rp.62.283.461. Penurunan jumlah piutang tak tertagih pada tahun 2019 bukan merupakan jaminan bahwa PT Cipta Langgeng Mitra Sukses telah mengelola piutang dengan baik sebab kebijakan perusahaan pada tahun 2019 dengan menaikkan jumlah piutang dari tahun 2018 sebesar 204,85% jika tidak dikelola dengan baik justru akan berakibat tidak baik bagi perusahaan di tahun-tahun selanjutnya sebagai akibat dari kemungkinan timbulnya piutang yang tidak dapat ditagih.

Tabel 1.1
Total Piutang dan Piutang Tertunggak
PT Cipta Langgeng Mitra Sukses
Tahun 2018 dan 2019

Data Keuangan	31 Des 2018	31 Des 2019
Total Piutang	189.263.065.808,09	387.718.419.429,47
Piutang Tertunggak	186.850.384,08	62.283.461,36

Sumber : Data Keuangan PT Cipta Langgeng Mitra Sukses

Analisis tentang efektivitas pengelolaan piutang pada PT Cipta Langgeng Mitra Sukses sangat penting untuk dilakukan hal ini dimaksudkan untuk memberikan informasi kepada pimpinan atau manajer perusahaan dalam pengambilan keputusan tentang piutang yang harus diberikan kepada customer. Kelancaran penerimaan piutang dan pengukuran baik tidaknya investasi dalam piutang dapat diketahui dari tingkat perputarannya, waktu pengumpulan piutang, rasio tunggakan, dan rasio penagihan piutang. Analisis dilakukan dengan melihat tingkat perputaran piutang yang dilakukan perusahaan selama kurun waktu 3 tahun yaitu tahun 2017 s/d tahun 2019.

Berdasarkan hasil yang dijelaskan di atas, melalui fenomena dan masalah tersebut, maka penulis tertarik untuk mengadakan penelitian yang diformulasikan dalam sebuah judul penelitian yaitu **“Efektivitas Pengelolaan Piutang Pada PT Cipta Langgeng Mitra Sukses Kota Gorontalo”**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian yang telah dikemukakan di atas maka rumusan masalahnya adalah sebagai berikut :

- 1) Bagaimana Efektivitas Pengelolaan Piutang ditinjau dari rasio Perputaran Piutang (*Receivable Turn Over*) pada PT Cipta Langgeng Mitra Sukses Kota Gorontalo?
- 2) Bagaimana Efektivitas Pengelolaan Piutang ditinjau dari rasio Rata-rata Jangka Waktu Pengumpulan Piutang (*Average Collection Period*) pada PT Cipta Langgeng Mitra Sukses Kota Gorontalo?
- 3) Bagaimana Efektivitas Pengelolaan Piutang ditinjau dari rasio Tunggakan pada PT Cipta Langgeng Mitra Sukses Kota Gorontalo?
- 4) Bagaimana Efektifitas Pengelolaan Piutang ditinjau dari rasio Penagihan pada PT Cipta Langgeng Mitra Sukses Kota Gorontalo?

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

1.3.1 Maksud Penelitian

Maksud diadakannya penelitian ini adalah untuk memperoleh data dan sekaligus melakukan analisis tentang Efektivitas Pengelolaan Piutang Pada PT Cipta Langgeng Mitra Sukses Kota Gorontalo.

1.3.2 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini dilakukan adalah :

- 1) Untuk mengetahui dan menganalisis Efektivitas Pengelolaan Piutang ditinjau dari rasio Perputaran Piutang (*Receivable Turn Over*) pada PT Cipta Langgeng Mitra Sukses Kota Gorontalo.
- 2) Untuk mengetahui dan menganalisis Efektivitas Pengelolaan Piutang ditinjau dari rasio Rata-rata Jangka Waktu Pengumpulan Piutang (*Average Collection Period*) pada PT Cipta Langgeng Mitra Sukses Kota Gorontalo.

- 3) Untuk mengetahui dan menganalisis Efektivitas Pengelolaan Piutang ditinjau dari rasio Tunggalan pada PT Cipta Langgeng Mitra Sukses Kota Gorontalo.
- 4) Untuk mengetahui dan menganalisis Efektivitas Pengelolaan Piutang ditinjau dari rasio Penagihan pada PT Cipta Langgeng Mitra Sukses Kota Gorontalo.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini, antara lain :

1. Manfaat Praktis

Sebagai bahan masukan dalam penentuan kebijakan tentang pengelolaan piutang pada PT Cipta Langgeng Mitra Sukses Gorontalo agar dapat meningkatkan proses kinerja manajemen untuk mendapatkan keuntungan bagi perusahaan.

2. Manfaat Teoritis

a. Bagi peneliti

Hasil penelitian ini sebagai bahan perbandingan antara teori yang didapatkan selama perkuliahan dengan kenyataan yang terjadi di perusahaan, sehingga dapat menambah pengetahuan sehubungan dengan disiplin ilmu yang penulis tekuni.

b. Bagi pihak perusahaan

Hasil penelitian ini dapat memberikan manfaat sebagai bahan masukan dalam menambah wawasan pengetahuan terapan khususnya pada pengelolaan piutang, sehingga pihak manajemen dapat memperoleh tambahan informasi dalam membuat perencanaan kegiatan pengendalian pengelolaan piutang.

c. Bagi peneliti selanjutnya

Hasil penelitian dapat memberikan gambaran dan informasi jelas tentang efektivitas pengelolaan piutang serta menjadi referensi bagi peneliti lainnya mengenai judul yang sama.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA DAN KERANGKA PEMIKIRAN

2.1 Kajian Pustaka

2.1.1 Analisis

2.1.1.1 Pengertian Analisis

Berbagai istilah atau definisi yang berhubungan dengan analisis yang dikemukakan diantaranya Kamus besar bahasa Indonesia dalam Prastowo dan Rifka (2005), menjelaskan bahwa “analisis merupakan uraian suatu pokok atas bagiannya dan melakukan penelaah bagian tersebut serta hubungan antar bagian untuk mendapatkan pengertian yang tepat dan pemahaman arti keseluruhan”. Sedangkan Baskoro (2005), menjelaskan bahwa pengertian analisis adalah “penyelidikan terhadap suatu peristiwa (karangan, perbuatan, dan sebagainya) untuk mengetahui keadaan yang sebenarnya (sebab musabab dan akibatnya, dan sebagainya)”. Sofyan (2008) juga menyatakan hal yang senada bahwa analisis adalah “memecahkan atau menguraikan sesuatu unit menjadi berbagai unit terkecil”. Berdasarkan definisi tersebut maka dapat disimpulkan bahwa analisis adalah suatu cara atau metode dalam menjelaskan suatu kejadian selanjutnya diinterpretasikan dengan cara dan teknik-teknik analisis sehingga didapatkan kesimpulan yang jelas dari suatu masalah untuk pengambilan keputusan bagi para pemangku kepentingan.

2.1.1.2 Manfaat Analisis Laporan Keuangan

Laporan keuangan suatu perusahaan adalah merupakan sumber informasi yang sangat berguna untuk pemakai laporan keuangan sehubungan dengan

pengambilan keputusan. Laporan keuangan tersebut akan lebih memberikan manfaat dalam menentukan keputusan dari perusahaan, Laporan keuangan juga memiliki informasi yang dapat memprediksi apa yang akan terjadi di masa-masa mendatang.

Suatu laporan keuangan yang dihasilkan akan menjadi lebih berarti dan dapat dipahami, dimengerti berbagai pihak, maka harus dilakukan penganalisisan laporan keuangan tersebut. Untuk para investor, pemilik perusahaan dan manajemen, tujuan utama dilakukan analisis laporan keuangan tersebut yaitu untuk mengetahui bagaimana posisi keuangan perusahaan pada saat ini. Tujuan mengetahui posisi keuangan setelah dilakukan analisis dan interpretasi yaitu untuk melihat kinerja pengelola apakah dapat memenuhi target yang telah direncanakan sebelumnya atau justru sebaliknya mengalami kegagalan.

Interpretasi dari analisis laporan keuangan memberikan informasi dan penjelasan tentang kekurangan dan kekuatan yang dimiliki perusahaan. Dengan mengetahui kekurangan perusahaan, maka pengelola perusahaan dapat memperbaiki dan menutupi kekurangan tersebut. Sedangkan faktor kekuatan yang dimiliki perusahaan tersebut akan dikembangkan atau lebih ditingkatkan lagi. Sebab kekuatan yang dimiliki perusahaan akan dijadikan modal utama untuk pengembangan perusahaan dimasa yang akan datang.

2.1.1.3 Tujuan Analisis Laporan Keuangan

Menurut Bernstein dalam Sofyan (2008), “tujuan analisis laporan keuangan adalah sebagai berikut :

1. *Screening*, untuk mengetahui situasi dan kondisi perusahaan dari laporan keuangan tanpa pergi langsung ke lapangan.
2. *Understanding*, memahami perusahaan, kondisi keuangan dan hasil usahanya.
3. *Forecasting*, untuk meramalkan kondisi keuangan perusahaan di masa yang akan datang.
4. *Diagnosis*, untuk melihat kemungkinan adanya masalah-masalah yang terjadi baik manajemen, operasi keuangan atau masalah lain dalam perusahaan.
5. *Evaluation*, menilai prestasi manajemen dalam mengelola perusahaan”.

Menurut Jumingan (2008), tujuan analisis laporan keuangan adalah untuk mengetahui keadaan perkembangan keuangan perusahaan dan hasil-hasil keuangan yang telah dicapai baik pada waktu yang lalu maupun waktu sekarang.

Menurut Kasmir (2017), “ada beberapa tujuan dan manfaat bagi berbagai pihak dengan adanya analisis laporan keuangan yaitu :

1. Untuk mengetahui posisi keuangan perusahaan dalam satu periode tertentu, baik harta kewajiban, modal, maupun hasil usaha yang telah dicapai untuk beberapa priode.
2. Untuk mengetahui kelemahan-kelemahan apa saja yang menjadi kekurangan perusahaan.
3. Untuk mengetahui kekuatan-kekuatan yang dimiliki.
4. Untuk mengetahui langkah-langkah perbaikan apa saja yang perlu dilakukan ke depan yang berkaitan dengan posisi keuangan perusahaan saat ini.

5. Untuk melakukan penelitian kinerja manajemen ke depan apakah perlu penyegaran atau tidak karena sudah dianggap berhasil atau gagal.
6. Dapat juga digunakan sebagai pembandingan dengan perusahaan sejenis tentang hasil yang mereka capai”.

Sesuai dengan penjelasan tersebut maka dapat disimpulkan bahwa tujuan dilakukannya analisis laporan keuangan yaitu untuk memahami keadaan dan kondisi dari suatu perusahaan serta meramalkan kondisi keuangan perusahaan di masa yang akan datang.

2.1.1.4 Prosedur Analisis Lamporan Keuangan

Untuk dapat melakukan analisis laporan keuangan dengan baik, maka diperlu adanya langkah-langkah atau prosedur yang harus diikuti. Adapun langkah-langkah atau prosedur yang dilakukan dalam analisis keuangan menurut Kasmir (2017) adalah :”

- 1) Mengumpulkan data keuangan selengkap mungkin, baik untuk satu periode maupun beberapa periode.
- 2) Melakukan perhitungan-perhitungan dengan rumus-rumus tertentu secara cermat dan teliti sehingga hasil yang diperoleh benar-benar tepat.
- 3) Melakukan perhitungan dengan memasukkan angka-angka yang ada dalam laporan keuangan secara cermat.
- 4) Memberikan interpretasi terhadap hasil perhitungan dan pengukuran yang telah dibuat.
- 5) Membuat laporan tentang posisi keuangan perusahaan”.

2.1.1.5 Metoda Dan Teknik Analisis Laporan Keuangan

Selanjutnya dalam melakukan suatu analisis terhadap laporan keuangan maka perlu melakukan metode dan cara analisis yang tepat. Tujuan dari metode cara atau teknik analisis yaitu untuk penyederhanaan data sehingga dapat dipahami dan dimengerti serta mampu memberikan hasil yang maksimal.

Menurut Munawir (2007), ada “dua metode analisa yang digunakan oleh penganalisa laporan keuangan :

1. Analisa horizontal adalah analisa dengan mengadakan perbandingan laporan keuangan untuk beberapa periode atau beberapa saat, sehingga akan diketahui perkembangannya. Metode ini disebut juga sebagai metode analisa dinamis.
2. Analisa vertikal yaitu apabila laporan keuangan yang dianalisa hanya meliputi satu periode atau satu saat saja, yaitu dengan memperbandingkan antara pos yang satu dengan pos lainnya dalam laporan keuangan tersebut, sehingga hanya akan diketahui keadaan keuangan atau hasil operasi pada saat itu saja. Metode ini disebut juga sebagai metode analisa yang statis”.

Menurut Kasmir (2017), “teknik analisis yang biasa digunakan dalam analisis laporan keuangan adalah sebagai berikut :

1. Analisa perbandingan laporan keuangan, adalah metode dan teknik analisa dengan cara memperbandingkan laporan keuangan untuk dua periode atau lebih.
2. Analisis *trend* merupakan analisis laporan keuangan yang biasanya dinyatakan dalam persentase tertentu. Analisis ini dilakukan dari periode ke periode sehingga akan terlihat apakah perusahaan mengalami perubahan

yaitu naik, turun atau tetap, serta seberapa besar perubahan tersebut yang dihitung dalam persentase.

3. Analisis persentase per komponen atau *common size*, merupakan analisis yang dilakukan untuk membandingkan antara komponen yang ada dalam suatu laporan keuangan, baik yang ada di neraca maupun laporan laba rugi.
4. Analisis sumber dan penggunaan modal kerja, adalah suatu analisis yang dilakukan untuk mengetahui sumber-sumber serta penggunaan modal kerja dalam periode tertentu. Selain itu juga analisis dilakukan untuk mengetahui jumlah modal kerja dan sebab-sebab berubahnya modal kerja perusahaan dalam suatu periode.
5. Analisis sumber dan penggunaan kas (*Cash flow statement analysis*), merupakan analisis yang digunakan untuk mengetahui sumber-sumber kas perusahaan dan penggunaan uang kas dalam suatu periode. Selain itu, untuk mengetahui sebab-sebab berubahnya jumlah uang kas dalam suatu periode tertentu.
6. Analisis rasio, merupakan analisis yang digunakan untuk mengetahui hubungan dari pos-pos tertentu dalam neraca atau laporan rugi laba.
7. Analisis kredit merupakan analisis yang digunakan untuk menilai layak tidaknya suatu kredit dikucurkan oleh lembaga keuangan seperti bank.
8. Analisis laba kotor (*gross profit analysis*), merupakan analisis yang digunakan untuk mengetahui jumlah laba kotor dari periode ke periode lainnya. Kemudian juga untuk mengetahui sebab-sebab berubahnya laba kotor tersebut antara periode.

9. Analisis titik pulang pokok atau disebut juga *break even point*. Tujuan analisis ini adalah untuk mengetahui pada kondisi berapa penjualan produk dilakukan dan perusahaan tidak mengalami kerugian. Kegunaan analisis ini adalah untuk menentukan jumlah keuntungan pada berbagai tingkat penjualan”.

Untuk lebih jelasnya bahwa metode dan teknik analisis seperti apa yang dipakai adalah awal permulaan dari proses analisis yang diperlukan dalam menganalisis laporan keuangan dan setiap metode analisis yang digunakan mempunyai tujuan dan manfaat yang sama yaitu agar data dapat lebih mudah untuk dipahami sehingga mampu dipakai untuk dasar pengambilan keputusan bagi pihak-pihak yang berkepentingan.

2.1.2 Piutang Usaha

2.1.2.1 Pengertian Piutang

Piutang merupakan salah satu bagian dari aset yang sangat penting yang ada dalam perusahaan yang tergolong lancar. Piutang disajikan dalam laporan posisi keuangan sebagai aset lancar setelah penyajian kas dan bank. Piutang terjadi karena adanya penjualan yang dilakukan oleh perusahaan baik penjualan jasa ataupun penjualan barang dagangan secara kredit. Bagi perusahaan yang senantiasa melakukan penjualan secara kredit maka jumlah piutang ini akan sangat besar nilainya dalam neraca atau laporan posisi keuangan. jika tidak dikelola dengan baik akan berakibat buruk bagi perusahaan tersebut.

Menurut Yusuf (2014) “piutang adalah hak untuk menerima sejumlah uang diwaktu yang akan datang yang timbul dari transaksi pada saat ini”. Menurut Dwi

Martani (2012) “menjelaskan bahwa piutang sebagai klaim suatu perusahaan pada pihak lain. Hampir semua entitis memiliki piutang kepada pihak lain baik terkait dengan transaksi penjualan.. Sedangkan menurut Fahmi (2012) mendefinisikan piutang sebagai berikut “Piutang merupakan bentuk penjualan yang dilakukan oleh suatu perusahaan dimana pembayarannya tidak dilakukan secara tunai namun bersifat bertahap”. Berdasarkan pengertian tersebut maka dapat disimpulkan bahwa piutang adalah merupakan salah satu tagihan perusahaan kepada pihak debitur yang terjadi karena adanya penjualan jasa/barang dagang secara kredit atau dalam bentuk pinjaman uang yang diberikan kepada karyawan perusahaan.

2.1.2.2 Jenis-Jenis Piutang

Menurut Yusuf (2014) “piutang dapat dibedakan atas beberapa jenis yaitu :

- 1). Piutang Usaha yaitu tagihan perusahaan kepada konsumen yang melakukan transaksi secara kredit. Perusahaan biasanya mengharapkan akan dapat menerima kas dari transaksi tersebut dalam waktu 30-60 hari. Piutang usaha biasanya merupakan jenis tagihan yang paling signifikan dalam perusahaan
- 2). Piutang Wesel yaitu tagihan perusahaan yang didukung dengan instrumen formal sebagai bukti tagihan yang disebut surat wesel. Piutang wesel biasanya memiliki jangka waktu pelunasan yang lebih panjang daripada piutang usaha yaitu berkisar 60-90 hari
- 3). Piutang lain-lain yaitu semua tagihan yang bukan piutang usaha. Termasuk jenis piutang ini adalah piutang yang timbul dari pemberian pinjaman kepada pihak lain, pinjaman kepada para karyawan, uang muka gaji kepada karyawan, dan uang muka pajak (pajak yang ditangguhkan)”.

Hal senada juga diungkapkan oleh “Fahmi (2012) bahwa piutang dapat dibedakan atas : a. Piutang Usaha (*Account Receivable*) Yaitu jumlah yang akan ditagih dari pelanggan sebagai akibat penjualan barang atau jasa secara kredit. Piutang usaha biasanya diperkirakan akan dapat ditagih dalam jangka waktu yang relatif pendek, biasanya dalam waktu 30 hingga 60 hari; b). Wesel Tagih (*Notes Receivable*) Wesel tagihan perusahaan kepada pembuat wesel. Pembuat wesel disini adalah pihak yang telah berhutang kepada perusahaan, baik melalui pembelian barang atau jasa secara kredit maupun melalui peminjaman sejumlah uang; c). Piutang Lain-lain (*Other Receivables*) Piutang lain-lain umumnya diklasifikasikan dan dilaporkan secara terpisah dalam neraca. Jika piutang dapat ditagih dalam jangka waktu satu tahun atau sepanjang siklus normal operasional perusahaan, yang mana yang lebih lama, maka piutang lain-lain ini akan diklasifikasikan”.

Sedangkan menurut “Kieso *et.al* (2010) mengklasifikasikan piutang menjadi dua kategori yaitu: 1. Klasifikasi untuk tujuan pelaporan keuangan : a. Piutang lancar (*current receivable*) atau jangka pendek. Piutang lancar diharapkan akan tertagih dalam satu tahun atau selama satu siklus operasi berjalan; b. Piutang tidak lancar (*non current receivable*) atau jangka panjang Piutang tidak lancar yaitu piutang yang jatuh tempo lebih dari satu tahun atau lebih dari satu siklus operasi berjalan. 2. Klasifikasi dalam neraca : a. Piutang dagang (*trade receivable*) Adalah jumlah yang terutang oleh pelanggan untuk barang atau jasa yang telah diberikan sebagai bagian dari operasi bisnis normal. Piutang dagang biasanya yang paling signifikan yang dimiliki perusahaan. Piutang dagang diklasifikasikan menjadi dua,

yaitu: 1. Piutang usaha (*accounts receivable*), adalah janji lisan dari pembeli untuk membayar barang atau jasa yang dijual. Piutang usaha biasanya dapat ditagih dalam waktu 30 sampai 60 hari dan merupakan akun terbuka (*open accounts*) yang berasal dari perusahaan kredit jangka pendek. 2. Wesel tagih (*notes receivable*), adalah janji tertulis untuk membayar sejumlah uang tertentu pada tanggal tertentu di masa depan. Wesel tagih dapat berasal dari penjualan, pembiayaan, atau transaksi lainnya. Wesel tagih bisa bersifat jangka pendek ataupun jangka panjang b. Piutang nondagang (*nontrade receivable*) Piutang nondagang berasal dari berbagai transaksi. Sejumlah contoh piutang nondagang adalah: 1. Uang muka kepada karyawan dan staf. 2. Uang muka kepada anak perusahaan. 3. Deposito untuk menutup kemungkinan kerugian kerusakan. 4. Deposito sebagai jaminan penyediaan jasa atau pembayaran. 5. Piutang dividen dan bunga. 6. Klaim terhadap: a. Perusahaan asuransi untuk kerugian yang dipertanggungguhan. b. Terdakwa dalam suatu perkara hukum. c. Badan-badan pemerintah untuk pengembalian pajak. d. Perusahaan pengangkutan untuk barang yang rusak atau hilang. e. Kreditor untuk barang yang dikembalikan, rusak atau hilang (krat, kontainer, dan sebagainya)”).

2.1.3 Masalah Akuntansi Piutang Usaha

Karena nilai piutang usaha yang cukup tinggi dalam perusahaan maka penanganannya akan semakin kompleks dan rumit. Oleh sebab itu perlu ditangani dengan sebaik-baiknya. Masalah akuntansi yang berkaitan dengan piutang usaha menurut Yusur (2014) dapat dibedakan atas 3 yaitu masalah pengakuan piutang, masalah penilaian piutang dan masalah penyelesaian piutang tersebut.

2.1.3.1 Pengakuan Piutang Usaha

Pengakuan piutang usaha biasanya relatif sederhana yaitu mencakup terjadinya piutang tersebut. Piutang usaha biasanya terjadi karena penjualan barang yang dilakukan secara kredit dengan menggunakan syarat-syarat tertentu. Pengakuan piutang usaha ini mencakup pencatatan atas transaksi piutang pada saat terjadinya piutang tersebut. Pencatatan ini diawali dengan pembuatan dokumen-dokumen bukti transaksi atas penjualan tersebut biasanya menggunakan faktur penjualan. Setelah proses tersebut selesai maka bagian akuntansi akan membuat catatan dalam jurnal yaitu dengan mendebet perkiraan piutang dagang dan mengkredit perkiraan penjualan. Selanjutnya pada saat terjadi pelunasan maka akan dibuatkan dokumen bukti penerimaan dan dicatat dalam jurnal penerimaan kas setelah diperhitungkan syarat-syarat yang ditetapkan.

Karena rumitnya proses pengakuan piutang tersebut maka biasanya akan dibuatkan sistem pengendalian intern atas proses pencatatannya hal ini dimaksudkan untuk melindungi aset perusahaan dari resiko tidak tertagihnya piutang tersebut. Resiko lain bisa terjadi dalam proses penerimaan piutang dari debitur, lebih-lebih jika penerimaan dalam bentuk cek melalui pos atau dengan pos wesel. Pada prinsipnya penjualan kredit hanya dapat dilakukan pada perusahaan besar dan bonafid dan memiliki komitmen untuk melunasi piutang tersebut. Oleh karena itu dalam proses pengakuan piutang ini sistem pengendalian intern sangatlah penting dilakukan untuk menghindari terjadinya kecurangan-kecurangan yang dilakukan.

2.1.3.2 Penilaian Piutang Usaha

Apabila piutang usaha telah dicatat dalam pembukuan, persoalan berikutnya adalah bagaimana melaporkan piutang usaha dalam laporan keuangan. sesuai dengan prinsip akuntansi, perusahaan harus melaporkan piutang usaha sebagai aset. Kesulitan sering dijumpai yaitu dalam menentukan jumlah rupiah yang akan dilaporkan, karena sebagian piutang kadang-kadang tidak tertagih.

Penilaian piutang usaha dapat dilakukan dengan menggunakan metode-metode yang telah ditetapkan dalam akuntansi. Metode yang dapat digunakan yaitu meliputi metode penghapusan langsung dan metode cadangan piutang tak tertagih. Metode penghapusan langsung dilakukan pada perusahaan kecil dimana jumlah piutang tidak terlalu besar sedangkan metode cadangan dilakukan pada perusahaan besar yang memiliki jumlah piutang yang cukup besar pula.

2.1.3.3 Penyelesaian Piutang Usaha

Penyelesaian piutang usaha berkaitan dengan pelunasan piutang tersebut yang dilakukan oleh debitur. pelunasan piutang dapat dilihat dari syarat penjualan kredit yang dilakukan dengan memperhatikan syarat tersebut maka akan diperhitungkan biaya-biaya ataupun pemberian diskont apabila membayar kurang dari waktu yang telah ditetapkan. Penyelesaian piutang juga mencakup atas piutang-piutang yang bermasalah yaitu piutang yang telah diharus dari pencatatan tetapi ternyata masih diterima kembali.

2.1.4 Pencatatan Piutang Usaha

Pencatatan terhadap transaksi piutang meliputi semua aspek yang terjadi dalam transaksi piutang sampai piutang tersebut berubah menjadi kas. Menurut

Mulyadi (2013) bahwa “Prosedur pencatatan piutang bertujuan untuk mencatat mutasi piutang perusahaan kepada setiap debitur. Mutasi piutang disebabkan oleh transaksi penjualan kredit, penerimaan kas dari debitur, retur penjualan dan penghapusan. Prosedur pencatatan piutang merupakan prosedur akuntansi untuk mencatat timbulnya piutang sehingga hanya melibatkan bagian piutang”.

Mulyadi (2013) menyebutkan bahwa “pada umumnya, fungsi piutang yang dapat digolongkan menjadi tiga yaitu:

- 1) Membuat catatan piutang yang dapat menunjukkan jumlah-jumlah piutang kepada tiap-tiap langganan. Catatan ini disusun sedemikian rupa sehingga dapat diketahui sejarah tiap-tiap langganan, jumlah maksimum kredit dan keterangan-keterangan lain yang diperlukan. Karena bagian kredit bertugas untuk menyetujui setiap penjualan kredit, maka catatan yang dibuat oleh bagian piutang ini akan menjadi dasar bagian kredit untuk mengambil keputusan. Catatan piutang harus dapat menunjukkan informasi-informasi yang diperlukan oleh bagian kredit.
- 2) Menyiapkan dan mengirimkan surat pernyataan piutang. Surat pernyataan ini disesuaikan dengan metode jurnal dan piutang, serta kebutuhan piutangnya.
- 3) Membuat daftar analisa umur piutang setiap periode. Daftar ini dapat digunakan untuk menilai keberhasilan kebijaksanaan kredit yang dijalankan dan juga sebagai dasar untuk membuat bukti memo untuk mencatat kerugian piutang. Untuk mengetahui status piutang dan memungkinkan tertagih atau tidak tertagihnya piutang. Secara periodik fungsi pencatatan piutang menyajikan informasi umur piutang setiap debitur kepada manajer keuangan.

Daftar umur piutang ini merupakan laporan yang dihasilkan dari kartu piutang”.

Sedangkan untuk mencatat piutang menurut Mulyadi (2013) “yaitu dapat dilakukan dengan tiga cara dalam mengerjakan jurnal yaitu:

- 1) Metode Konvensional, dalam metode ini posting ke dalam kartu piutang dilakukan atas dasar data yang dicatat dalam jurnal. Berbagai transaksi yang mempengaruhi piutang ialah transaksi penjualan kredit, transaksi retur penjualan, transaksi penerimaan kas dari piutang, dan transaksi penghapusan piutang.
- 2) Metode Posting Langsung, metode posting langsung ke dalam kartu piutang dibagi menjadi dua, yaitu :metode posting harian dan metode posting periodik.
- 3) Metode Pencatatan Tanpa Buku Pembantu (*Ledgerless Bookkeeping*), dalam metode pencatatan piutang ini, tidak digunakan buku pebantu piutang. Faktur penjualan beserta dokumen pendukungnya yang diterima dari bagian penagihan, oleh bagian piutang diarsipkan menurut nama pelanggan dalam arsip”.

2.1.5 Faktor Yang Memengaruhi Besarnya Piutang

Piutang merupakan aktiva yang penting dalam perusahaan dan dapat menjadi bagian yang besar dari likuiditas perusahaan. Besar kecilnya piutang dipengaruhi oleh beberapa faktor. Faktor-faktor tersebut diantaranya adalah seperti yang dikemukakan oleh Riyanto (2011) “sebagai berikut :

- 1) Volume Penjualan Kredit. Makin besar proporsi penjualan kredit dari keseluruhan penjualan memperbesar jumlah investasi dalam piutang. Dengan makin besarnya volume penjualan kredit setiap tahunnya bahwa perusahaan itu harus menyediakan investasi yang lebih besar lagi dalam piutang. Makin besarnya jumlah piutang berarti makin besarnya resiko, tetapi bersamaan dengan itu juga memperbesar *profitability*.
- 2) Syarat Pembayaran Penjualan Kredit. Syarat pembayaran penjualan kredit dapat bersifat ketat atau lunak. Apabila perusahaan menetapkan syarat pembayaran yang ketat berarti bahwa perusahaan lebih mengutamakan keselamatan kredit daripada pertimbangan *profitabilitas*. Syarat yang ketat misalnya dalam bentuk batas waktu pembayaran yang pendek, pembebanan bunga yang berat pada pembayaran piutang yang terlambat.
- 3) Ketentuan Tentang Pembatasan Kredit. Dalam penjualan kredit perusahaan dapat menetapkan batas maksimal atau plafond bagi kredit yang diberikan kepada para langganannya. Makin tinggi plafond yang ditetapkan bagi masing-masing langganan berarti makin besar pula dana yang diinvestasikan dalam piutang. Sebaliknya, jika batas maksimal plafond lebih rendah, maka jumlah piutang pun akan lebih kecil.
- 4) Kebijakan Dalam Mengumpulkan Piutang. Perusahaan dapat menjalankan kebijakan dalam pengumpulan piutang secara aktif atau pasif. Perusahaan yang menjalankan kebijakan secara aktif, maka perusahaan harus mengeluarkan uang yang lebih besar untuk membiayai aktivitas pengumpulan piutang, tetapi dengan menggunakan cara ini, maka

piutang yang ada akan lebih cepat tertagih, sehingga akan lebih memperkecil jumlah piutang perusahaan. Sebaliknya, jika perusahaan menggunakan kebijaksanaan secara pasif, maka pengumpulan piutang akan lebih lama, sehingga jumlah piutang perusahaan akan lebih besar.

- 5) Kebiasaan Membayar Dari Para Langganan. Kebiasaan para langganan untuk membayar dalam periode cash discount akan mengakibatkan jumlah piutang lebih kecil, sedangkan langganan membayar periode setelah cash discount akan mengakibatkan jumlah piutang lebih besar karena jumlah dana yang tertanam dalam piutang lebih lama untuk menjadi kas”.

2.1.6 Resiko Kerugian Piutang

Setiap perusahaan yang didirikan untuk mencapai hasil yang maksimal akan mendapatkan resiko yang tidak dapat dihindari. Dalam hal ini resiko hanya dapat dikendalikan agar berada dalam batas yang wajar. Resiko yang muncul dari suatu transaksi penjualan kredit dinamakan resiko kerugian piutang. Menurut Munawir (2010) berpendapat bahwa : “Semakin besar *day's receivable* suatu perusahaan semakin besar pula resiko kemungkinan tidak tertagihnya piutang. Dan kalau perusahaan tidak membuat cadangan terhadap kemungkinan kerugian yang timbul karena tidak tertagihnya piutang (*allowance for bad debt*) berarti perusahaan telah memperhitungkan labanya terlalu lebar (*overstated*)”.

Menurut Munawir (2010) “resiko kerugian piutang terdiri dari beberapa macam yaitu :

- 1) Resiko Tidak Dibayarnya Seluruh Tagihan (Piutang) Resiko ini terjadi jika jumlah piutang tidak dapat direalisasikan sama sekali. Hal ini bisa

disebabkan oleh beberapa faktor, misalnya karena seleksi yang kurang baik dalam memilih langganan sehingga perusahaan memberikan kredit kepada langganan yang tidak potensial dalam membayar tagihan, juga dapat terjadi adanya stabilitas ekonomi dan kondisi negara yang tidak menentu sehingga piutang tidak dapat dikembalikan.

- 2) Resiko Tidak Dibayarnya Sebagian Piutang. Hal ini akan mengurangi pendapatan perusahaan, bahkan bias menimbulkan kerugian bila jumlah piutang yang diterima kurang dari harga pokok barang yang dijual secara kredit.
- 3) Resiko Keterlambatan Pelunasan Piutang. Hal ini akan menimbulkan adanya tambahan dana atau untuk biaya penagihan. Tambahan dana ini akan menimbulkan biaya yang lebih besar apabila harus dibelanjai oleh pinjaman.
- 4) Resiko Tidak Tertanamnya Modal Dalam Piutang. Resiko ini terjadi karena adanya tingkat perputaran piutang yang rendah sehingga akan mengakibatkan jumlah modal kerja yang tertanam dalam piutang semakin besar dan hal ini bisa mengakibatkan adanya modal kerja yang tidak produktif”.

2.1.7 Piutang Usaha Yang Tak Tertagih

Menurut Kieso *et. al* (2010) “penjualan atas dasar selain penjualan tunai berisiko menimbulkan kegagalan untuk menagih piutang usaha. Piutang usaha yang tak tertagih adalah kerugian pendapatan, yang memerlukan, melalui ayat jurnal penjualan yang tepat dalam akun, penurunan aktiva piutang usaha serta penurunan yang berkaitan dengan laba dan ekuitas pemegang saham. Kerugian

pendapatan dan penurunan laba diakui dengan mencatat beban piutang ragu-ragu (atau beban piutang tak tertagih)”).

Menurut Kieso *et. al* (2010) “terdapat dua prosedur untuk mencatat piutang tak tertagih :

- 1) Metode Penghapusan Langsung. Tidak ada ayat jurnal yang dibuat sampai suatu akun khusus telah ditetapkan secara pasti sebagai tidak tertagih. Kemudian kerugian tersebut dicatat dengan mengkreditkan piutang usaha dan mendebet beban piutang tak tertagih.
- 2) Metode Penyisihan. Suatu estimasi dibuat menyangkut perkiraan piutang tak tertagih dari semua penjualan kredit atau dari total piutang yang beredar. Estimasi ini dicatat sebagai beban dan pengurangan tidak langsung terhadap piutang usaha (melalui kenaikan akun penyisihan) dalam periode dimana penjualan itu dicatat”.

2.1.8 Penagihan Piutang Usaha Yang Telah Dihapus

Kieso *et. al* (2010) “mengungkapkan, apabila perusahaan menetapkan piutang usaha tertentu dipastikan tidak akan tertagih, maka saldonya dipindahkan dari pembukuan dengan mendebet penyisihan untuk piutang tak tertagih dan mengkreditkan piutang usaha. Jika penagihan atas piutang usaha yang telah dihapus sebelumnya dilakukan, maka perusahaan terlebih dahulu harus memunculkan kembali piutang usaha itu dengan mendebet piutang usaha dan mengkredit penyisihan untuk piutang tak tertagih. Kemudian, perusahaan juga harus membuat ayat jurnal untuk mendebet kas dan mengkredit akun pelanggan sebesar jumlah yang diterima”.

2.1.9 Pengelolaan Piutang

Piutang merupakan asset yang cukup material. Oleh karena itu diperlukan manajemen pengelolaan piutang yang efektif dan efisien agar jumlah dana yang diinvestasikan dalam piutang sesuai dengan tingkat kemampuan perusahaan sehingga tidak mengganggu aliran kas. Kebijakan pengelolaan piutang menurut Fahmi (2012) “meliputi pengambilan keputusan-keputusan sebagai berikut :

- 1) Standar Kredit. Standar kredit adalah kualitas minimal kelayakan kredit seorang pemohon kredit yang dapat diterima oleh perusahaan. Dengan adanya standar tersebut, perusahaan dapat meningkatkan penjualannya melalui penjualan secara kredit namun tidak menimbulkan resiko piutang tak tertagih yang berlebihan. Perusahaan harus menentukan standar kredit yang tepat, yang lebih besar manfaat yang akan diperoleh bagi perusahaan daripada biaya akan dikeluarkan perusahaan dengan adanya standar tersebut.
- 2) Syarat Kredit. Suatu syarat kredit menetapkan adanya periode di mana kredit diberikan dan potongan tunai (bila ada) untuk pembayaran yang lebih awal. Faktor yang mempengaruhi syarat kredit adalah sifat ekonomik produk, kondisi penjual, kondisi pembeli, periode kredit, potongan tunai dan tingkat bunga bebas risiko (tingkat bunga bank).
- 3) Kebijakan kredit dan pengumpulan piutang. Kebijakan kredit dan pengumpulan piutang mencakup beberapa keputusan yaitu kualitas jumlah yang diterima, periode kredit, potongan tunai, persyaratan khusus dan tingkat pengeluaran untuk pengumpulan piutang. Banyaknya piutang yang

tak tertagih akan membuat biaya penagihan meningkat. Akan tetapi, usaha pengumpulan piutang juga tidak dianjurkan terlalu agresif, karena dapat mengurangi penjualan dan keuntungan perusahaan di masa mendatang karena pelanggan akan beralih ke perusahaan lain, dalam hal ini pesaing”.

Hal-hal yang perlu diperhatikan dan dilakukan dalam hal kebijaksanaan piutang menurut Saputro (2010), “antara lain :

- 1) Dibentuknya unit kerja atau seksi yang khusus digunakan mengurus piutang, yang mana tugasnya meliputi : mencari langganan potensial yang dapat diberikan kredit, menyeleksi calon debitur, membukukan transaksi kredit yang terjadi, melakukan penagihan piutang, membukukan piutang, menyusun dan mengklasifikasikan piutang outstanding menurut usianya masing-masing, membuat analisa dan evaluasi piutang sebagai salah satu bentuk investasi, menyusun dan memperkirakan arus kas masuk dari piutang, membuat laporan tentang pengelolaan piutang baik para pengambil keputusan tentang piutang.
- 2) Digariskannya kebijakan piutang yang jelas untuk digunakan sebagai pedoman bagi unit kerja yang mengurus piutang, yang meliputi : a. Penentuan plafond kredit untuk berbagai jenis / tingkatan debitur. b. Penentuan jangka waktu kredit. c. Pedoman melakukan seleksi calon kerja debitur. d. Penentuan jumlah piutang ragu-ragu maksimal yang dapat dibenarkan sebagai dasar penentuan besarnya cadangan piutang ragu-ragu. e. Penentuan jumlah anggaran yang digunakan untuk administrasi piutang.

- 3) Penentuan kriteria untuk mengukur efisiensi pengelolaan piutang Berbagai kriteria yang dapat digunakan sebagai indikator efisiensi pengelolaan piutang, antara lain : a. Tingkat perputaran piutang. b. Persentase piutang yang tak tertagih c. Biaya pengelolaan piutang, yang terdiri dari : Biaya modal Biaya administrasi piutang Biaya piutang yang tak tertagih Biaya ini berbeda dari waktu ke waktu karena : 1. Perbedaan jumlah langganan yang harus dilayani 2. Perbedaan nilai piutang keseluruhan yang harus dikelola 3. Perbedaan fungsi piutang atau penjualan kredit dari waktu ke waktu berhubungan dengan adanya perbedaan kondisi dan situasi ekonomi secara umum.
- 4) Perbedaan jangka waktu kredit yang diberikan. Sejumlah teknik pengumpulan piutang yang biasanya dilakukan oleh perusahaan bilamana langganan atau pembeli belum membayar sampai dengan waktu yang telah ditentukan menurut Syamsuddin (2010) adalah sebagai berikut: a. Melalui Surat Bilamana waktu pembayaran utang dari langganan sudah lewat beberapa hari tetapi belum juga dilakukan pembayaran maka perusahaan dapat mengirim surat dengan nada “mengingatkan” langganan yang belum membayar tersebut bahwa utangnya sudah jatuh tempo. b. Melalui Telepon Apabila setelah dikirimkan surat teguran ternyata utang-utang tersebut belum juga terbayar, maka bagian kredit dapat menelepon langganan dan secara pribadi memintanya untuk segera melakukan pembayaran. c. Kunjungan Personal Teknik pengumpulan piutang dengan jalan melakukan kunjungan secara personal atau pribadi ke tempat langganan seringkali

digunakan karena dirasakan sangat efektif dalam usaha-usaha pengumpulan piutang. d. Tindakan Yuridis Bilamana ternyata langganan tidak mau membayar utang-utangnya maka perusahaan dapat menggunakan tindakan-tindakan hukum dengan mengajukan gugatan perdata melalui pengadilan. Penjualan produk secara kredit atau piutang dagang dilakukan dengan maksud untuk menggenjot penjualan agar tercapai sesuai dengan target yang diinginkan. Namun persoalan sering terjadi pada saat angka penjualan kredit diperbesar menjadi seiring dengan meningkatnya piutang ragu-ragu (*bad debt*), dan semakin besar piutang ragu-ragu maka semakin besar permasalahan yang harus ditanggung oleh perusahaan dikemudian hari, dan ini lebih jauh berakibat pada mengecilnya perolehan keuntungan yang akan diterima. Menurut Fahmi (2012) cara-cara memperkecil piutang ragu-ragu (*bad debt*) yaitu : “ a. Menghindari keputusan penjualan produk atau jasa pada saat pasar dalam kondisi fluktuatif atau akan berada dalam kondisi menuju krisis moneter. b. Membatalkan penjualan produk atau jasa pada konsumen yang memiliki reputasi buruk dalam dunia bisnis. c. Menghindari penerimaan order pada saat pasar tidak menentu. d. Melakukan dan menerapkan tindakan prinsip kehati-hatian pada saat tingkat persaingan bisnis semakin tinggi, dan inovasi produk perusahaan berlangsung secara lambat. e. Ada ukuran persentase yang layak diterapkan untuk besaran piutang. Misalnya 30%-40% dari total penjualan, atau pada kondisi ekonomi sangat stabil perusahaan boleh memperbesar hingga 45%. Namun jika

persentase itu ingin ditingkatkan lagi maka pembahasan dengan seluruh manajer bidang harus dilakukan.”

Menurut Fahmi (2012) “dalam memutuskan pemberian kredit atau melakukan pencairan dana melalui kredit maka ada beberapa hal yang harus dipikirkan baik oleh kreditur maupun debitur secara umum dan itu sudah menjadi penilaian umum, yaitu yang biasa dikenal dengan lima (5C). Prinsip 5C yaitu :

- 1) *Character* (Karakteristik) Ini menyangkut dengan sisi psikologis calon penerima kredit itu sendiri, yaitu karakteristik atau sifat yang dimilikinya, seperti latar belakang keluarganya, hobi, cara hidup yang dijalani, kebiasaan-kebiasaannya.
- 2) *Capacity* (Kemampuan) Ini menyangkut dengan “*business record*” atau kemampuan seorang pebisnis mengelola usahanya, terutama pada masa-masa sulit sehingga nanti akan terlihat “*ability to pay*” atau kemampuan membayar.
- 3) *Capital* (Modal) Ini menyangkut dengan kemampuan modal yang dimiliki oleh seseorang pada saat ia melaksanakan bisnisnya tersebut .
- 4) *Collateral* (Jaminan) Adalah barang atau sesuatu yang dapat dijadikan jaminan pada saat seseorang akan melakukan peminjaman dana dalam bentuk kredit sebesar perbankkan atau leasing.
- 5) *Condition of economy* (Kondisi Perekonomian) Kondisi perekonomian yang tengah berlangsung disuatu negara seperti tingkat pertumbuhan ekonomi yang tengah terjadi, angka inflasi, jumlah pengangguran, daya beli, penerapan kebijakan moneter sekarang dan yang akan datang, dan iklim

dunia usaha yaitu regulasi pemerintah, serta situasi ekonomi internasional yang tengah berkembang adalah bagian penting untuk dianalisis dan dijadikan bahan pertimbangan”.

2.1.10 Pengertian Efektivitas

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

Menurut Kurniawan dalam bukunya Transformasi Pelayanan Publik (2011) mendefinisikan efektivitas sebagai berikut : “Efektivitas adalah kemampuan melaksanakan tugas, fungsi daripada suatu organisasi atau sejenisnya yang tidak adanya tekanan atau ketegangan diantara pelaksanaannya.” Dari definisi di atas, dapat diambil kesimpulan bahwa efektifitas merupakan sebuah pengukuran dimana suatu target telah tercapai sesuai dengan apa yang telah direncanakan. Efektivitas merupakan daya pesan untuk mempengaruhi atau tingkat kemampuan pesan-pesan untuk mempengaruhi. Dengan demikian efektivitas bisa diartikan sebagai suatu pengukuran akan tercapainya tujuan yang telah direncanakan sebelumnya secara matang.

Efektivitas merupakan ukuran yang menunjukkan seberapa jauh program atau kegiatan mencapai hasil dan manfaat yang diharapkan, kata efektif yang mengandung pengertian dicapainya keberhasilan dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Efektivitas selalu dikaitkan dengan hubungan antara hasil yang diharapkan dengan hasil yang sesungguhnya dicapai. Memperhatikan pendapat para ahli di atas, bahwa konsep efektivitas merupakan suatu konsep yang bersifat multidimensional, artinya dalam mendefinisikan efektivitas berbeda-beda sesuai dengan dasar ilmu yang dimiliki walaupun tujuan akhir dari efektivitas adalah pencapaian tujuan. Kata efektif sering dicampur adukkan dengan kata efisien walaupun artinya tidak sama, sesuatu yang dilakukan secara efisien belum tentu efektif.

2.1.11 Efektivitas Pengelolaan Piutang

Kegiatan usaha dapat dilaksanakan dengan baik jika mampu mengelola arus kas secara baik dan optimal, pada kenyataannya banyak perusahaan yang melakukan penjualan tidak hanya secara tunai namun juga secara kredit sehingga hal ini akan menghasilkan account Piutang Dagang. Oleh sebab itu Perlu dilakukan pengelolaan secara komprehensif atas Piutang usaha tersebut dari Perencanaan, pengelolaan, pengendalian dan kontrol agar kredit yang diberikan dapat segera ditarik menjadi kas dan untuk pembiayaan operasional perusahaan selanjutnya.

Kelemahan dalam menagih piutang akan berimbas pada kesulitan kas (arus kas) dan mengakibatkan opportunity cost yang harus dibayar dan dapat berakibat pada harga pokok produksi yang dihasilkan menjadi tinggi dan kalah dalam

persaingan. Perusahaan tentunya menginginkan agar piutang usahanya dapat ditagih dan dilunasi sesuai dengan tanggal jatuh tempo kredit. Hal ini dapat terlaksana jika ada kesungguhan dalam menagih dan kontrol yang baik dari masing-masing personal yang ditugasi secara terintegrasi antara bagian penjualan, bagian penagihan, bagian operasional, pimpinan dll.

Selanjutnya Keiso et al (2010) mengatakan bahwa “dalam mengelola piutang ada dua hal yang paling di hindari perusahaan yaitu piutang tak tertagih (*bad debt*) dan piutang lewat jatuh tempo (*overdue receivable*). Piutang tak tertagih yaitu piutang tak tertagih adalah kerugian pendapatan yang memerlukan, melalui ayat pencatatan yang tepat di dalam perkiraan penurunan dalam perkiraan harta piutang dan penurunan yang berkaitan dalam laban dan ekuitas pemegang saham”. Pembayaran yang melewati jatuh tempo pun bisa menjadi parasit dapat menggerogoti kesehatan keuangan perusahaan dalam jangka panjang.. Semakin kecil nilai piutang tak tertagih (*bad deb*) dan piutang lewat jatuh tempo (*overdue receivable*) maka semakin baik pengelolaan piutang suatu perusahaan.

Berdasarkan pengertian efektivitas dan pengelolaan piutang maka yang dimaksud dengan efektivitas pengelolaan piutang yaitu bertujuan untuk mengetahui sejauh mana sebuah pengukuran dimana suatu target telah tercapai sesuai dengan apa yang telah direncanakan sebelumnya dalam pengelolaan piutang. Efektivitas pengelolaan piutang akan diukur dengan menggunakan indikator berupa rasio-rasio keuangan yang berhubungan dengan piutang sebagaimana dikemukakan oleh Riyanto (2011) berikut ini.

2.1.11.1 Tingkat Perputaran Piutang (*Receivable Turn Over*)

Perputaran piutang atau kelancaran pelunasan piutang serta tolak ukur baik tidaknya suatu investasi terhadap piutang usaha dapat diketahui dari tingkat perputarannya. Perputaran piutang yaitu masa-masa penerimaan piutang dari suatu perusahaan selama periode tertentu. Piutang yang terdapat dalam saldo perusahaan akan selalu dalam keadaan berputar. Perputaran piutang tersebut akan menunjukkan berapa kali piutang yang timbul sampai piutang tersebut dapat tertagih kembali ke dalam kas perusahaan.

Definisi perputaran piutang dikemukakan oleh beberapa ahli berikut ini: Menurut Riyanto (2011) menyatakan bahwa “tingkat perputaran piutang (*Receivable Turn Over*) dapat diketahui dengan membagi jumlah *credit sales* selama periode tertentu dengan jumlah rata-rata piutang (*Average Receivable*)”. Sedangkan menurut Munawir (2010) memberikan keterangan bahwa “posisi piutang dan taksiran waktu pengumpulannya dapat dinilai dengan menghitung tingkat perputaran piutang tersebut (*Receivable Turn Over*), yaitu dengan membagi total penjualan kredit (*netto*) dengan piutang rata-rata”. Rumus yang digunakan adalah :

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

Rasio perputaran piutang ini normalnya dihitung dari penjualan kredit dengan pertimbangan bahwa penjualan kreditlah yang menghasilkan piutang. Karena dalam penyajian laporan keuangan tidak menjelaskan secara rinci

penjualan tunai dan penjualan kredit secara terpisah, sehingga rasio ini dapat dihitung dengan menggunakan total penjualan yang ada di laporan laba rugi (asumsi yang digunakan jika penjualan tunai tidak signifikan). Sedangkan untuk menghitung rata-rata piutang dilakukan dengan cara menjumlahkan saldo awal dan saldo akhir piutang pada periode tersebut dan dibagi dua.

Apabila hasil perputaran piutang ini semakin tinggi maka akan semakin baik karena modal kerja yang diinvestasikan dalam piutang usaha akan semakin rendah. Tinggi rendahnya perputaran piutang usaha akan dipengaruhi oleh hubungan perubahan penjualan dengan perubahan piutang. Perubahan perputaran piutang usaha dari satu periode ke periode berikut adalah merupakan refleksi dari kebijaksanaan pemberian kredit yang diberikan perusahaan atau variasi tingkat kemampuan dalam pengumpulan piutang usaha. Sedangkan rata-rata standar efektivitas perputaran piutang yang baik adalah lebih besar dari 15 kali.

Penurunan rasio perputaran piutang menurut Munawir (2010) dapat disebabkan oleh faktor-faktor sebagai berikut : “Turunnya penjualan dan naiknya piutang, turunnya piutang dan diikuti turunnya penjualan dalam jumlah lebih besar, naiknya penjualan diikuti oleh naiknya piutang dalam jumlah yang lebih besar, turunnya penjualan dengan piutang yang tetap, naiknya penjualan sedangkan piutang tidak berubah. Penurunan rasio perputaran piutang juga dapat disebabkan karena bagian kredit dan penagihan yang tidak bekerja dengan efektif atau mungkin karena ada perubahan dalam kebijaksanaan pemberian kredit”.

Perputaran piutang dapat juga diketahui berdasarkan perputaran dalam hari (*days of receivable*). Hasil pengukuran perhari menunjukkan jumlah hari piutang

tersebut rata-rata tidak dapat ditagih. Perhitungan rata-rata piutang perhari ditentukan oleh besarnya syarat kredit yang diberikan misalnya 2/10, n/30 atau 2/10, n/60. n/30 artinya batas waktu kredit yang diberikan adalah paling lambat 30 hari dan n/60 artinya batas waktu kredit adalah 60 hari. Rumus yang digunakan untuk menghitung rata-rata piutang perhari adalah :

$$\text{Days Of Receivable} = \frac{365 \text{ hari}}{\text{Perputaran Piutang}} = \dots \text{ Hari}$$

Rata-rata efektivitas penagihan piutang adalah lebih kecil dari 25 hari, namun jika perusahaan menggunakan syarat kredit yang ditetapkan maka efektivitas penagihan dilihat dari hari mengikuti syarat kredit yang ditetapkan oleh perusahaan.

2.1.11.2 Pengumpulan Piutang (Average Collection Period)

Rasio rata-rata jangka waktu pengumpulan suatu piutang usaha yaitu dengan membagi total hari dalam satu tahun dengan tingkat perputaran piutang usaha. Rasio ini digunakan untuk melakukan penilaian terhadap kebijakan penjualan kredit dan pengumpulan piutang usaha. Rata-rata umur piutang usaha akan terlihat berapa lama waktu yang diperlukan dalam melunasi piutang usaha yang dimiliki oleh perusahaan (perubahan piutang menjadi kas). Semakin lama rata-rata piutang berarti semakin tinggi dana yang diinvestasikan pada piutang usaha tersebut. Rumus yang digunakan adalah :

$$\text{Average Collection Period} = \frac{\text{Rata-rata Piutang} \times 360}{\text{Penjualan Kredit}} = \dots \text{ Kali}$$

Menurut Munawir (2010) jangka waktu perputaran piutang yaitu 30 hari sampai 60 hari dan dibandingkan dengan jangka waktu yang ditetapkan perusahaan. Apabila rata-rata pengumpulan piutang dibawah 30 atau 60 hari berarti sudah baik karena semakin sedikit hari pengumpulan piutang berarti semakin cepat piutang berubah menjadi kas. Jika *average collection period* terlalu panjang, kemungkinan yang terjadi adalah : a. Perusahaan memberikan *term of payment* yang terlalu panjang kepada debitur. b. Piutang perusahaan banyak yang macet.

2.1.11.3 Rasio Tunggakan

Menurut Keown (2008) “rasio ini digunakan untuk mengetahui berapa besar jumlah piutang yang telah jatuh tempo dan belum tertagih dari sejumlah penjualan kredit yang dilakukan”. Rumus yang digunakan untuk mengukur rasio tunggakan adalah sebagai berikut :

$$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{\text{Jumlah Piutang Tertunggak}}{\text{Total Piutang}} = \dots \text{ Kali}$$

Semakin kecil rasio tunnggakan berarti semakin kecil kemungkinan piutang tak tertagih, sebaliknya semakin besar rasio tunggakan berarti kemungkinan semakin besar piutang tak tertagih.

2.1.11.4 Rasio Penagihan

Menurut Keown (2008) “rasio ini digunakan untuk mengetahui sejauhmana aktivitas penagihan yang dilakukan atau berapa besar piutang yang tertagih dari total piutang yang dimiliki perusahaan”. Rumus yang digunakan untuk menghitung rasio ini adalah sebagai berikut :

$$\text{Rasio Penagihan} = \frac{\text{Jumlah Piutang Tertagih}}{\text{Total Piutang}} = \dots \text{ Kali}$$

Semakin besar nilai piutang yang tertagih berarti semakin besar nilai persentase dari rasio penagihan, sebaliknya semakin kecil nilai piutang yang tertagih berarti semakin kecil pula nilai persentase dari rasio penagihan tersebut. Atau besar kecilnya nilai persentase dari rasio penagihan berbanding lurus dengan total piutang yang tertagih.

2.1.12 Penelitian Terdahulu

Berikut ini penelitian yang dilakukan berkaitan dengan variabel-variabel penelitian yaitu :

- 1) Penelitian yang dilakukan oleh Juliyanda Ramsi (2015) dengan judul Efektivitas Pengelolaan Piutang Pada PT Romindo Primavetcom Cabang Palembang. Penelitian bertujuan untuk mengetahui bagaimana efektivitas pengelolaan piutang pada PT Romindo Primavetcom Periode 2012-2014. Metode penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif deskriptif dengan menggunakan data sekunder berupa informasi data penjualan, piutang, dan laporan piutang. Hasil penelitian menunjukkan bahwa

receivable turn over tahun 2012 s/d tahun 2014 mengalami peningkatan. Dari segi average collection period tahun 2012 sebanyak 74 hari, tahun 2013 sebanyak 63 hari dan tahun 2014 sebanyak 59 hari. Rasio tunggakan tahun 2012 sebesar 6,57%, tahun 2013 sebesar 3,30% dan tahun 2014 sebesar 3,91%. Dari segin penagihan tahun 2012 sebesar 82,42%, tahun 2013 sebesar 84,67% dan tahun 2014 sebesar 87,63%.

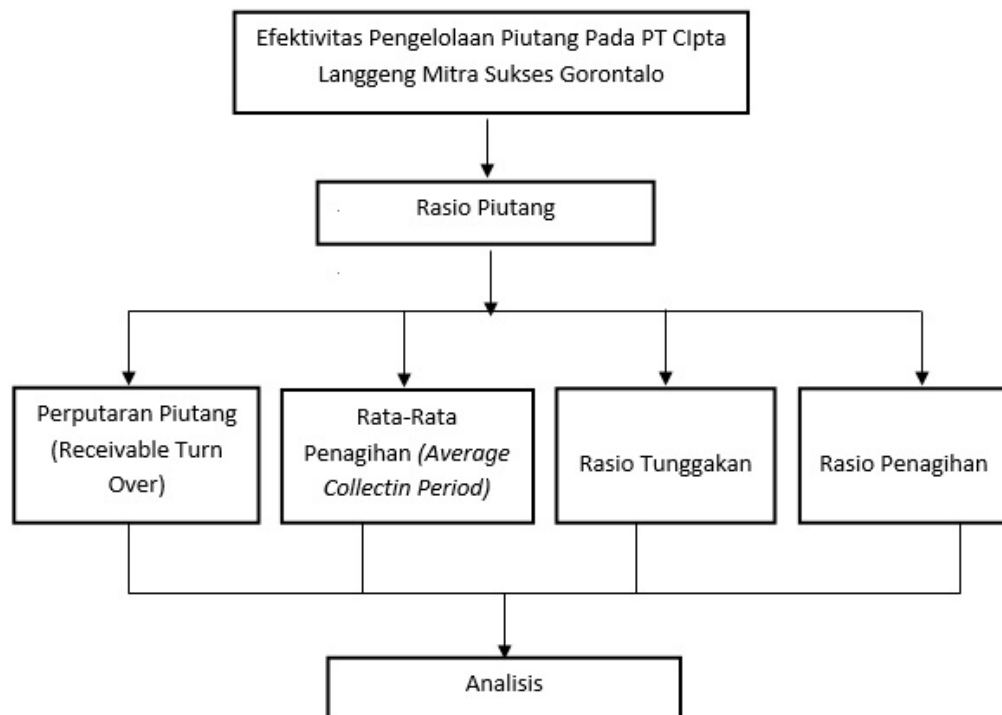
- 2) Penelitian yang dilakukan oleh Mitayani Dhenok (2016) dengan judul Analisis Piutang Tak Tertagih Terhadap Tingkat Perputaran Piutang Pada CV. Berlian Abadi Surabaya. Penelitan bertujuan untuk mengetahui analisis piutang tak tertagih terhadap tingkat perputaran piutang. Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif dengan metode penelitian deskriptif, dengan menganalisis piutang tak tertagih terhadap tingkat perputaran piutang pada CV Berlian Abadi di Surabaya. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengelolaan piutang tak tertagih pada CV Berlian Abadi sudah berjalan dengan baik, hal ini dapat dilihat dari perhitungan rasio-rasio yang berhubungan dengan tingkat perputaran piutang yaitu RTO, ACP, rasio tunggakan dan rasio penagihan. Akan tetapi pada kenyataannya masih banyak piutang yang melebihi jatuh tempo. Oleh karena itu diharapkan bagian penagihan tetap konsisten dalam melaksanakan prosedur penagihan piutang dan prosedur evaluasi penagihan piutang, sehingga piutang perusahaan dapat ditagih sesuai jatuh tempo.
- 3) Penelitian Manurung Widya Aprilia (2018) dengan judul Analisis Piutang Tak Tertagih Berdasarkan Umur Piutang Pada Perum Perumnas Regional 1

Medan. Penelitian bertujuan untuk mengetahui apakah pencatatan dan pelaporan piutang tak tertagih berdasarkan umur piutang di Perusahaan Perum Perumnas sudah berjalan efektif. Jenis penelitian ini adalah deskriptif. Populasi dalam penelitian ini adalah perusahaan Perum Perumnas Regional I Medan, pengambilan sampel dalam penelitian ini yaitu satu tahun pada tahun 2017. Jenis data yang digunakan yaitu data kualitatif dan sumber data yang digunakan yaitu data sekunder. Metode pengumpulan data dalam penelitian ini adalah metode observasi, wawancara dan kuesioner berdasarkan deskriptif statistik. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pencatatan dan pelaporan piutang tak tertagih pada Perum Perumnas Regional I Medan tidak berjalan efektif.

2.2 Kerangka Pemikiran

Berdasarkan definisi yang dikemukakan di atas tentang Analisis Pengelolaan Piutang bahwa analisis pengelolaan piutang merupakan alat yang sangat penting untuk memperoleh informasi sehubungan dengan piutang dan hasil-hasil yang telah dicapai oleh perusahaan. Menilai piutang ialah untuk mengetahui kondisi piutang suatu perusahaan. Untuk menganalisis piutang digunakan alat berupa rasio-rasio yang berhubungan dengan piutang. Rasio piutang diantaranya adalah rasio perputaran piutang (*Receivable Turn Over*), rasio rata-rata jangka waktu pengumpulan piutang, rasio tunggakan, dan rasio penagihan. Rasio tersebut akan digunakan untuk mengukur pengelolaan piutang dari PT. Cipta Langgeng Mitra Sukses

Dari latar belakang masalah dan tinjauan pustaka yang dikemukakan pada bab sebelumnya, maka penulis dapat menggambarkan kerangka pemikiran sebagai berikut :



Gambar 2.1 : Kerangka Pemikiran

BAB III

OBJEK DAN METODE PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian

Yang menjadi objek dalam penelitian ini adalah Analisis Pengelolaan Piutang pada PT Cipta Langgeng Mitra Sukses Kota Gorontalo dengan menganalisis laporan keuangan perusahaan berupa informasi tentang piutang usaha dalam periode akuntansi tahun 2017 s/d tahun 2019.

3.2 Metode Penelitian

3.2.1 Metode Penelitian Yang Digunakan

Menurut Sugiyono (2012) Metode penelitian “pada dasarnya merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu. Cara ilmiah berarti kegiatan penelitian itu didasarkan pada ciri-ciri keilmuan yaitu rasional, empiris dan sistematis. Rasional berarti penelitian itu dilakukan dengan cara-cara yang masuk akal, sehingga terjangkau oleh penalaran manusia. Empiris berarti cara-cara yang dilakukan itu dapat diamati oleh indera manusia, sehingga orang lain dapat mengamati dan mengetahui cara-cara yang digunakan. Sistematis artinya proses yang digunakan dalam penelitian itu menggunakan langkah-langkah tertentu yang bersifat logis”.

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan menggunakan analisis deskriptif yang akan menggambarkan bagaimana pengelolaan piutang dengan menggunakan rasio perputaran piutang, rata-rata penagihan piutang, rasio tunggakan dan rasio penagihan dari PT Cipta Langgeng Mitra Sukses untuk periode 31 Desember 2017 s/d 31 Desember 2019.

Deskriptif adalah untuk memberikan gambaran secara sistematis, factual dan akurat serta objektif tentang variabel yang diteliti dan mengenai fakta-fakta dan sifatnya dengan cara menggambarkan dan menganalisa bukti/data-data yang ada untuk kemudian diinterpretasikan selanjutnya diperoleh hasil yang kuat.

3.2.2 Operasionalisasi Variabel

Operasionalisasi variabel bertujuan untuk menjelaskan data berupa variabel yang diperlukan atau digunakan dalam penelitian. Oleh sebab itu terlebih dahulu akan dioperasionalkan variabel tersebut seperti yang telah digambarkan di dalam kerangka berpikir dengan tujuan untuk menentukan indikator-indikator variabel yang bersangkutan. Indikator-indikator yang digunakan dari variabel Pengelolaan Piutang yaitu sebagai berikut :

1. Rasio Perputaran Piutang (*Receivable Turn Over*). Perputaran piutang menunjukkan berapa kali piutang yang timbul sampai piutang tersebut dapat tertagih kembali ke dalam kas perusahaan. formulasi yang digunakan untuk mengukur rasio ini yaitu dengan membagi antara total penjualan kredit dengan piutang rata-rata.
2. Rasio Rata-rata Pengumpulan Piutang. Rasio ini sangat penting untuk menilai kebijaksanaan penjualan kredit dan pengumpulan piutang. Rata-rata umur piutang untuk melihat berapa lama waktu yang diperlukan untuk melunasi piutang yang dipunyai oleh perusahaan. formulasi yang digunakan dalam rasio ini dengan membagi jumlah hari dalam satu tahun dengan tingkat perputaran piutang.

3. Rasio Tunggakan. Rasio ini digunakan untuk mengetahui berapa besar jumlah piutang yang telah jatuh tempo dan belum tertagih dari sejumlah penjualan kredit yang dilakukan. Formulasi yang digunakan untuk mengukur rasio ini adalah dengan membagi jumlah piutang tunggakan dengan total piutang.
4. Rasio Penagihan. Rasio ini digunakan untuk mengetahui sejauh mana aktivitas penagihan yang dilakukan atau berapa besar piutang yang tertagih dari total piutang yang dimiliki perusahaan. Formulasi yang digunakan untuk menghitung rasio ini yaitu dengan membagi jumlah piutang tertagih dengan total piutang. Untuk lebih jelasnya maka disajikan dalam tabel 3.1 Operasionalisasi variabel berikut ini :

Tabel 3.1
Operasionalisasi Variabel

Variabel	Dimensi	Rumus	Skala
Analisis Pengelolaan Piutang	Rasio Perputaran Piutang (<i>Receivable Turn Over</i>)	$RTO = \frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Piutang Rata-Rata}}$	Rasio
	Rasio Rasio Rata-rata Pengumpulan Piutang (<i>Average Collectin Period</i>)	$ACP = \frac{\text{Piutang Rata-rata} \times 360}{\text{Penjualan Kredit}}$	Rasio
	Rasio Tunggakan	$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{\text{Jml PiutangTertunggak}}{\text{Ttl Piutang}} \times 100$	Rasio
	Rasio Penagihan	$\text{Rasio Penagihan} = \frac{\text{Jmlh PiutangTertagih}}{\text{Ttl Piutang}} \times 100$	Rasio Rasio

5. Sumber : (Riyanto 2011), dan Keown (2008)

3.2.3 Jenis dan Sumber Data

3.2.3.1 Jenis Data

Menurut Sugiyono (2012) bahwa “jenis data terdiri dari jenis data kuantitatif dan data kualitatif. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah : Data kuantitatif. Adalah data berupa bilangan yang nilainya berubah-ubah atau bersifat variatif. Dalam penelitian ini data kuantitatif adalah data yang berasal dari laporan keuangan, Data kualitatif. Adalah data yang bukan merupakan data bilangan tetapi berupa ciri-ciri, sifat-sifat, keadaan serta gambaran suatu objek. Dalam penelitian ini data kualitatif adalah kondisi perusahaan..

3.2.3.2 Sumber data

Menurut Sugiyono (2012) sumber data terbagi atau 2 yaitu data primer dan data sekunder. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder yaitu data yang telah tersedia berupa laporan keuangan. Data sekunder yang diperoleh adalah data sekunder sistem time series yakni dengan cara membandingkan beberapa laporan informasi piutang pada PT Cipta Langgeng Mitra Sukses Gorontalo dari tahun 2017 s/d tahun 2019.

3.2.4 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data adalah cara atau proses yang dipakai oleh peneliti untuk mendapatkan data. Teknik pengumpulan data yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah dokumentasi, yaitu metode yang dilakukan dengan melakukan klarifikasi dan kategorisasi bahan-bahan tertulis berhubungan dengan masalah penelitian yang mempelajari dokumen-dokumen atau data yang diperlukan, dilanjutkan dengan pencatatan dan perhitungan. Data dokumentasi

tersebut berupa informasi tentang penjualan dan piutang perusahaan yang diperoleh dari laporan neraca, laporan rugi laba perusahaan, laporan arus kas dan catatan atas laporan keuangan.

3.2.5 Teknik Analisis

Untuk menganalisis data dalam penelitian ini dipergunakan analisis rasio pengelolaan piutang yang terdiri dari :

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

Tingkat perputaran piutang (*Receivable Turn Over*) dapat diketahui dengan membagi jumlah *credit sales* selama periode tertentu dengan jumlah rata-rata piutang (*Average Receivable*). Posisi piutang dan taksiran waktu pengumpulannya dapat dinilai dengan menghitung tingkat perputaran piutang tersebut (*Receivable Turn Over*), yaitu dengan membagi total penjualan kredit (*netto*) dengan piutang rata-rata. Rumus yang digunakan adalah :

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

Perputaran piutang yang semakin tinggi adalah semakin baik karena modal kerja yang ditanamkan dalam bentuk piutang akan semakin rendah. Naik turunnya perputaran piutang ini akan dipengaruhi oleh hubungan perubahan penjualan dengan perubahan piutang. Perubahan perputaran piutang dari tahun ke tahun atau perbedaan perputaran piutang antar perusahaan merupakan refleksi dari variasi kebijaksanaan pemberian kredit atau variasi tingkat kemampuan dalam

pengumpulan piutang. Rata-rata standar efektivitas perputaran piutang adalah lebih besar dari 15 kali.

Perputaran piutang dapat juga diketahui berdasarkan perputaran dalam hari (*days of receivable*). Hasil pengukuran perhari menunjukkan jumlah hari piutang tersebut rata-rata tidak dapat ditagih. Perhitungan rata-rata piutang perhari ditentukan oleh besarnya syarat kredit yang diberikan misalnya 2/10, n/30 atau 2/10, n/60. n/30 artinya batas waktu kredit yang diberikan adalah paling lambat 30 hari dan n/60 artinya batas waktu kredit adalah 60 hari.

2) Pengumpulan Piutang (*Average Collection Period*)

Rata-rata jangka waktu pengumpulan piutang yaitu membagi jumlah hari dalam satu tahun dengan tingkat perputaran piutang. Rasio ini sangat penting di dalam menilai kebijaksanaan penjualan kredit dan pengumpulan piutang Rata-rata umur piutang melihat berapa lama waktu yang diperlukan untuk melunasi piutang yang dimiliki oleh perusahaan (merubah piutang menjadi kas). Semakin lama rata-rata piutang berarti semakin besar dana yang tertanam pada piutang. Rumus yang digunakan adalah :

$$\text{Average Collection Period} = \frac{\text{Rata-rata Piutang} \times 360}{\text{Penjualan Kredit}} = \dots \text{ Kali}$$

Menurut Munawir (2010) jangka waktu perputaran piutang yaitu 30 hari sampai 60 hari dan dibandingkan dengan jangka waktu yang ditetapkan perusahaan. Apabila rata-rata pengumpulan piutang dibawah 30 atau 60 hari berarti sudah baik

karena semakin sedikit hari pengumpulan piutang berarti semakin cepat piutang berubah menjadi kas.

3) Rasio Tunggakan

Rasio ini digunakan untuk mengetahui berapa besar jumlah piutang yang telah jatuh tempo dan belum tertagih dari sejumlah penjualan kredit yang dilakukan. Rumus yang digunakan untuk mengukur rasio tunggakan adalah sebagai berikut :

$$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{\text{Jumlah Piutang Tertunggak}}{\text{Total Piutang}} = \dots \text{ Kali}$$

Semakin kecil rasio tunggakan berarti semakin kecil kemungkinan piutang tak tertagih, sebaliknya semakin besar rasio tunggakan berarti kemungkinan semakin besar piutang tak tertagih.

4) Rasio Penagihan

Rasio ini digunakan untuk mengetahui sejauhmana aktivitas penagihan yang dilakukan atau berapa besar piutang yang tertagih dari total piutang yang dimiliki perusahaan. Rumus yang digunakan untuk menghitung rasio ini adalah sebagai berikut :

$$\text{Rasio Penagihan} = \frac{\text{Jumlah Piutang Tertagih}}{\text{Total Piutang}} = \dots \text{ Kali}$$

Semakin besar nilai piutang yang tertagih berarti semakin besar nilai persentase dari rasio penagihan, sebaliknya semakin kecil nilai piutang yang tertagih berarti

semakin kecil pula nilai persentase dari rasio penagihan tersebut. Atau besar kecilnya nilai persentase dari rasio penagihan berbanding lurus dengan total piutang yang tertagih.

Setelah melakukan perhitungan dengan menggunakan rumus dari masing-masing rasio tersebut dilanjutkan dengan melakukan interpretasi terhadap hasil-hasil tersebut kemudia membuat kesimpulan hasil penelitian.

BAB IV

GAMBARAN UMUM HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian

4.1.1 Profil PT Cipta Langgeng Mitra Sukses

PT Cipta Langgeng Mitra Sukses adalah sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang perdagangan yang menjual bahan kebutuhan harian dan bahan bangunan dan sekaligus sebagai perusahaan distributor di Kota Gorontalo. PT Cipta Langgeng Mitra Sukses yang beralamat di jalan Yusuf Hasiru No 282 Kecamatan Sipatana Kota Gorontalo. Perusahaan ini melayani kebutuhan masyarakat yang ada di Provinsi Gorontalo dan Provinsi lain yang berdekatan dengan Provinsi Gorontalo.

4.1.2 Visi dan Misi

Dalam melaksanakan kegiatan dan aktivitas perusahaan PT Cipta Langgeng Mitra Sukses Gorontalo memiliki tujuan khusus jangka panjang dalam rangka menghasilkan keuntungan bagi perusahaan. Tujuan tersebut dapat tercapai apabila ditunjang dengan visi yang jelas. Adapun yang menjadi visi perusahaan yaitu :

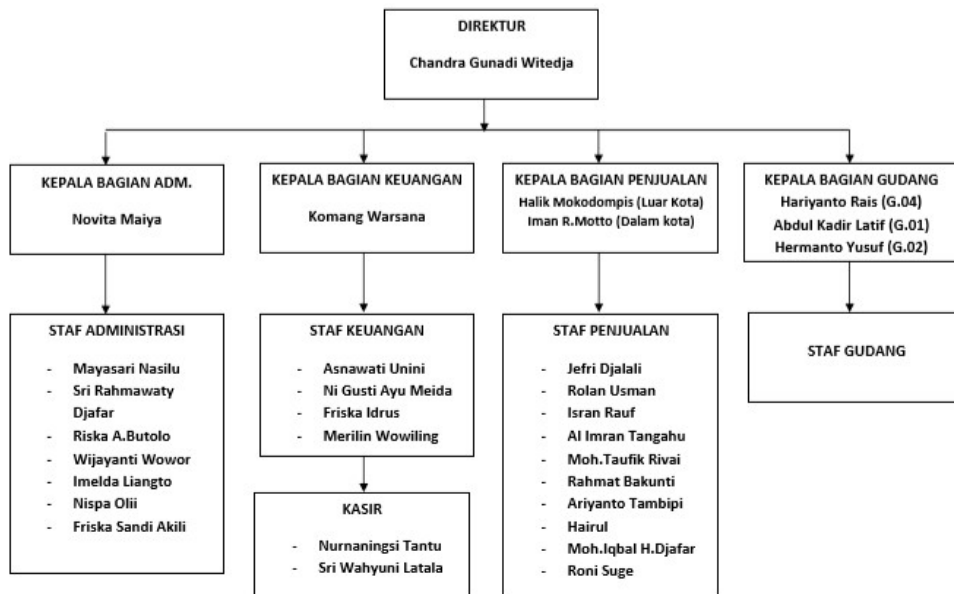
**“ Menjadi perusahaan distributor yang kompetitif & terpercaya, serta
menjadi penyedia produk-produk berkualitas dengan pelayanan yang
memuaskan bagi masyarakat”**

Untuk menunjang pencapaian visi tersebut maka harus didukung oleh misi yang jelas. Misi adalah capaian perusahaan dalam jangka pendek. Adapun misi PT Cipta Langgeng Mitra Sukses Gorontalo adalah :

1. Memberikan pelayanan yang optimal kepada para pelanggan serta menunjang tinggi kaidah etika dalam berbisnis.
2. Menciptakan lingkungan kerja yang baik dengan mengembangkan karyawan sehingga lebih berkompeten demi mencapai tujuan perusahaan dan kepuasan dari pelanggan.
3. Menjaga ketersediaan produk-produk demi tercukupinya kebutuhan para pelanggan.

4.1.3 Struktur Organisasi

Struktur organisasi bertujuan untuk menjabarkan tugas pokok dari berbagai elemen yang ada di perusahaan. Struktur organisasi menjelaskan kedudukan dan posisi masing-masing anggota. Dalam hal ini melalui bagan struktur organisasi dapat memperluas alur komunikasi antar tim. Koordinasi juga dibutuhkan untuk menghindari adanya missed communication yang dapat memberikan dampak negative bagi bisnis yang sedang berkembang dan dapat digunakan sebagai dasar dalam penyelesaian pekerjaan yang membutuhkan komunikasi antar jabatan. Berikut ini adalah gambar struktur organisasi PT Cipta Langgeng Mitra Sukses :



Gambar 4.1

Struktur Organisasi PT Cipta Langgeng Mitra Sukses

4.2 Analisis Hasil Penelitian

Analisis pengelolaan piutang pada PT Cipta Langgeng Mitra Sukses dilakukan dengan menggunakan rasio keuangan yang berhubungan dengan piutang yang terdiri dari rasio perputaran piutang (*receivable turn over*), rasio rata-rata pengumpulan piutang (*average collection period*), rasio tunggakan, dan rasio penagihan. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data yang berkaitan dengan piutang usaha dari tahun 2017, 2018, dan 2019.

4.2.1 Analisis Rasio Perputaran Piutang (*Receivable Turn Over*)

Rasio perputaran piutang (*Receivable turn over*) yaitu rasio yang digunakan untuk menunjukkan berapa kali piutang yang timbul dalam satu periode sampai piutang tersebut dapat tertagih kembali ke dalam kas perusahaan. Formulasi yang digunakan untuk mengukur rasio ini yaitu dengan membagi antara total penjualan

kredit dengan piutang rata-rata. Untuk menggambarkan bagaimana rasio ini berikut adalah data keuangan PT Cipta Langgeng Mitra Sukses yang berkaitan dengan rasio perputaran piutang :

Tabel 4.1
Informasi Keuangan Rasio Perputaran Piutang.
PT Cipta Langgeng Mitra Sukses

Tahun	Piutang	Penjualan Kredit
2016	6,966,900,932	-
2017	5,315,641,686	197,481,053,111
2018	8,235,969,297	189,263,065,808
2019	9,977,611,100	387,718,419,429

Sumber : Laporan Keuangan PT Cipta Langgeng Mitra Sukses

Berdasarkan tabel data keuangan yang berkaitan dengan rasio perputaran piutang di atas maka perputaran piutang PT Cipta Langgeng Mitra Sukses dapat dihitung sebagai berikut :

Rasio perputaran piutang (*Receivable Turn Over*) dapat dihitung dengan membagi jumlah *credit sales* selama periode tertentu dengan jumlah rata-rata piutang (*Average Receivable*). Rumus yang di gunakan adalah :

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

Perhitungan :

Rasio Perputaran Piutang Tahun 2017

$$= \frac{197.481.053.111}{(6.966.900.932+5.315.641.686)/2}$$

$$\begin{aligned}
 &= \frac{197.481.053.111}{12.282.542.618/2} \\
 &= \frac{197.481.053.111}{6.141.271.309} \\
 &= 32,16
 \end{aligned}$$

Rasio Perputara Piutang tahun 2018

$$\begin{aligned}
 &= \frac{189.263.065.808}{(5.315.641.686+8.235.969.297)/2} \\
 &= \frac{189.263.065.808}{13.551.610.983/2} \\
 &= \frac{189.263.065.808}{6.775.805.492} \\
 &= 27,93
 \end{aligned}$$

Rasio Perputaran Piutang Tahun 2019

$$\begin{aligned}
 &= \frac{387.718.419.429}{(8.235.969.297+9.977.611.100)/2} \\
 &= \frac{387.718.419.429}{18.213.580.397/2} \\
 &= \frac{189.263.065.808}{9.106.790.199} \\
 &= 42,57
 \end{aligned}$$

Ringkasan hasil perhitungan dapat ditampilkan dalam table dibawah ini :

Tabel 4.2

Pengukuran Rasio Perputaran Piutang PT Cipta Langgeng Mitra Sukses

Tahun	Piutang	Penjualan Kredit	Piutang Awal dan Akhir	Rata-rata Piutang	Rasio
a	B	C	$d = p_{awl} + p_{akhr}$	$E = d/2$	$F = c/e$
2016	6,966,900,932	-	-	-	-
2017	5,315,641,686	197,481,053,111	12,282,542,618	6,141,271,309	32.16
2018	8,235,969,297	189,263,065,808	13,551,610,983	6,775,805,492	27.93
2019	9,977,611,100	387,718,419,429	18,213,580,397	9,106,790,199	42.57

Sumber : Data Olahan MS Excel

Berdasarkan hasil perhitungan pada table 4.2 di atas dengan menggunakan rasio perputaran piutang dari tahun 2017 sampai dengan tahun 2019 dapat disimpulkan bahwa tingkat perputaran piutang PT Cipta Langgeng Mitra Sukses masing-masing 32,16 kali untuk tahun 2017, tahun 2018 sebesar 27,93 kali dan tahun 2019 sebesar 42,57 kali

Berdasarkan hasil tersebut dapat juga dihitung perkembangan dari tahun ke tahun dengan menggunakan analisis tren sebagaimana ditampilkan pada table dibawah ini :

Tabel 4.3

**Analisis Tren Rasio Perputaran Piutang
PT Cipta Langgeng Mitra Sukses**

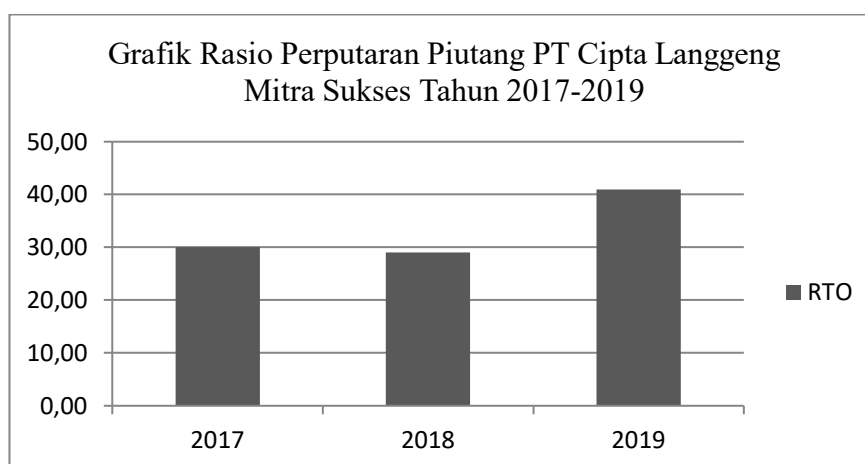
Tahun	Rasio Perputaran Piutang	Analisis Tren	
		Naik	Turun
2017	32,16	0	0
2018	27,93	0	(4,23)
2019	42,57	14.64	0

Sumber : Data Olahan MS Excel

Rasio Perputaran piutang tahun 2017 sebesar 32,16 sedangkan tahun 2018 sebesar 27,93 jadi terdapat tren penurunan rasio perputaran piutang pada tahun

2018 dibandingkan tahun 2017 sebesar (4,23). Selanjutnya perputaran piutang tahun 2018 sebesar 27,93 sedangkan tahun 2019 sebesar 42,57 jadi terdapat tren kenaikan rasio perputaran piutang pada tahun 2019 dibandingkan tahun 2018 sebesar 14,64.

Berdasarkan uraian di atas, perkembangan rasio lancar PT Cipta Langgeng Mitra Sukses dapat di lihat dalam grafik dibawah ini :



Gambar 4.2

Grafik Rasio Perputaran Piutang

Berdasarkan grafik yang ditampilkan di atas terhadap hasil pengukuran rasio perputaran piutang dari tahun 2017 s/d 2019 menunjukkan bahwa rasio perputaran piutang PT Cipta Langgeng Mitra Sukses mengalami fluktuasi. Tahun 2017 sebesar 32,16 kali turun menjadi 27,93 kali ditahun 2018 atau jumlah tren penurunan sebesar (4,23) kali. Selanjutnya tahun 2018 sebesar 27,93 kali, naik menjadi 42,57 kali ditahun 2019 atau terdapat tren kenaikan sebesar 14.64 kali.

4.2.2 Analisis Rasio Pengumpulan Piutang (*Average Collection Period*)

Analisis rasio pengumpulan piutang dilakukan dengan cara menghitung rata-rata jangka waktu piutang dikali dengan 360 hari dan selanjutnya dibagi dengan jumlah penjualan kredit. Rasio ini mengukur kebijakan penjualan kredit dan pengumpulan piutang, serta untuk melihat berapa lama waktu yang diperlukan untuk melunasi piutang yang dimiliki oleh perusahaan (merubah piutang menjadi kas).

Untuk menggambarkan bagaimana rasio ini berikut adalah data keuangan PT.Cipta Langgeng Mitra Sukses yang berkaitan dengan rasio pengumpulan piutang :

Tabel 4.4
Informasi Keuangan Rasio Pengumpulan Piutang.
PT Cipta Langgeng Mitra Sukses

Tahun	Rata-Rata Piutang	Penjualan Kredit
2017	6,141,271,309	197,481,053,111
2018	6,775,805,492	189,263,065,808
2019	9,106,790,199	387,718,419,429

Sumber : Laporan Keuangan PT Cipta Langgeng Mitra Sukses

Berdasarkan data keuangan yang disebutkan pada table di atas maka rasio pengumpulan piutang PT Cipta Langgeng Mitra Sukses dapat dihitung dengan menggunakan rumus berikut ini :

$$\text{Average Collection Period} = \frac{\text{Rata-rata piutang} \times 360}{\text{Penjualan Kredit}} = \dots \text{Kali}$$

Perhitungan :

Rasio Pengumpulan Piutang Tahun 2017

$$\begin{aligned} &= \frac{6.141.271.309 \times 360}{197.481.053.111} \\ &= \frac{2.210.857.671.240}{197.481.053.111} \\ &= 11,20 \text{ atau } 11 \text{ hari} \end{aligned}$$

Rasio Pengumpulan Piutang tahun 2018

$$\begin{aligned} &= \frac{6.775.805.492 \times 360}{189.263.065.808} \\ &= \frac{2.439.289.976.940}{189.263.065.808} \\ &= 12,89 \text{ atau } 13 \text{ hari} \end{aligned}$$

Rasio Pengumpulan Piutang Tahun 2019

$$\begin{aligned} &= \frac{9.106.790.199 \times 360}{387.718.419.429} \\ &= \frac{3.278.444.471.460}{387.718.419.429} \\ &= 8,46 \text{ atau } 8 \text{ hari} \end{aligned}$$

Ringkasan hasil perhitungan dapat ditampilkan dalam table dibawah ini :

Tabel 4.5**Pengukuran Rasio Pengumpulan Piutang PT Cipta Langgeng Mitra Sukses**

Tahun	Piutang	Penjualan Kredit	Rata-rata Piutang X 360	Rasio Pengumpulan
a	B	C	$d = b \times 360$	$E = d / c$
2017	6,141,271,309	197,481,053,111	2,210,857,671,240	11
2018	6,775,805,492	189,263,065,808	2,439,289,976,940	13
2019	9,106,790,199	387,718,419,429	3,278,444,471,460	8

Sumber : Data Olahan MS Excel

Berdasarkan hasil perhitungan pada tabel 4.5 di atas dengan menggunakan rasio pengumpulan piutang dari tahun 2017 sampai dengan tahun 2019 dapat disimpulkan bahwa tingkat perputaran piutang PT Cipta Langgeng Mitra Sukses masing-masing 11 hari untuk tahun 2017, tahun 2018 sebanyak 13 hari dan tahun 2019 sebanyak 8 hari.

Berdasarkan hasil tersebut dapat juga dihitung perkembangan dari tahun ke tahun dengan menggunakan analisis tren sebagaimana ditampilkan pada table dibawah ini :

Tabel 4.6**Analisis Tren Rasio Pengumpulan Piutang
PT Cipta Langgeng Mitra Sukses**

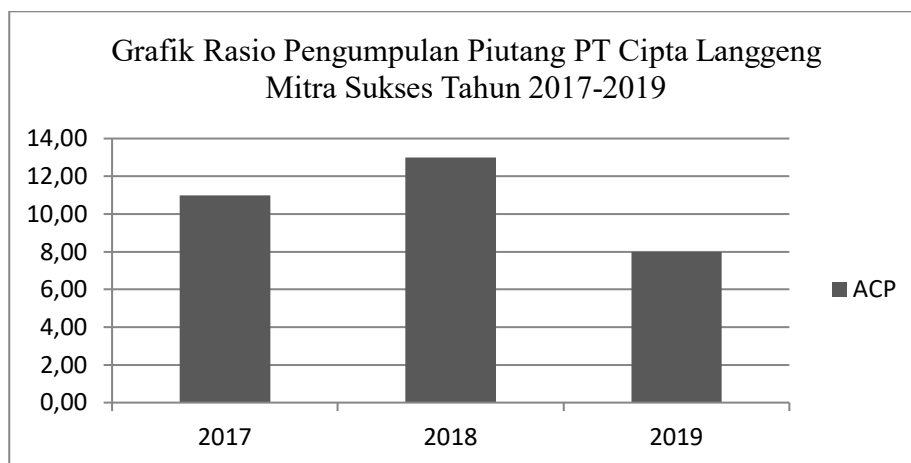
Tahun	Rasio Pengumpulan Piutang	Analisis Tren	
		Naik	Turun
2017	32,16	0	0
2018	27,93	0	(4,23)
2019	42,57	14.64	0

Sumber : Data Olahan MS Excel

Rasio pengumpulan piutang tahun 2017 sebanyak 11 hari sedangkan tahun 2018 sebanyak 13 hari terdapat tren kenaikan rasio pengumpulan piutang pada tahun 2018 dibandingkan tahun 2017 sebanyak 2 hari. Selanjutnya rasio pengumpulan piutang tahun 2018 sebanyak 13 hari sedangkan 2019 sebanyak 8

hari terdapat tren penurunan rasio pengumpulan piutang pada tahun 2019 dibandingkan tahun 2018 sebanyak 5 hari.

Berdasarkan uraian di atas, perkembangan rasio lancer PT Cipta Langgeng Mitra Sukses dapat di lihat dalam grafik dibawah ini :



Gambar 4.3

Grafik Rasio Pengumpulan Piutang

Berdasarkan grafik yang di tampilkan di atas terhadap hasil pengukuran rasio pengumpulan piutang dari tahun 2017 s/d 2019 menunjukkan bahwa rasio pengumpulan piutang PT Cipta Langgeng Mitra Sukses mengalami fluktuasi. Tahun 2017 sebanyak 11 hari naik menjadi 13 hari di tahun 2018 atau jumlah tren kenaikan sebanyak 2 hari. Selanjutnya tahun 2018 sebanyak 13 hari, turun menjadi 8 hari ditahun 2019 atau terdapat tren penurunan sebanyak (5) hari.

4.2.3 Analisis Rasio Tunggakan

Analisis rasio tunggakan dapat dilakukan dengan cara menghitung jumlah piutang yang tertunggak dan dibagi dengan jumlah total piutang. Rasio ini mengukur

jumlah piutang yang telah jatuh tempo dan jumlah yang tertunggak pada suatu periode akuntansi.

Untuk menggambarkan bagaimana rasio ini berikut adalah data keuangan PT Cipta Langgeng Mitra Sukses yang berkaitan dengan rasio tunggakan piutang :

Tabel 4.7
Informasi Keuangan Rasio Tunggakan Piutang.
PT Cipta Langgeng Mitra Sukses

Tahun	Piutang	Piutang Tertunggak
2017	5,315,641,686	0
2018	8,235,969,297	186.850.384
2019	9,977,611,100	62.283.461

Sumber : Laporan Keuangan PT Cipta Langgeng Mitra Sukses

Berdasarkan data keuangan yang disebutkan pada table di atas maka rasio tunggakan piutang pada PT Cipta Langgeng Mitra Sukses dapat dihitung dengan menggunakan rumus berikut :

$$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{\text{Jumlah Piutang Tertunggak}}{\text{Total Piutang}} \times 100$$

Perhitungan :

Rasio Tunggakan Tahun 2017

Tahun 2017 perusahaan tidak memiliki jumlah piutang yang tertunggak sehingga rasio tunggakan untuk tahun 2017 tidak dihitung dan selanjutnya akan dihitung rasio berikutnya yaitu tahun 2018 dan tahun 2019.

Rasio Tunggakan Piutang Tahun 2018

$$= \frac{189.263.065.808}{186.850.384} \times 100$$

$$= 0,10\%$$

Rasio Tunggakan Piutan Tahun 2019

$$= \frac{387.718.419.429}{62.283.461} \times 100$$

$$= 0,02\%$$

Ringkasan hasil perhitungan dapat ditampilkan dalam table dibawah ini :

Tabel 4.8

Pengukuran Rasio Tunggakan Piutang PT Cipta Langgeng Mitra Sukses

Tahun	Total Piutang	Piutang Tertunggak	Rasio Tunggakan	Persen
a	B	C	d = c / b	e = d * 100
2017	197.481.053.111	-	-	-
2018	189.263.065.808	186.850.384	0.0010	0.10
2019	387.718.419.429	62.283.461	0.0002	0.02

Sumber : Data Olahan MS Excel

Berdasarkan hasil perhitungan pada table 4.8 di atas dengan menggunakan rasio tunggakan piutang dari tahun 2017 sampai dengan tahun 2019 dapat disimpulkan bahwa tingkat rasio tunggakan piutang PT Cipta Langgeng Mitra Sukses masing-masing pada tahun 2017 rasio tunggakan tidak dihitung karena tidak memiliki saldo tunggakan dalam laporan keuangan. Sedangkan untuk tahun 2018 rasio tunggakan piutang sebesar 0,10%. Tahun 2019 rasio ini sebanyak 0,02%

Berdasarkan hasil tersebut dapat juga dihitung perkembangan dari tahun ke tahun dengan menggunakan analisis tren sebagaimana ditampilkan pada tabel dibawah ini :

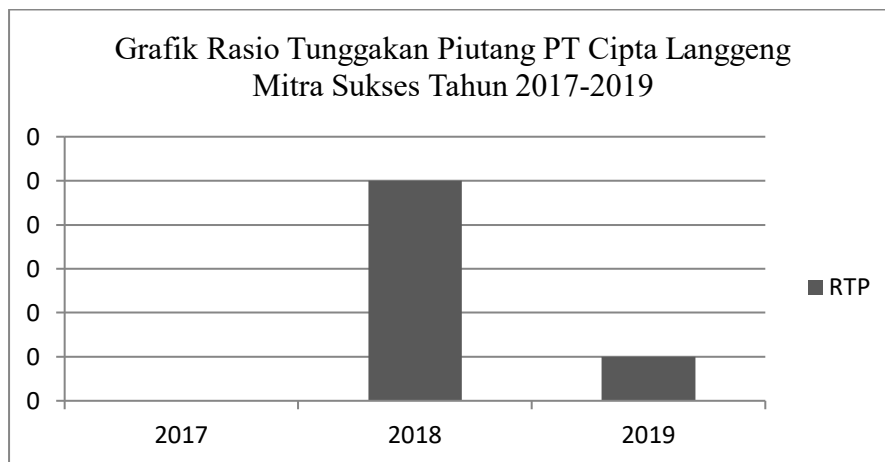
Tabel 4.9
Analisis Tren Rasio Tunggakan Piutang
PT Cipta Langgeng Mitra Sukses

Tahun	Rasio Perputaran Tunggakan Piutang	Analisis Tren	
		Naik	Turun
2017	0	0	0
2018	0,10%	0,10%	0
2019	0,02%	0	(0,08%)

Sumber : Data Olahan MS Excel

Rasio tunggakan piutang tahun 2017 sebesar 0% sedangkan tahun 2018 sebesar 0,10% terdapat tren kenaikan rasio tunggakan piutang pada tahun 2018 dibandingkan tahun 2017 sebesar 0,10%. Selanjutnya rasio tunggakan piutang tahun 2018 sebesar 0,10% sedangkan tahun 2019 sebesar 0,02% jadi terdapat tren penurunan rasio tunggakan piutang pada tahun 2019 dibandingkan tahun 2018 sebesar (0,08%).

Berdasarkan uraian di atas, perkembangan rasio tunggakan piutang PT Cipta Langgeng Mitra Sukses dapat di lihat dalam grafik dibawah ini :



Gambar 4.4 Grafik Rasio Tunggakan

Berdasarkan grafik yang ditampilkan di atas terhadap hasil pengukuran rasio tunggakan piutang dari tahun 2017 s/d 2019 menunjukkan bahwa rasio tunggakan piutang PT Cipta Langgeng Mitra Sukses mengalami fluktuasi. Tahun 2017 sebesar 0%, naik menjadi 0,10% ditahun 2018 atau jumlah tren kenaikan sebesar 0,10%. Selanjutnya tahun 2019 sebesar 0,02%, turun menjadi (0,08%) dibandingkan dengan tahun 2018.

4.2.4 Analisis Rasio Penagihan

Analisis rasio penagihan dihitung dengan cara membagi jumlah piutang yang tertagih dengan jumlah total piutang (total penjualan kredit). Rasio ini digunakan untuk mengukur sejauh efektivitas penagihan terhadap jumlah piutang yang telah diberikan. Rasio ini juga mengukur seberapa besar piutang yang tertagih dari besarnya piutang perusahaan.

Untuk menggambarkan bagaimana rasio ini berikut adalah data keuangan PT Cipta Langgeng Mitra Sukses yang berkaitan dengan rasio penagihan piutang :

Tabel 4.10
Informasi Keuangan Rasio Penagihan Piutang.
PT Cipta Langgeng Mitra Sukses

Tahun	Piutang	Piutang Tertunggak
2017	197.481.053.111	191.868.454.866
2018	189.263.065.808	180.719.884.688
2019	387.718.419.429	377.575.541.171

Sumber : Laporan Keuangan PT Cipta Langgeng Mitra Sukses

Berdasarkan data keuangan yang disebutkan pada table di atas maka rasio penagihan piutang PT Cipta Langgeng Mitra Sukses dapat dihitung dengan menggunakan rumus berikut ini :

$\text{Rasio Penagihan} = \frac{\text{Jumlah Piutang Tertgih}}{\text{Total Piutang}} \times 100$
--

Perhitungan :

Rasio Penagihan Piutang Tahun 2017

$$= \frac{191.868.454.866}{197.481.053.111} \times 100$$

$$= 97,16\%$$

Rasio Penagihan Piutang Tahun 2018

$$= \frac{180.719.884.688}{189.263.065.808} \times 100$$

$$= 95,49\%$$

Rasio Penagihan Piutang Tahun 2019

$$= \frac{377.575.541.171}{387.718.419.429} \times 100$$
$$= 97,38\%$$

Ringkasan hasil perhitungan dapat ditampilkan dalam table dibawah ini :

Tabel 4.11
Pengukuran Rasio Penagihan Piutang
PT Cipta Langgeng Mitra Sukses

Tahun	Total Piutang	Piutang Tertunggak	Rasio Tunggakan
A	B	C	d = c / b
2017	197.481.053.111	191.868.454.866	97,16
2018	189.263.065.808	180.719.884.688	95,49
2019	387.718.419.429	377.575.541.171	97,38

Sumber : Data Olahan MS Excel

Berdasarkan hasil perhitungan pada table 4.2 di atas dengan menggunakan rasio penagihan piutang dari tahun 2017 sampai dengan tahun 2019 dapat disimpulkan bahwa tingkat penagihan piutang PT Cipta Langgeng Mitra Sukses masing-masing pada tahun 2017 rasio penagihan sebesar 97,16%. Sedangkan untuk tahun 2018 rasio penagihan piutang sebesar 95,49%. Tahun 2019 rasio ini sebesar 97,38%

Berdasarkan hasil tersebut dapat juga dihitung perkembangan dari tahun ke tahun dengan menggunakan analisis tren sebagaimana ditampilkan pada table dibawah ini :

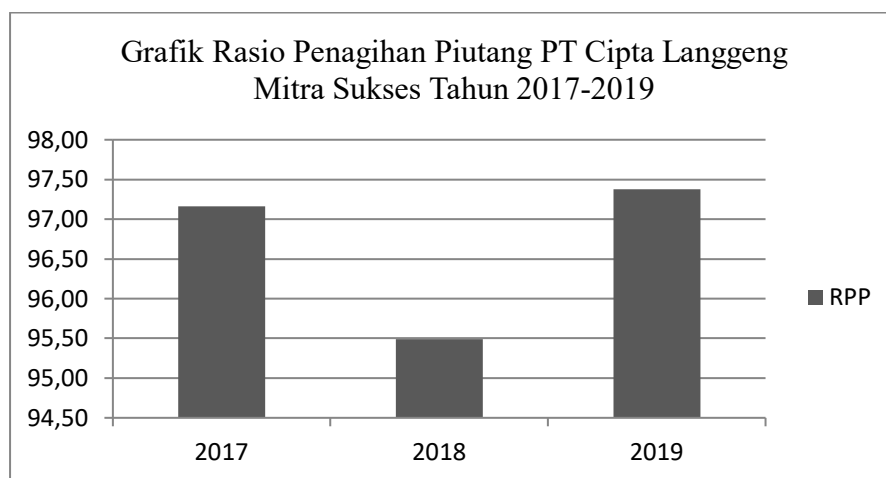
Tabel 4.12
Analisis Tren Rasio Penagihan Piutang
PT Cipta Langgeng Mitra Sukses

Tahun	Rasio Penagihan Piutang	Analisis Tren	
		Naik	Turun
2017	97,16%	0	0
2018	95,49%	0	(1,67%)
2019	97,38%	1,90%	0

Sumber : Data Olahan MS Excel

Rasio penagihan piutang tahun 2017 sebesar 97,16% sedangkan tahun 2018 sebesar 95,49% terdapat tren penurunan rasio penagihan piutang pada tahun 2018 dibandingkan tahun 2017 sebesar (1,67%). Selanjutnya rasio penagihan piutang tahun 2018 sebesar 95,49% sedangkan tahun 2019 sebesar 97,38%, terdapat tren kenaikan rasio penagihan piutang pada tahun 2019 dibandingkan tahun 2018 sebesar 1,90%.

Berdasarkan uraian diatas, perkembangan rasio penagihan piutang PT Cipta Langgeng Mitra Sukses dapat di lihat dalam grafik dibawah ini :



Gambar 4.5 Grafik Rasio Penagihan Piutang

Berdasarkan grafik yang ditampilkan di atas terhadap hasil pengukuran rasio penagihan piutang dari tahun 2017 s/d 2019 menunjukkan bahwa rasio penagihan piutang PT Cipta Langgeng Mitra Sukses mengalami fluktuasi. Tahun 2017 sebesar 97,16%, turun menjadi 95,49% ditahun 2018 atau jumlah tren penurunan sebesar (1,67%). Selanjutnya tahun 2018 sebesar 95,49%, naik menjadi 97,38% ditahun 2019 atau terdapat tren kenaikan sebesar 1,90%.

Untuk lebih jelasnya berikut ini disajikan informasi tentang hasil pengukuran rasio piutang pada PT Cipta Langgeng Mitra Sukses yang meliputi rasi perputaran piutang, rasio pengumpulan piutang, rasio tunggakan dan rasio penagihan dan rasio perputaran persediaan sebagai berikut :

Tabel 4.13 Analisis Rasio Pengelolaan Piutang

PT Cipta Langgeng Mitra Sukses Tahun 2015-2017

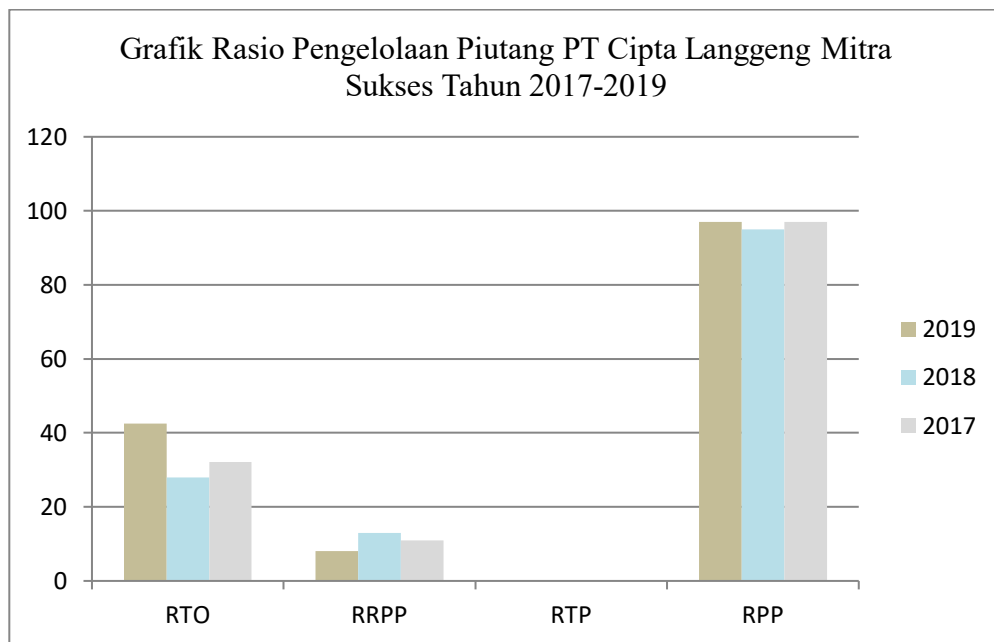
Rasio Piutang	Tahun		
	2017	2018	2019
Rasio Perputaran Piutang	32 Kali	28 Kali	43 Kali
Rasio Pengumpulan Piutang	11 Kali	13 Kali	8 Kali
Rasio Tunggakan	0%	0,10%	0,02%
Rasio Penagihan	97,16%	95,38%	97,38%

Sumber : Data Olahan dengan MS Excel

Berdasarkan hasil pengukuran rasio diatas dapat dijelaskan bahwa secara umum rasio-rasio tersebut mengalami fluktuasi dari tahun 2017 s/d tahun 2019. Rasio perputaran piutang masing-masing 32 kali untuk tahun 2017, 28 kali tahun 2018, dan 43 kali tahun 2019. Rasio pengumpulan piutang tahun 2017 sebesar 11 kali, tahun 2018 sebesar 13 kali, dan tahun 2019 sebesar 8 kali. Rasio tunggakan tahun 2017 sebesar 0 kali, tahun 2018 sebesar 0,10%, tahun 2019 sebesar 0,02%.

Rasio penagihan tahun 2017 sebesar 97,16%, tahun 2018 sebesar 95,49% dan tahun 2019 sebesar 97,38%.

Berikut ini akan disajikan grafik perkembangan dari masing-masing rasio tersebut yaitu :



Gambar 4.6

Grafik Rasio Pengelolaan Piutang

4.3 Pembahasan

4.3.1 Perkembangan Rasio Perputaran Piutang (*Receivable Turn Over*)

Berdasarkan hasil analisis tingkat rasio perputaran piutang pada PT Cipta Langgeng Mitra Sukses dari tahun 2017 sampai dengan tahun 2019 maka dapat disimpulkan bahwa rasio perputaran piutang masing-masing 32 kali untuk tahun 2017, 28 kali tahun 2018, dan 43 kali tahun 2019.

Hasil analisis rasio perputaran piutang pada tahun 2017 adalah sebesar 32 kali. Hasil tersebut dapat dijelaskan bahwa satu tahun perusahaan mampu mengkonversi piutang usaha menjadi kas sebesar 32 kali. Rasion perputaran tahun 2018 sebesar 28 kali artinya dalam satu tahun perusahaan mampu menkonversi piutang usaha menjadi kas sebesar 28 kali. Rasio perputaran piutang pada tahun 2019 adalah sebesar 43 kali artinya dalam satu tahun perusahaan mampu mengkonversi piutang usaha menjadi kas sebesar 43 kali.

Berdasarkan hasil pengukuran tersebut menunjukkan rasio perputaran piutang PT Cipta Langgeng Mitra Sukses dari tahun 2017 s/d 2019 memiliki hasil yang sangat baik karena berada di atas standar kinerja industry untuk rasio perputaran piutang yang ditetapkan yaitu >15 kali. Hasil ini menunjukkan bahwa perusahaan perlu untuk mempertahankan rasio ini bahkan jika perlu lebih ditingkatkan lagi kinerjanya dalam hal penagihan piutang.

Hasil analisis tren menunjukkan tren yang berfluktuasi dari tahun 2017 s/d tahun 2019. Pada tahun 2017 tingkat perputaran piutang sebesar 32 kali turun menjadi 28 kali di tahun 2018 dengan besarnya tren penurunan sebesar 4 kali. Pada tahun 2018 tingkat perputaran piutang sebesar 28 kali naik menjadi 43 kali ditahun 2019 dengan besarnya tren kenaikan sebesar 15 kali.

Penurunan resio perputaran piutang yang diperoleh pada tahun 2018 disebabkan oleh adanya penurunan jumlah pernjualan dan adanya kenaikan jumlah piutang usaha sehingga capaian perputaran piutang ikut menurun. Pada tahun 2019 jumlah penjualan mengalami kenaikan yang cukup signifikan

meskipun dibarengi dengan kenaikan jumlah piutang usaha namun tidak memengaruhi meningkatnya capaian rasio perputaran piutang tahun 2019.

4.3.2 Perkembangan Rasio Pengumpulan Piutang

Berdasarkan hasil analisis rasio rata-rata pengumpulan piutang pada PT Cipta Lnggeng Mitra Sukses dari tahun 2017 sampai dengan tahun 2019 maka dapat disimpulkan bahwa rasio rata-rata pengumpulan piutang masing-masing 11 hari untuk tahun 2017, 13 hari tahun 2018, dan 8 hari tahun 2019.

Hasil analisis rasio rata-rata pengumpulan piutang pada tahun 2017 adalah sebesar 11 hari hal ini dapat dijelaskan bahwa rata-rata pengumpulan piutang menjadi kas memerlukan waktu selama 11 hari dihitung dari proses terjadinya transaksi penjualan kredit. Tahun 2018 jumlah rasio pengumpulan piutang mengalami kenaikan menjadi 13 hari. Hasil ini dijelaskan bahwa rata-rata pengumpulan piutang menjadi kas memerlukan waktu selama 13 hari lamanya. Sedangkan untuk tahun 2019 jumlah rata-rata rasio pengumpulan piutang menurun menjadi 8 hari atau dengan kata lain perusahaan tersebut membutuhkan waktu selama 8 hari untuk melakukan penagihan piutang menjadi kas.

Berdasarkan hasil pengukuran tersebut menunjukkan rasio rata-rata pengumpulan piutang menjadi kas pada PT Cipta Langgeng Mitra Sukses dari tahun 2017 s/d 2019 memiliki hasil yang sangat baik dan berada dibawah standar kinerja industri, dimana untuk rasio rata-rata pengumpulan piutang yang ditetapkan yaitu dibawah 24 hari (>24 hari). Hasil ini juga dapat dijadikan sebagai saran pengukuran kinerja perusahaan dari sisi pengumpulan piutang yang

termasuk baik sehingga prestasi ini dapat dipertahankan dan bahkan ditingkatkan lagi.

Hasil analisis tren menunjukkan tren yang berfluktuasi dari tahun 2017 s/d tahun 2019. Pada tahun 2017 rasio rata-rata pengumpulan piutang sebesar 11 hari, sedangkan tahun 2018 sebesar 13 hari jadi terdapat tren kenaikan jumlah hari sebesar 2 hari. Tren kenaikan hari ini menunjukkan adanya sedikit keterlambatan dari penagihan dari semula hanya memerlukan 11 hari tapi sekarang menjadi 13 hari namun demikian hasil ini masih termasuk dalam kategori normal artinya piutang ini belum melewati batas waktu selama 30 hari.

Pada tahun 2018 rasio rata-rata pengumpulan piutang sebesar 13 hari, sedangkan tahun 2019 sebesar 8 hari jadi terdapat tren penurunan jumlah hari sebesar 4 hari. Tren penurunan hari ini menunjukkan adanya kecepatan penagihan piutang dari semula memerlukan 13 hari tapi sekarang rata-rata lebih cepat menjadi 8 hari. Hasil ini sudah sangat baik bagi perusahaan artinya piutang ini rata-rata penagihannya tidak melewati batas waktu yaitu minimal selama 30 hari.

4.3.3 Perkembangan Rasio Tunggakan

Berdasarkan hasil analisis rasio tunggakan pada PT Cipta Langgeng Mitra Sukses dari tahun 2017 sampai dengan tahun 2019 maka dapat disimpulkan bahwa rasio tunggakan masing-masing 0% untuk tahun 2017, 0,10% pada tahun 2018, dan 0,02 untuk tahun 2019.

Hasil analisis rasio tunggakan piutang pada tahun 2017 adalah sebesar 0% hal ini dapat dijelaskan bahwa pada tahun 2017 tidak terjadi penunggakan

terhadap piutang artinya para debitur perusahaan secara umum mampu untuk melunasi piutangnya tepat pada waktu yang telah ditetapkan atau sesuai dengan tanggal jatuh tempo yang ditetapkan oleh perusahaan yaitu dibawah 14 hari.

Tahun 2018 jumlah rasio tunggakan piutang mengalami kenaikan menjadi 0,10%. Hasil ini menjelaskan bahwa dari jumlah piutang yang telah diberikan masih terdapat piutang yang tertunggak sebesar 0,10%. Kenaikan jumlah piutang tertunggak pada tahun 2018 dipengaruhi oleh kenaikan jumlah piutang tertunggak sebesar Rp186.850.384, dimana sebelumnya pada tahun 2017 tidak ada jumlah piutang tertunggak. Dengan adanya kenaikan jumlah piutang tertunggak ini mengharuskan perusahaan untuk lebih giat lagi dalam hal melakukan penagihan terutama pada piutang yang telah jatuh tempo.

Pada tahun 2019 jumlah rasio tunggakan piutang mengalami penurunan menjadi 0,02%. Hasil ini menunjukkan bahwa adanya peningkatan kinerja penagihan terhadap piutang jika dibandingkan dengan tahun 2018 lalu. Dan jika dilihat dari jumlah piutang yang diberikan pada tahun 2019 sebesar Rp387.718.419.429 justru lebih besar dibandingkan dengan jumlah piutang yang diberikan pada tahun 2018 lalu yaitu sebesar Rp189.263.065.808. Dengan adanya penurunan jumlah tunggakan ini menunjukkan bahwa pihak pengelola perusahaan telah mampu meningkatkan kinerjanya dari segi penagihan piutang yang telah jatuh tempo.

Menurut Keown dalam Nurjannah (2012:53) rasio tunggakan ini bertujuan untuk mengetahui berapa besar jumlah piutang yang telah jatuh tempo dan belum tertagih dari sejumlah penjualan kredit yang dilakukan oleh perusahaan.

Selanjutnya Keown mengemukakan bahwa semakin kecil rasio tunggakan maka berarti semakin baik perusahaan dalam mengelola piutangnya karena jumlah piutang tertunggak juga kecil. Sebaliknya semakin besar rasio tunggakan maka berarti semakin buruk bagi perusahaan dalam mengelola piutangnya karena jumlah piutang tertunggak juga akan semakin besar. Piutang tertunggak akan menyebabkan terganggunya arus kas perusahaan karena piutang yang seharusnya menjadi kas malah tidak dapat digunakan.

Berdasarkan hasil pengukuran tersebut menunjukkan rasio tunggakan piutang pada PT Cipta Langgeng Mitra Sukses dari tahun 2017 s/d 2019 dikategorikan baik, karena rasio ini tergolong kecil meskipun ada kenaikan di tahun 2018 namun jumlah tersebut masih tergolong kecil. Terlebih lagi ditahun 2019 pengelola mampu meningkatkan piutang dan menekan jumlah piutang tertunggak. Prestasi ini perlu dipertahankan dan bahkan ditingkatkan lagi.

4.3.4 Perkembangan Rasio Penagihan

Berdasarkan hasil analisis rasio penagihan pada PT Cipta Langgeng Mitra Sukses dari tahun 2017 sampai dengan tahun 2019 maka dapat disimpulkan bahwa rasio penagihan masing-masing 97,16% untuk tahun 2017, 95,49% pada tahun 2018, dan 97,38% untuk tahun 2019.

Hasil analisis rasio penagihan piutang pada tahun 2017 adalah sebesar 97,16% hal ini dapat dijelaskan bahwa dari jumlah total piutang (penjualan kredit) yang dilakukan perusahaan mampu melakukan penagihan sebesar Rp191.868.454.866. tahun 2018 jumlah rasio penagihan piutang mengalami penurunan menjadi 95,49%. Hasil ini menjelaskan bahwa dari jumlah piutang

yang telah diberikan yaitu sebesar Rp189.263.065.808 perusahaan mampu menagih sebesar Rp180.719.884.688 atau sebesar 95,49%. Pada tahun 2019 jumlah rasio penagihan piutang mengalami peningkatan menjadi 97,38%. Hasil ini menjelaskan bahwa dari jumlah piutang yang telah diberikan yaitu sebesar Rp387.718.419.429 perusahaan mampu mengih sebesar Rp377.575.541.171 atau sebesar 97,38%

Hasl ini menunjukkan bahwa perusahaan berhasil meningkatkan kinerja penagihan terhadap piutangnya jika dibandingkan dengan tahun 2018 lalu. Dan jika dilihat dari jumlah piutang yang diberikan pada tahun 2019 sebesar Rp387.718.419.429 justru lebih besar dibandingkan dengan jumlah piutang yang diberikan pada tahun 2018 lalu yaitu hanya sebesar Rp189.263.065.808. dengan adanya kenaikan jumlah tagihan piutang ini menunjukkan bahwa pihak pengelola perusahaan telah mampu meningkatkan kinerjanya terutama dari segi penagihan piutang yang telah jatuh tempo.

Berdasarkan hasil pengukuran tersebut menunjukkan rasio penagihan piutng pada PT Cipta Langgeng Mitra Sukses dari tahun 2017 s/d 2019 dikategorikan baik, karena rasio penagihan ini tergolong besar meskipun ada penurunan ditahun 2018 namun jumlah penurunan tersebut masih tergolong kecil. Terlebih lagi ditahun 2019 pengelola mampu meningkatkan piutang dan meningkatkan jumlah penagihan piutang. Prestasi ini perlu dipertahankan dan bahkan ditingkatkan lagi.

Keberhasilan PT Cipta Langgeng Mitra Sukses dalam mengelola Piutang usaha dari hasil penjualan kredit terutama dari hasil penagihannya menurut Bapak Iman R.Motto salah seorang responden perusahaan bahwa :

Perusahaan kami sudah memiliki bagian khusus yang menangani masalah piutang demikian juga bagian yang khusus melakukan penagihan. Bagian yang terlibat dalam piutang yaitu ditangani oleh kepala bagian penjualan yang memiliki staf bagian penjualan sebanyak 10 orang. Mereka ini yang terlibat dalam proses penjualan tunai dan kredit.

Selanjutnya untuk penanganan adanya piutang yang tertunggak maka strategi yang kami lakukan yaitu

Penjualan kredit biasanya kami sesuaikan dengan kemampuan membayar dari pelanggan tersebut. Pelanggan biasanya adalah pelanggan tetap dan telah memiliki kepercayaan dari perusahaan. Selain itu juga ada sales kami yang memonitor dan bertanggungjawab atas penjualan kredit tersebut.

Dalam penanganan akuntansi pencatatan transaksi terhadap piutang maka berikut ini adalah penjelasn dari Bapak Komang Warsana Pengelolaan keuangan yang berkaitan piutang yaitu :

Semua transaksi yang berkaitan dengan piutang dikelola oleh bagian keuangan yang di kepalai oleh Kepala Bagian Keuangan dengan memiliki staf keuangan dan kasir. Dalam melakukan penjualan kredit perusahaan memberikan syarat pembayaran yaitu minimal 14 hari dari tanggal transaksi tersebut. Jadi pelanggan harus melunasi piutang itu paling lambat 14 hari dan apabila yang bersangkutan terlambat maka perusahaan tidak akan melakukan order terhadap transaksi berikutnya. Hanya saja belum kami lakukan adalah pencatatan atau analisis terhadap umur piutang dari masing-masing langganan.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan analisis hasil penelitian tentang efektivitas pengelolaan piutang pada PT Cipta Langgeng Mitra Sukses Gorontalo yang meliputi rasio perputaran piutang, rasio rata-rata pengumpulan piutang, rasio tunggakan, dan rasio penagihan, dari tahun 2017 s/d 2019 maka dapat disimpulkan berikut ini :

1. Rasio perputaran Piutang

Rasio perputaran piutang pada PT Cipta Langgeng Mitra Sukses berfluktuasi masing-masing 32 kali untuk tahun 2017, 28 kali untuk tahun 2018, dan 43 kali tahun 2019. Berdasarkan hasil pengukuran tersebut menunjukkan rasio perputaran piutang PT Cipta Langgeng Mitra Sukses dari tahun 2017 s/d 2019 memiliki hasil yang sangat baik karena berada di atas standar kinerja industry untuk rasio perputaran piutang yang ditetapkan yaitu >15 kali.

2. Rasio Rata-Rata Pengumpulan Piutang

Rasio rata-rata pengumpulan piutang pada PT Cipta Langgeng Mitra Sukses berfluktuasi masing-masing 11 hari untuk tahun 2017, 13 hari untuk tahun 2018, dan 8 hari untuk tahun 2019. Berdasarkan hasil pengukuran tersebut menunjukkan rasio perputaran piutang PT Cipta Langgeng Mitra Sukses dari tahun 2017 s/d 2019 memiliki hasil yang sangat baik karena berada di bawah ketentuan syarat kredit yang diberikan oleh perusahaan yaitu <14 hari. Sedangkan untuk standar industry maka rasio ini adalah <25 hari.

3. Rasio Tunggakan

Rasio tunggakan piutang pada PT Cipta Langgeng Mitra Sukses berfluktuasi masing-masing 0 persen untuk tahun 2017, 0,10 persen untuk tahun 2018, dan 0,02 persen untuk tahun 2019. Berdasarkan hasil pengukuran tersebut menunjukkan rasio tunggakan piutang PT Cipta Langgeng Mitra Sukses dari tahun 2017 s/d 2019 memiliki hasil yang sangat baik. Keown (2008) mengemukakan bahwa semakin kecil rasio tunggakan maka berarti semakin baik bagi perusahaan dalam mengelola piutangnya karena jumlah piutang tertunggak juga kecil. Sebaliknya semakin besar rasio tunggakan maka berarti semakin buruk bagi perusahaan dalam mengelola piutangnya karena jumlah piutang tertunggak juga akan semakin besar.

4. Rasio Penagihan

Rasio Penagihan piutang pada PT Cipta Langgeng Mitra Sukses berfluktuasi masing-masing 97,16 persen untuk tahun 2017, 95,29 persen untuk tahun 2018, dan 97,38 persen untuk tahun 2019. Berdasarkan hasil pengukuran tersebut menunjukkan rasio penagihan piutang PT Cipta Langgeng Mitra Sukses dari tahun 2017 s/d 2019 memiliki hasil yang sangat baik. Kinerja penagihan ini dikatakan baik apabila hasil penagihan yang dilakukan semakin besar.

5.2 Saran

1. Meskipun hasil pengukuran dari rasio-rasio tersebut sudah baik, namun perusahaan perlu melakukan pencatatan dan analisis terhadap umur piutang dari masing-masing langganan sehingga akan mudah untuk melihat jumlah piutang yang tertunggak berdasarkan nasabahnya.

2. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan untuk dapat melakukan penelitian lainnya seperti analisis system akuntansi piutang.

DAFTAR PUSTAKA

- Agoes Sukrisno, 2012. Auditing, Petunjuk Praktis Pemeriksaan Akuntan Oleh Akuntan Publik: Salemba Empat, Jakarta.
- Dwi, Martani, dkk (2012). Akuntansi Keuangan Menengah Berbasis PSAK. Buku 1. Jakarta : Salemba Empat.
- Prastowo dan Rifka, 2005, Analisis Laporan Keuangan Konsep dan Aplikasi Edisi Kedua, UPP MP TKPN : Yogyakarta.
- Fahmi, Irham. 2012. Pengantar Manajemen Keuangan. Bandung. Penerbit : CV Alfabeta.
- Sofyan Harahap. 2008, Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan, Raja Grafindo Persada : Jakarta.
- Juliyanda Ramsi, 2015. Efektivitas Pengelolaan Piutang Pada PT Romindo Primavetcom Cabang Palembang. Skripsi Fakultas Ekonomi Akuntansi Universitas IBA Palembang.
- Jumingan. 2008. Analisis Laporan Keuangan, Bumi Aksara : Jakarta.
- Kasmir, 2017, Analisis Laporan Keuangan, Raja Grafindo Persada : Jakarta.
- Keown, J. 2008. Manajemen Keuangan Prinsip dan Penerapan. Macanan Jaya Cemerlang.
- Keiso, Weygandt, Warfield. 2010. Akuntansi Intermediate. Diterjemahkan oleh Herman Wibowo. Jilid 1. Jakarta : Erlangga
- Kurniawan, Agung. 2011. Transformasi Pelayanan Publik. Yogyakarta. Pembaharuan.
- Manurung W. A, (2018). Analisis Piutang Tak Tertagih Berdasarkan Umur Piutang Pada Perum Perumnas Regional 1 Medan. Skripsi Universitas Medan Area.

- Mitayani Dhonok, 2016. Analisis Piutang Tak Tertagih Terhadap Tingkat Perputaran Piutang Pada CV. Berlian Abadi Surabaya. Skripsi Universitas Narotama Surabaya.
- Mulyadi, 2013. Sistem akuntansi, Salemba Empat, Jakarta
- Munawir. 2010. Analisis Laporan Keuangan. Cetakan Kedelapan. Yogyakarta. Liberty
- Riyanto, Bambang, 2011. Dasar-dasar Pembelanja Perusahaan. Yogyakarta. Penerbit : Yayasan Badan Penerbit Gajah Mada
- Saputro Adi, Gunawan, Marwan Asri. 2010. Anggaran Perusahaan. Cetakan Kelima. Yogyakarta. Penerbit : BPEE
- Syamsuddin, Lukman. 2010. Manajemen Keuangan Perusahaan. Cetakan Ketiga. Jakarta. Penerbit : Grafindo



**KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
LEMBAGA PENELITIAN (LEMLIT)
UNIVERSITAS ICHSAN GORONTALO**

Jl. Raden Saleh No. 17 Kota Gorontalo
Telp: (0435) 8724466, 829975; Fax: (0435) 82997;
E-mail: lembagapenelitian@unisan.ac.id

Nomor : 2051/PIP/LEMLIT-UNISAN/GTO/I/2020

Lampiran : -

Hal : Permohonan Izin Penelitian

Kepada Yth,

Kepala PT. Cipta Langgeng Mitra Sukses

di,-

Kota Gorontalo

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Zulham, Ph.D
NIDN : 0911108104
Jabatan : Ketua Lembaga Penelitian

Meminta kesediannya untuk memberikan izin pengambilan data dalam rangka penyusunan **Proposal / Skripsi**, kepada :

Nama Mahasiswa : Asnawati A.D. Unini
NIM : E1116021
Fakultas : Fakultas Ekonomi
Program Studi : Akuntansi
Lokasi Penelitian : PT. CIPTA LANGGENG MITRA SUKSES
Judul Penelitian : EFEKTIVITAS PENGELOLAAN PIUTANG PADA
PT CIPTA LANGGENG MITRA SUKSES GORONTALO

Atas kebijakan dan kerja samanya diucapkan banyak terima kasih.

Gorontalo, 15 Januari 2020


Zulham, Ph.D
NIDN 0911108104

+



PT.CIPTA LANGGENG MITRA SUKSES

Jln. Yusuf Hasiru No.282 Kelurahan Bulotadaa Timur
Kec.Sipatana Kota Gorontalo ☎ (0435)8522753 Kode Pos 96126
Email : Clmitrasukses@yahoo.com

Nomor : 025/CLMS/03/20
Lampiran : -
Hal : Surat Balasan

Kepada Yth :
Ketua Lembaga Penelitian
Universitas Ichsan Gorontalo
Di
Tempat

Yang bertanda tangan dibawah ini selaku Direktur PT Cipta Langgeng Mitra Sukses menerangkan bahwa :

Nama : ASNAWATI A.D UNINI
NIM : E1116021
Fakultas : EKONOMI

Telah kami setuju untuk melakukan penelitian pada perusahaan kami sebagai syarat penyusunan Proposal / Skripsi dengan judul :

“Efektivitas Pengelolaan Piutang Pada PT Cipta Langgeng Mitra Sukses Kota Gorontalo”

Demikian surat ini kami sampaikan, agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Gorontalo, 17 Maret 2020

Direktur

PT. CIPTA LANGGENG MITRA SUKSES
Jln. Yusuf Hasiru No.282 Kel. Bulotadaa - Timur
Kec. Sipatana Kota Gorontalo ☎ (0435)8522753 Kode Pos 96126

Chandra Gunadi Witedja



**KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS ICHSAN
(UNISAN) GORONTALO**

SURAT KEPUTUSAN MENDIKNAS RI NOMOR 84/D/O/2001
Jl. Achmad Nadjamuddin No. 17 Telp (0435) 829975 Fax (0435) 829976 Gorontalo

SURAT REKOMENDASI BEBAS PLAGIASI

No. 0745/UNISAN-G/S-BP/XII/2020

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Sunarto Taliki, M.Kom
NIDN : 0906058301
Unit Kerja : Pustikom, Universitas Ichsan Gorontalo

Dengan ini Menyatakan bahwa :

Nama Mahasisw : ASNAWATI A D UNINI
NIM : E1116021
Program Studi : Akuntansi (S1)
Fakultas : Fakultas Ekonomi
Judul Skripsi : Efektivitas pengelolaan piutang pada PT.Cipta Langgeng Mitra Sukses Kota Gorontalo

Sesuai dengan hasil pengecekan tingkat kemiripan skripsi melalui aplikasi Turnitin untuk judul skripsi di atas diperoleh hasil Similarity sebesar 23%, berdasarkan SK Rektor No. 237/UNISAN-G/SK/IX/2019 tentang Panduan Pencegahan dan Penanggulangan Plagiarisme, bahwa batas kemiripan skripsi maksimal 35% dan sesuai dengan Surat Pernyataan dari kedua Pembimbing yang bersangkutan menyatakan bahwa isi softcopy skripsi yang diolah di Turnitin SAMA ISINYA dengan Skripsi Aslinya serta format penulisannya sudah sesuai dengan Buku Panduan Penulisan Skripsi, untuk itu skripsi tersebut di atas dinyatakan BEBAS PLAGIASI dan layak untuk diujikan.

Demikian surat rekomendasi ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Gorontalo, 09 Desember 2020

Tim Verifikasi,



Sunarto Taliki, M.Kom

NIDN. 0906058301

Tembusan :

1. Dekan
2. Ketua Program Studi
3. Pembimbing I dan Pembimbing II
4. Yang bersangkutan
5. Arsip

E1116021

ASNAWATI A.D UNINI SKRIPSI.docx

Sources Overview

23%

OVERALL SIMILARITY

1	www.scribd.com	3%
2	docplayer.info	2%
3	id.123dok.com	1%
4	es.scribd.com	1%
5	skripsistie.files.wordpress.com	<1%
6	id.scribd.com	<1%
7	text-id.123dok.com	<1%
8	media.neliti.com	<1%
9	repository.uma.ac.id	<1%
10	www.slideshare.net	<1%
11	eprints.perbanas.ac.id	<1%
12	karyailmiah.narotama.ac.id	<1%
13	anzdoc.com	<1%
14	pt.scribd.com	<1%
15	susantiismail.blogspot.com	<1%
16	repository.unpas.ac.id	<1%

17	ekopasaribu.blogspot.com	INTERNET	<1%
18	blogkiki3.blogspot.com	INTERNET	<1%
19	repository.upi.edu	INTERNET	<1%
20	hrmillenials.org	INTERNET	<1%
21	repositori.umsu.ac.id	INTERNET	<1%
22	repository.unhas.ac.id	INTERNET	<1%
23	core.ac.uk	INTERNET	<1%
24	purbyqyu.blogspot.com	INTERNET	<1%
25	eprints.uns.ac.id	INTERNET	<1%
26	digilib.unikom.ac.id	INTERNET	<1%
27	elib.unikom.ac.id	INTERNET	<1%
28	repository.usu.ac.id	INTERNET	<1%
29	jimfeb.ub.ac.id	INTERNET	<1%
30	pt.slideshare.net	INTERNET	<1%
31	elinzanuars.wordpress.com	INTERNET	<1%
32	123dok.com	INTERNET	<1%
33	LL Dikti IX Turnitin Consortium on 2019-07-16	SUBMITTED WORKS	<1%
34	LL Dikti IX Turnitin Consortium on 2019-07-17	SUBMITTED WORKS	<1%
35	skripsilengkap85.blogspot.com	INTERNET	<1%
36	catatanakuntansidasar.blogspot.com	INTERNET	<1%
37	jurnal.stiemtanjungredeb.ac.id	INTERNET	<1%
38	syarfisuwari.wordpress.com	INTERNET	<1%
39	digilib.unila.ac.id	INTERNET	<1%
40	repository.narotama.ac.id	INTERNET	<1%

41	www.masabas.com	INTERNET	<1%
42	zombiedoc.com	INTERNET	<1%
43	jtanzilco.com	INTERNET	<1%
44	mafiadoc.com	INTERNET	<1%
45	ejournal.uin-suka.ac.id	INTERNET	<1%
46	eprints.unisnu.ac.id	INTERNET	<1%
47	yudhapermana04.wordpress.com	INTERNET	<1%
48	ejurnal.untag-smd.ac.id	INTERNET	<1%
49	repository.ar-raniry.ac.id	INTERNET	<1%
50	www.coursehero.com	INTERNET	<1%
51	eprints.dinus.ac.id	INTERNET	<1%
52	fungkysaraswati.blogspot.com	INTERNET	<1%
53	repository.uin-suska.ac.id	INTERNET	<1%
54	thesis.binus.ac.id	INTERNET	<1%
55	journal.feb.unmul.ac.id	INTERNET	<1%
56	repository.maranatha.edu	INTERNET	<1%
57	repository.widyatama.ac.id	INTERNET	<1%
58	LL Dikti IX Turnitin Consortium on 2019-08-15	SUBMITTED WORKS	<1%
59	Nathania Ch. E. Sasuwuk, Jullie J. Sondakh, Jessy D. L. Warongan. "ANALISIS KINERJA REALISASI ANGGARAN PENDAPATAN DAN BE...	CROSSREF	<1%
60	fh.unsoed.ac.id	INTERNET	<1%
61	islamicmarkets.com	INTERNET	<1%
62	mas-gado.blogspot.com	INTERNET	<1%
63	www.indotrading.com	INTERNET	<1%

Excluded search repositories:

- None

Excluded from Similarity Report:

- Bibliography
- Quotes
- Small Matches (less than 10 words).

Excluded sources:

- None



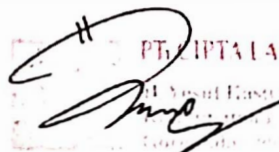
PT.CIPTA LANGGENG MITRA SUKSES

Jln. Yusuf Hasiru No.282 Kelurahan Bulotadaa Timur
Kec.Sipatana Kota Gorontalo ☎ (0435)8522753 Kode Pos 96126
Email : CImitrasukses@yahoo.com

LAMPIRAN DATA PIUTANG

PENJUALAN KREDIT TAHUN 2017	Rp197.481.053.111,15
PENJUALAN KREDIT TAHUN 2018	Rp189.263.065.808,80
PENJUALAN KREDIT TAHUN 2019	Rp387.718.419.429,47
SALDO AKHIR PIUTANG TAHUN 2016	Rp6.966.900.932,03
SALDO AKHIR PIUTANG TAHUN 2017	Rp5.315.641.686,23
SALDO AKHIR PIUTANG TAHUN 2018	Rp8.235.969.297,54
SALDO AKHIR PIUTANG TAHUN 2019	Rp9.977.611.100,20
TOTAL PIUTANG TAK TERTAGIH 2017	Rp 186.850.384,08
TOTAL PIUTANG TAK TERTAGIH 2018	Rp 62.283.461,36
TOTAL PIUTANG TERTAGIH 2017	Rp191.868.454.866,09
TOTAL PIUTANG TERTAGIH 2018	Rp180.719.884.688,33
TOTAL PIUTANG TERTAGIH 2019	Rp377.575.541.171,61

Mengetahui


PT. CIPTA LANGGENG MITRA SUKSES
Jln. Yusuf Hasiru No.282 Kelurahan Bulotadaa Timur
Kec. Sipatana Kota Gorontalo 96126
Gorontalo, Sulawesi Utara

KOMANG WARSANA
Head Accounting

DOKUMENTASI WAWANCARA



DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Nama **Asnawati A.D Unini**, lahir di Manado pada tanggal 29 Juli 1996, Anak ke dua dari tiga bersaudara, Buah Hati dari Ayahanda “**Arfan Daud Unini**” dan Ibunda “**Mardia Hasyim**. Penulis pertama kali menempuh Pendidikan di taman kanak-kanak Cokroaminoto Manado Tahun 2001 dan selesai pada tahun 2002, dan pada tahun yang sama penulis melanjutkan di sekolah dasar (SD) pada **SDN 52 MANADO** dan selesai pada tahun 2008, dan pada tahun yang sama penulis melanjutkan di sekolah menengah pertama (SMP) di **SMPN 02 MANADO** dan selesai pada tahun 2011, pada tahun yang sama penulis melanjutkan Pendidikan di sekolah Menengah Kejuruan (SMK) pada **SMKN 01 MANADO** Penulis mengambil jurusan Akuntansi dan selesai pada tahun 2014. Pada tahun 2016 penulis terdaftar pada salah satu perguruan tinggi swasta Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi di **Universitas Ichsan Gorontalo** dan Alhamdulillah selesai pada tahun 2020. Berkat petunjuk dan pertolongan Allah SWT. Usaha dan disertai doa kedua orang tua dalam menjalani aktivitas akademik perguruan tinggi di **Universitas Ichsan Gorontalo**. Alhamdulillah penulis dapat menyelesaikan tugas akhir dengan skripsi yang berjudul “EFEKTIVITAS PENGELOLAAN PIUTANG PADA PT CIPTA LANGGENG MITRA SUKSES GORONTALO.”