

# **SKRIPSI**

## **ANALISIS PENGENDALIAN PIUTANG PADA PT SENTRA TANI SEJAHTERA**



**ANDI AHMAD FALIH ARKAN  
1910323013**

**PROGRAM STUDI S1 AKUNTANSI  
FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU ILMU SOSIAL  
UNIVERSITAS FAJAR  
MAKASSAR  
2021**

# **SKRIPSI**

## **ANALISIS PENGENDALIAN PIUTANG PADA PT SENTRA TANI SEJAHTERA**



Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana pada  
Program Studi Akuntansi

**ANDI AHMAD FALIH ARKAN**  
**1910323013**

**PROGRAM STUDI S1 AKUNTANSI**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU ILMU SOSIAL**  
**UNIVERSITAS FAJAR**  
**MAKASSAR**  
**2021**

# SKRIPSI

## ANALISIS PENGENDALIAN PIUTANG PADA PT SENTRA TANI SEJAHTERA

Disusun dan diajukan oleh

**ANDI AHMAD FALIH ARKAN**  
**1910323013**

Telah diperiksa dan telah diuji

Makassar, 4 September 2021

Pembimbing

  
**Akmal Hidayat, SE., M.Si., Ak**  
**NIDN: 0922108001**

Ketua Program Studi S1 Akuntansi  
Fakultas Ekonomi dan Ilmu Ilmu Sosial  
Universitas Fajar

  
  
**Yasmi, S.E., M.Si., Ak., CA., CTA., ACPA**  
**NIDN: 0925107801**

## SKRIPSI

### ANALISIS PENGENDALIAN PIUTANG PADA PT SENTRA TANI SEJAHTERA

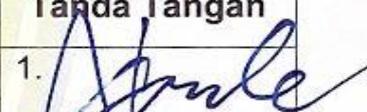
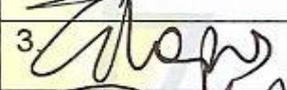
Disusun dan diajukan oleh :

**ANDI AHMAD FALIH ARKAN**  
**1910323013**

telah dipertahankan dalam sidang ujian skripsi  
pada tanggal 4 September 2021 dan  
dinyatakan telah memenuhi syarat kelulusan

menyetujui,

Dewan Penguji,

No	Nama Penguji	Jabatan	Tanda Tangan
1.	Akmal Hidayat, SE., M.Si, Ak NIDN: 0922108001	Ketua	1. 
2.	Muh. Ridwan Hasanuddin, SE, M.Si, Ak., CA., CTA, ACPA NIDN: 0921026601	Sekretaris	2. 
3.	Siprianus Palete, SE., M.Si., Ak, CA, CMA NIDN: 0922097303	Anggota	3. 
4.	Nur Hidayat Fatwa Arif, S.E., M.Si	Eksternal	4. 

Dekan Fakultas Ekonomi  
dan Ilmu-ilmu Sosial  
Universitas Fajar

  
UNIVERSITAS FAJAR  
DEKAN FAKULTAS  
EKONOMI DAN ILMU SOSIAL  
**Dr. Yusmaniza, S.Sos., M.I.kom**  
**NIDN: 0925096902**

Ketua Program Studi S1 Akuntansi  
Fakultas Ekonomi dan Ilmu-ilmu Sosial  
Universitas Fajar

  
**Yasmi, S.E., M.Si, Ak., CA., CTA., ACPA**  
**NIDN: 0925107801**

## PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Andi Ahmad Falih Arkan

NIM : 1910323013

Program Studi: S1 Akuntansi

Dengan ini menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa skripsi yang berjudul "Analisis Pengendalian Piutang Pada PT Sentra Tani Sejahtera" adalah karya ilmiah saya sendiri dan sepanjang pengetahuan saya di dalam naskah skripsi ini tidak terdapat karya ilmiah yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademik di suatu perguruan tinggi, dan tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila di kemudian hari ternyata di dalam naskah skripsi ini dapat dibuktikan terdapat unsur-unsur plagiasi, saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut dan di proses sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku (UU No. 20 Tahun 2003, pasal 25 ayat 2 dan pasal 70).

Makassar, 16 Juli 2021

Yang membuat pernyataan,



Andi Ahmad Falih Arkan

## PRAKATA

Segala puji syukur peneliti panjatkan atas kehadiran Allah SWT yang telah memberikan hikmah kepada siapa yang dikehendaki-Nya dan juga atas berkat rahmat-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi dengan judul **ANALISIS PENGENDALIAN PIUTANG PADA PT SENTRA TANI SEJAHTERA**. Skripsi ini dibuat sebagai salah satu syarat untuk mendapatkan gelar Sarjana Akuntansi (S.Ak) pada program studi S1 Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Ilmu – Ilmu Sosial, Universitas Fajar.

Peneliti mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah banyak membantu dalam menyelesaikan skripsi ini. Pertama-tama, ucapan terima kasih peneliti berikan kepada Bapak Akmal Hidayat, SE., M.Si., Ak selaku dosen pembimbing yang sangat banyak membantu dan memberikan arahan serta ilmu-ilmu yang bermanfaat, sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.

Ucapan terima kasih juga peneliti tujukan kepada Bapak/Ibu Pimpinan PT Sentra Tani Sejahtera yang telah memberikan izin kepada peneliti untuk melakukan penelitian di perusahaan beliau. Hal yang sama juga saya ingin sampaikan kepada Bapak Dr. Mulyadi Hamid, S.E., M.Si selaku Rektor Universitas Fajar, Ibu Dr. Hj. Yusmanizar, S.Sos., M.Ikom selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Ilmu-Ilmu Sosial Universitas Fajar, dan seluruh staf dan dosen pengajar Universitas Fajar.

Peneliti juga tak lupa mengucapkan banyak terima kasih kepada kedua orang tua, keluarga, serta teman-teman yang selama ini selalu mendukung dan memberikan bantuan baik berupa do'a dan materi, karena berkat do'a dan dukungan mereka peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.

Terakhir, untuk semua yang telah memberikan bantuan, bimbingan dan nasehat yang baik, peneliti sangat berterima kasih. Guna menyempurnakan makalah ini kedepannya, makalah ini tetap membutuhkan pembaca untuk mengedepankan kritik dan saran yang membangun.

Makassar, 16 Juli 2021

Peneliti

## ABSTRAK

### **Analisis Pengendalian Piutang Pada PT Sentra Tani Sejahtera**

**ANDI AHMAD FALIH ARKAN  
AKMAL HIDAYAT**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kinerja pengendalian piutang yang diterapkan oleh PT Sentra Tani Sejahtera. Jenis analisis yang digunakan dalam penelitian ini yaitu deskriptif kuantitatif. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini untuk menganalisis pengendalian piutang yaitu Analisis *Receivable Turn Over* (RTO), *Average Collection Period* (ACP), Rasio Penagihan dan Rasio Tunggakan.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa PT Sentra Tani Sejahtera masih belum baik dalam mengelolah dan mengendalikan piutangnya, hal ini dapat dilihat dari perhitungan ACP perusahaan yang hasilnya masih jauh dari standar hari yang ditetapkan sebagai standar kredit, dan juga selama tiga tahun terakhir semua perhitungan rasio-rasio memberikan hasil yang kurang baik.

Kata kunci: Pengendalian piutang, *Receivable Turn Over*, *Average Collection Period*, Rasio penagihan, Rasio tunggakan.

## **ABSTRAC**

### ***Analysis of Accounts Receivable Control At PT Sentra Tani Sejahtera***

***ANDI AHMAD FALIH ARKAN  
AKMAL HIDAYAT***

*This study aims to determine the effectiveness of accounts receivable control implemented by PT Sentra Tani Sejahtera. The type of research used in this research is quantitative research with a descriptive approach. The type of analysis used in this research is descriptive quantitative. The data analysis method used in this research is to analyze accounts receivable control, namely Receivable Turn Over (RTO) Analysis, Average Collection Period (ACP), Billing Ratio and Arrears Ratio.*

*The results of this study indicate that PT Sentra Tani Sejahtera is still not optimal in managing and controlling its receivables, this can be seen from the company's ACP calculations whose results are still far from the standard days set as credit standards, and also for the last three years all the calculation ratios. -Ratio gives less effective results*

*Keywords: Accounts receivable control, Receivable Turn Over, Average Collection Period, Ratio Unpaid, Billing Ratios.*

## DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL.....	i
HALAMAN JUDUL.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN .....	iii
<b>PERNYATAAN KEASLIAN.....</b>	<b>v</b>
<b>PRAKATA .....</b>	<b>vi</b>
<b>ABSTRAK.....</b>	<b>viii</b>
<b>ABSTRAC.....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xiii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	3
1.3 Tujuan Penelitian .....	4
1.4 Kegunaan Penelitian .....	4
1.5 Ruang Lingkup Batasan Penelitian.....	5
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....</b>	<b>6</b>
2.1 Piutang .....	6
2.1.1 Pengertian Piutang.....	6
2.1.2 Klasifikasi Piutang .....	7
2.1.3 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Besarnya Piutang Tak Tertagih .....	9
2.1.4 Kebijakan Kredit.....	10
2.1.4 Evaluasi Kredit bagi calon pelanggan .....	12
2.1.5 Pengendalian Piutang Dagang .....	13
2.1.6 Rasio Yang Berhubungan Dengan Piutang Dagang .....	16
2.2 Penelitian Terdahulu .....	18
2.3 Kerangka Pemikiran .....	20
<b>BAB III METODE PENELITIAN.....</b>	<b>21</b>
3.1 Rancangan Penelitian.....	21
3.2 Tempat dan Waktu .....	21

3.3 Jenis dan Sumber Data .....	21
3.3.1 Jenis Data.....	21
3.3.2 Sumber Data .....	22
3.4 Teknik Pengumpulan Data.....	22
3.5 Populasi dan Sampel .....	23
3.6 Pengukuran Variabel.....	23
3.7 Instrumen Penelitian .....	24
3.8 Analisis Data.....	24
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>26</b>
4.1 Sejarah Singkat Perusahaan .....	26
4.2 Visi Misi & Struktur Organisasi Perusahaan.....	26
4.3 Hasil Penelitian dan Pembahasan .....	27
4.3.1 Prosedur Pengelolaan Piutang .....	30
4.3.2 Proses Penagihan Piutang .....	31
4.3.3 Pengendalian Piutang.....	33
4.3.4 Perhitungan Rasio Keuangan Untuk Menilai Kinerja Piutang .....	37
<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>44</b>
5.1 Kesimpulan .....	44
5.2 Saran .....	45
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>56</b>

**DAFTAR TABEL**

1.1 Tabel Daftar Piutang PT Sentra Tani Sejahtera .....	2
4.1 Tabel Daftar Piutang PT Sentra Tani Sejahtera .....	37

**DAFTAR GAMBAR**

2.1 Kerangka Penelitian.....	20
4.1 Struktur Organisasi .....	27

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang**

Sumber pendapatan perusahaan berasal dari penjualan barang ataupun jasa. Dalam melakukan penjualan ke konsumen, perusahaan dapat melakukannya secara tunai maupun kredit. Perusahaan lebih menyukai penjualan barang secara tunai, karena perusahaan dapat dengan segera menerima kas dan kas tersebut dapat digunakan untuk operasional perusahaan atau membayar hutang. Di pihak lain, para konsumen umumnya lebih menyukai penjualan secara kredit karena pembayaran dapat ditunda hingga piutang tersebut jatuh tempo. Faktanya, kebanyakan perusahaan yang melakukan penjualan secara kredit dibandingkan penjualan secara tunai, dari penjualan kredit tersebut maka timbul piutang usaha.

Perusahaan yang berperan sebagai penyalur atau distributor, dalam transaksinya jauh lebih banyak penjualan kredit dibandingkan dengan penjualan tunai. Penjualan kredit tidak segera menghasilkan kas, tapi menimbulkan piutang kepada konsumen dan barulah kemudian pada hari jatuh temponya, terjadi aliran kas masuk yang berasal dari pengumpulan piutang usaha tersebut.

Piutang usaha merupakan bagian terbesar dari aktiva lancar dan menjadi salah satu unsur terpenting dalam dalam aktiva lancar karena biasanya hanya membutuhkan satu tahapan lagi untuk dikonversi menjadi kas. Oleh karena itu, pengendalian piutang usaha sangat penting diterapkan untuk meminimalisir kecurangan-kecurangan, agar pengumpulan piutang usaha dapat berjalan efektif, dan dapat mengurangi resiko piutang tak tertagih.

Terdapat beberapa penelitian-penelitian terdahulu sebelum penelitian ini. Untuk penelitian yang dilakukan Husnaeni (2017) dengan judul Analisis Tingkat

Perputaran Piutang Terhadap Pengelolaan Piutang Pada PT. Sinar Galesong Mandiri Makassar. Penelitian ini menggunakan analisis kuantitatif, hasil penelitian tersebut diperoleh informasi bahwa perputaran piutang telah berjalan dengan baik.

Selanjutnya penelitian yang dilakukan oleh Mufliha (2017) dengan judul Analisis Pengendalian Piutang Pada Koperasi Pegawai Republik Indonesia (KPRI) Sahabat Di Kabupaten Bantaeng dengan menggunakan metode analisis deskriptif kuantitatif. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Mufliha adalah rata-rata umur dan tingkat perputaran piutang pada KPRI bahwa pengendalian piutang tersebut berjalan baik dan lancar.

Begitu juga dengan penelitian yang dilakukan oleh Sri Riwayati (2012) dengan judul Analisis Pengendalian Piutang Terhadap Resiko Piutang Tak Tertagih Pada PT XYZ dengan menggunakan metode analisis deskriptif. Hasil penelitian tersebut menunjukkan pengendalian piutang baik-baik saja dengan persentase piutang tak tertagih pada tahun 2012 sebesar 2,66 % dari total piutang.

PT Sentra Tani Sejahtera merupakan perusahaan kegiatan utamanya bergerak dalam bidang agrokimia seperti pupuk dan pestisida. Dalam praktiknya sebagai penyalur atau distributor, perusahaan menerapkan penjualan kredit yang nilainya cukup besar. Oleh karena itu, pengendalian intern piutang usaha merupakan hal yang wajib karena merupakan hal yang terpenting dalam operasional perusahaan ini.

**Tabel 1.1**

**Piutang PT Sentra Tani Sejahtera**

**Tahun 2018 – 2020**

TAHUN	PIUTANG		PIUTANG TERTUNGGAK	
2018	Rp	62.067.731.492	Rp	10.915.042.694
2019	Rp	71.174.604.184	Rp	15.462.659.950
2020	Rp	74.066.290.619	Rp	15.897.073.421

Berdasarkan tabel di atas, diketahui jumlah penjualan PT Sentra Tani Sejahtera pada dari tahun 2018 - 2020 menunjukkan jumlah piutang tertunggak yang cukup besar, dengan besarnya jumlah piutang tertunggak mengakibatkan lambatnya aliran kas atau cashflow perusahaan. Dalam melakukan aktivitas pengumpulan piutang usaha, perusahaan menerapkan kebijakan dengan menetapkan jatuh tempo penagihan 30 hari atau 12 kali dalam setahun, namun dalam proses penagihan terdapat beberapa pelanggan yang terlambat membayar atau sudah melewati jatuh tempo pembayaran, bahkan ada yang sampai 60 hari. Dengan demikian, cashflow perusahaan menjadi tidak optimal yang dapat menyebabkan pembayaran ke pemasok jadi semakin lama karena kurangnya tingkat perputaran piutang perusahaan.

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan suatu penelitian dengan judul “**Analisis Pengendalian Piutang Pada PT Sentra Tani Sejahtera**”.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana pengendalian piutang yang dilakukan oleh PT Sentra Tani Sejahtera?
2. Bagaimana tren kinerja pengendalian piutang PT Sentra Tani Sejahtera?

### 1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan dalam penelitian ini yaitu:

1. Untuk menganalisis dan mengevaluasi pengendalian piutang yang dilakukan oleh PT Sentra Tani Sejahtera.
2. Untuk menilai tren kinerja pengendalian piutang PT Sentra Tani Sejahtera dari tahun 2018 sampai tahun 2020?

### 1.4 Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan teoritis dari penelitian ini adalah:

1. Kegunaan Teoritis
  - a. Bagi perusahaan: Sebagai bahan informasi perusahaan untuk mengetahui seberapa efektif dan efisien pengendalian piutang perusahaan.
  - b. Bagi Universitas Fajar: Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan informasi mengenai bagaimana pengendalian piutang yang dilakukan pada PT Sentra Tani Sejahtera
  - c. Bagi Penelitian Selanjutnya: Penelitian ini diharapkan dapat menjadi gambaran mengenai analisis pengendalian piutang dan juga sebagai bahan referensi bagi mahasiswa yang ingin melakukan penelitian terkait dengan pengendalian piutang.
2. Kegunaan Praktis
  - a. Bagi Perusahaan: Dapat menjadi bahan evaluasi dan masukan dalam pemberian kredit kepada pelanggan, sehingga dapat meningkatkan mutu dan kuantitas yang berkaitan dengan piutang penjualan.

- b. Bagi Universitas Fajar: Sebagai sumbangan pemikiran kepada mahasiswa tentang penelitian yang bersangkutan dengan analisis pengendalian piutang.

### **1.5 Ruang Lingkup Batasan Penelitian**

Ruang lingkup batasan penelitian ini hanya melakukan analisis terhadap pengendalian piutang pada PT Sentra Tani Sejahtera dengan menggunakan data tahun 2018 – 2020.

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### 2.1 Piutang

##### 2.1.1 Pengertian Piutang

Piutang usaha (*account receivable*) timbul akibat adanya penjualan secara kredit agar dapat lebih banyak menjual produk barang dan jasa. Istilah piutang meliputi semua klaim dalam bentuk uang terhadap entitas lainnya, termasuk individu, perusahaan atau organisasi lainnya. Dalam kegiatan perusahaan normal, biasanya piutang akan dilunasi dalam jangka satu tahun sehingga dapat digolongkan dalam aktiva lancar. Menurut Iwan Setiawan (2010:199) adalah segala bentuk tagihan atau klaim perusahaan kepada pihak lain yang pengumpulannya dapat dilakukan dalam bentuk uang, barang, maupun jasa.

Adapun Menurut Rudianto (2012:210) mengatakan hal yang sama tentang piutang, yaitu klaim atas uang maupun barang dan jasa secara kredit dalam jangka waktu satu tahun atau tergantung dengan syarat dan kebijakan yang diberikan oleh perusahaan.

Berdasarkan pengertian-pengertian di atas, dapat penulis simpulkan bahwa piutang usaha adalah transaksi barang atau jasa secara kredit yang nantinya perusahaan berhak melakukan penagihan tergantung syarat dan kebijakan diberikan oleh perusahaan.

### 2.1.2 Klasifikasi Piutang

Wardiyah (2016:175) berpendapat bahwa piutang dikatakan sebagai suatu aktiva lancar yang nantinya akan dapat diubah menjadi kas dalam waktu satu tahun atau satu periode akuntansi. Piutang pada umumnya timbul dari hasil usaha pokok perusahaan dan adanya usaha dari luar kegiatan pokok perusahaan.”

Piutang sendiri memiliki berbagai macam, ada yang diklasifikasikan berdasarkan jangka waktu dan asal piutang tersebut. Menurut Warren, dkk. dalam buku Wardiyah (2016:176) piutang bagi ke dalam tiga kategori, yaitu piutang usaha, wesel tagih, dan piutang lain-lain.

#### a. Piutang Usaha atau Dagang

Piutang usaha/dagang diharapkan akan dapat tertagih dalam waktu 30 sampai 60 hari. Akibat adanya transaksi penjualan kredit maka menimbulkan sebuah piutang. Hal tersebut dilakukan agar perusahaan dapat menjual lebih banyak produk atau jasa kepada pelanggan.

#### b. Piutang Wesel Tagih/Wesel Tagih

Wesel tagih merupakan janji tertulis tidak bersyarat dari suatu pihak ke pihak lain tentang sejumlah uang tertentu pada tanggal tertentu pada masa yang akan datang. Wesel tagih ada yang berbunga dan tidak berbunga.

#### c. Piutang Lain-lain

Dalam laporan keuangan neraca, piutang lain-lain ini akan disajikan secara terpisah. Piutang lain-lain akan dikelompokkan sebagai aktiva lancar apabila piutang ini dapat tertagih tidak lebih dari satu tahun. Apabila penagihannya lebih dari satu tahun, maka piutang ini dikelompokkan sebagai aktiva tidak lancar dan dilaporkan di bawah judul investasi. Jenis piutang lain-lain meliputi

piutang bunga, piutang pajak, dan piutang dari pejabat atau karyawan perusahaan.

Adapun menurut Rudianto (2012:210) menyatakan bahwa terdapat begitu banyak macam-macam piutang yang mungkin dimiliki oleh suatu perusahaan, tetapi berdasarkan jenis dan asalnya piutang dalam suatu perusahaan dapat dikelompokkan menjadi dua, yaitu:

1. Piutang usaha merupakan piutang yang masuk kedalam kelompok asset karena biasanya akan dilunasi dalam waktu kurang dari satu tahun. Piutang usaha ini dihasilkan dalam suatu kegiatan operasional perusahaan atas transaksi penjualan barang maupun jasa yang dilakukan secara kredit.
2. Piutang bukan usaha, yaitu kebalikan dari piutang usaha yang timbul bukan sebagai akibat dari penjualan barang atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan, yang termasuk dalam kelompok ini adalah:
  - a) Persekot dalam kontrak pembelian
  - b) Klaim terhadap perusahaan angkutan atas barang yang rusak atau hilang
  - c) Klaim atas perusahaan asuransi atas kerugian yang dipertanggungjawabkan
  - d) Klaim terhadap karyawan perusahaan
  - e) Klaim terhadap resitansi pajak
  - f) Piutang dividen
  - g) Dan lain-lain

### 2.1.3 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Besarnya Piutang Tak Tertagih

Piutang adalah salah satu unsur aktiva lancar dalam neraca yang memiliki perputaran yang cepat (kurang dari 1 tahun). Sebagai salah satu bentuk investasi yang tak berbeda dengan investasi kas, persediaan dan lain-lain, maka dengan adanya piutang perusahaan harus menyediakan dana untuk diinvestasikan kedalam piutang.

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi besar kecilnya dana yang diinvestasikan dalam piutang, menurut Bambang Riyanto (2005, 85) sebagai berikut :

#### a. Volume Penjualan Kredit

Semakin besar proporsi penjualan kredit dari total penjualan maka jumlah investasi dalam piutang juga demikian. Artinya, perusahaan harus menyediakan investasi yang lebih besar dalam piutang dan meski berisiko semakin besar, profitabilitasnya juga akan meningkat.

#### b. Syarat Pembayaran Penjualan Kredit

Syarat pembayaran penjualan kredit dapat bersifat ketat atau lunak. Apabila perusahaan menetapkan syarat pembayaran yang ketat, berarti perusahaan lebih mengutamakan keselamatan kredit dari pada pertimbangan profitabilitasnya. Syarat pembayaran lebih ketat misalnya dalam bentuk batas waktu pembayaran yang pendek, pembebanan bunga yang berat pada pembayaran piutang yang terlambat.

#### c. Ketentuan Tentang Pembatasan Kredit

Dalam penjualan kredit, perusahaan dapat menetapkan batas maksimal kredit yang diberikan kepada para langganannya. Makin tinggi batas maksimal kredit yang ditetapkan bagi masing-masing langganan, berarti makin besar pula dana

yang diinvestasikan dalam piutang. Demikian pula ketentuan mengenai siapa yang dapat diberi kredit. Makin selektif para langganan yang dapat diberi kredit, akan memperkecil jumlah investasi dalam piutang. Ketentuan dapat bersifat kualitatif berupa ketentuan mengenai siapa yang dapat diberi kredit.

d. Kebijakan dalam Pengumpulan Piutang

Perusahaan dapat menjalankan kebijakan dalam pengumpulan piutang secara aktif atau pasif. Perusahaan yang melakukan 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 cepat tertagih sehingga akan lebih memperkecil jumlah piutang perusahaan. Sebaliknya, jika perusahaan menggunakan kebijakan secara pasif, maka pengumpulan piutang akan lebih lama, sehingga jumlah piutang perusahaan akan lebih besar.

e. Kebiasaan Membayar dari Para Langganan

Langganan yang memiliki kebiasaan membayar dengan memanfaatkan cash discount bisa mengakibatkan semakin kecilnya investasi dalam piutang dibandingkan dengan yang tidak memanfaatkannya. Hal ini tergantung cara mereka menilai kedua alternatif tersebut.

#### 2.1.4 Kebijakan Kredit

a. Termin penjualan berkenaan dengan kredit yang diberikan (*credit is granted*), potongan tunai (*cash discount*), dan jenis instrument kredit.

1. Periode kredit, perbedaan diantara industry yang berbeda. Umumnya suatu perusahaan harus mempertimbangkan tiga factor dalam menetapkan periode kredit, yaitu profitabilitas pelanggan yang tidak bayar, ukuran transaksi, dan tingkat dimana barang tidak tahan lama.

2. Potongan tunai merupakan bagian dari termin penjualan. Salah satu alasan potongan tunai ditawarkan adalah untuk mempercepat penagihan atau pengumpulan piutang.
3. Instrumen kredit. Kebanyakan kredit ditawarkan pada rekening terbuka (*open account*). Ini berarti bahwa instrumen kredit yang formal adalah faktur (*Invoice*) yang dikirim dengan pengiriman barang, dan yang pelanggan tanda tangani sebagai bukti bahwa barang telah diterima.

#### b. Analisis Kredit

Pada saat memberikan kredit, suatu perusahaan mencoba untuk membedakan jenis pelanggan, yaitu pelanggan yang nantinya akan melakukan pembayaran, maupun tidak akan melakukan pembayaran. Langkah-langkah yang dilakukan dalam menganalisis pemberian kredit sebagai berikut:

- a. Mencari beberapa sumber informasi, seperti laporan keuangan, pengalaman, kolega, dll.
- b. Melakukan analisis kredit dengan cara melakukan investigasi.
- c. Memutuskan kredit dan berapa lama jangka waktunya.

Adapun prosedur menurut Syamsuddin (2009:273-274) terhadap pelanggan yang telah terlambat melakukan pembayaran utangnya, umumnya dilakukan beberapa prosedur sebagai berikut:

- 1) Melalui surat. Pihak perusahaan akan mengirimkan surat teguran kepada pelanggan yang pembayarannya sudah jatuh tempo atau sudah melewati batas waktu jatuh tempo. Apabila pelanggan tersebut belum juga melakukan pembayaran maka perusahaan akan membuat surat teguran kedua dengan nada peringatan yang lebih keras.

- 2) Melalui telepon. Tindakan selanjutnya yang dilakukan oleh perusahaan yaitu dengan menghubungi langsung pelanggan yang bersangkutan untuk segera melakukan pembayaran. Jika alasan pelanggan bisa diterima, maka perusahaan akan memberikan perpanjangan waktu pembayaran.
- 3) Kunjungan personal. Teknik pengumpulan atau penagihan piutang seringkali dilakukan karena tindakan tersebut disarankan sangat efektif karena dilakukan dengan kunjungan langsung secara pribadi atau personal ke tempat langganan.
- 4) Tindakan yuridis. Tindakan perusahaan yang terakhir yaitu dengan menggunakan jalur hukum berupa pengajuan gugatan perdata melalui pengadilan.

#### 2.1.4 Evaluasi Kredit bagi calon pelanggan

Sebelum perusahaan memutuskan untuk menyetujui permintaan atau penambahan kredit oleh pelanggan, perusahaan perlu mengadakan evaluasi terhadap pelanggan. Ini dilakukan untuk mencegah resiko kredit yaitu resiko tidak terbayarnya kredit yang telah diberikan.

J. Fred dan Thomas (2010 : 282) mengatakan bahwa “dalam menilai resiko kredit, seorang manajer kredit dapat melaksanakan penilaian 5C dari calon pelanggan, yaitu” :

##### a. Character (Kepribadian)

Character menggambarkan keinginan atau kemauan para pelanggan untuk secara jujur memenuhi kewajiban-kewajibannya. Faktor-faktor ini sangat penting karena setiap transaksi kredit mengandung kesanggupan untuk membayar.

b. Capacity (Kemampuan)

Capacity merupakan pendapat subjektif mengenai kemampuan dari pelanggan, dengan menunjukkan bahwa perusahaannya sukses.

c. Capital (Modal)

Capital berhubungan dengan penilaian sumber-sumber financial dari perusahaan pelanggan, terutama ditunjukkan oleh neraca.

d. Collateral (Kolateral)

Collateral berhubungan dengan pencerminan aktiva pelanggan sebagai jaminan atas kredit yang diberikan kepada pelanggan tersebut.

e. Condition (Kondisi)

Condition menunjukkan impact (pengaruh langsung) dari trend ekonomi pada umumnya terhadap perusahaan yang bersangkutan atau perkembangan khusus dalam suatu bidang ekonomi tertentu yang mungkin mempunyai efek terhadap kemampuan pelanggan untuk memenuhi kewajibannya.

#### 2.1.5 Pengendalian Piutang Dagang

Menurut Mulyadi (2014:163) sistem pengendalian internal meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen. Adapun cara-cara pengendalian piutang menurut Soemarso dalam buku Wardiyah (2016:182) sebagai berikut:

1. Cara – cara Pengendalian Piutang

Pengendalian yang layak terhadap piutang dapat dilakukan dengan beberapa cara sebagai berikut:

- a. Pengadaan sebuah catatan atas piutang yang terperinci dan jelas untuk memenuhi kepedulian kepala bagian keuangan;
- b. Penerapan dan penyelenggaraan pengamanan pengendalian internal yang dibutuhkan;
- c. Penyiapan laporan yang diperlukan untuk pimpinan kredit mengenai kondisi piutang dan hal-hal yang berkaitan;
- d. Penilaian piutang secara wajar dalam neraca, termasuk dalam pembentukan penyisihan cadangan yang diperlukan.

Ada beberapa hal yang harus diperhatikan sebelum pemberian piutang kepada pelanggan untuk mengurangi kemungkinan risiko yang terjadi atas kredit, yaitu:

- a. Kebijakan kredit
  1. Penetapan batas pemberian kredit. Seperti tanggal jatuh tempo yang sudah disepakati di awal. Umumnya batas kredit yang diberikan 30 atau 60 hari.
  2. Jaminan yang diperlukan. Untuk kebijakan seperti ini biasanya diterapkan pada perusahaan yang memberikan jasa peminjaman dana, seperti pegadaian.
  3. Metode pembayaran. Biasanya metode pembayaran yang digunakan yaitu pembayaran melalui rekening atau langsung ke perusahaan.
  4. Penetapan atau pemberian diskon. Perusahaan akan memberikan diskon kepada pelanggan yang melakukan pembayaran lebih awal atau sebelum tanggal jatuh tempo. Besarnya diskon yang diberikan tergantung kebijakan perusahaan.

5. Dan lain-lain.

## 2. Syarat Pengendalian Internal Piutang

Menurut Wardiyah (2016:183) pengendalian internal yang baik atas piutang harus memenuhi syarat berikut:

- a. Untuk pegawai yang menangani transaksi penjualan sebaiknya dipisahkan dengan pegawai yang menangani pembukuan.
- b. Fungsi penerimaan hasil penagihan piutang harus dipisahkan dari fungsi pembukuan piutang.
- c. Semua transaksi pemberian kredit, pemberian potongan, dan penghapusan piutang harus mendapatkan persetujuan dari pejabat yang berwenang.
- d. Piutang harus dicatat dalam buku-buku tambahan piutang (accounts receivable subsidiary ledger)
- e. Perusahaan harus membuat daftar piutang berdasarkan umurnya (aging schedule)

Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO) (2013:3) mendefinisikan sistem pengendalian internal adalah sebuah proses yang dilakukan oleh dewan direksi, manajemen, dan personil dalam perusahaan yang dirancang untuk memberikan kepastian yang memadai mengenai pencapaian tujuan yang berkaitan dengan operasi, pelaporan dan kepatuhan. Terdapat lima komponen pengendalian intern menurut COSO (Committee Of Sponsoring Organization), yaitu lingkungan pengendalian, penentuan risiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi serta pengawasan atau pemantauan.

- a. Lingkungan Pengendalian

- b. Penentuan Risiko
- c. Akvitas Pengendalian
- d. Informasi dan Komunikasi
- e. Pengawasan dan Pemantauan

Pada prinsipnya sistem pengendalian harus meminimalkan dan mendeteksi serta memperbaiki kesalahan ketika terjadi. Pelaksanaan sistem pengendalian intern untuk piutang harus menghasilkan suatu kepastian bahwa semua transaksi piutang telah dibukukan dan dapat dipertanggung jawabkan

#### 2.1.6 Rasio Yang Berhubungan Dengan Piutang Dagang

Rasio merupakan alat ukur dalam menilai kinerja perusahaan. Adapun rasio-rasio yang berhubungan dengan piutang yaitu:

##### 2. Tingkat Perputaran Piutang (Receivable Turnover)

Menurut Kasmir (2011, 176) bahwa rasio yang digunakan untuk mengukur berapa lama penagihan piutang selama satu periode atau berapa kali dana yang ditanam dalam piutang ini berputar dalam satu periode.

Rasio perputaran piutang usaha =

$$\frac{\text{Penjualan Kredit}}{(\text{Piutang usaha awal tahun} + \text{Piutang usaha akhir tahun}) : 2}$$

$$\frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Rata - rata piutang usaha}}$$

##### 3. Rata-rata Umur Piutang (Average Collection Period)

Menurut Kasmir (2011, 176) Average Collection Period (ACP) yaitu menunjukkan rata-rata hari yang diperlukan untuk mengubah piutang

menjadi kas. Biasanya ditentukan dengan rasio-rasio penjualan harian. Terlalu tingginya rasio ini berarti kebijakan kredit terlalu liberal yang dapat menimbulkan bad debt dan investasi dalam piutang menjadi terlalu rendah.

Menghitung *Average collection period – ACP*

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

#### 4. Rasio Tunggakan

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

Menghitung rasio tunggakan :

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

#### 5. Rasio Penagihan

Untuk mengetahui sejauh mana aktivitas penagihan yang dilakukan atau berapa besar piutang yang tak tertagih dari total piutang yang dimiliki perusahaan, maka dapat menggunakan rasio penagihan dengan rumus sebagai berikut.

Menghitung rasio penagihan :

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

## 2.2 Penelitian Terdahulu

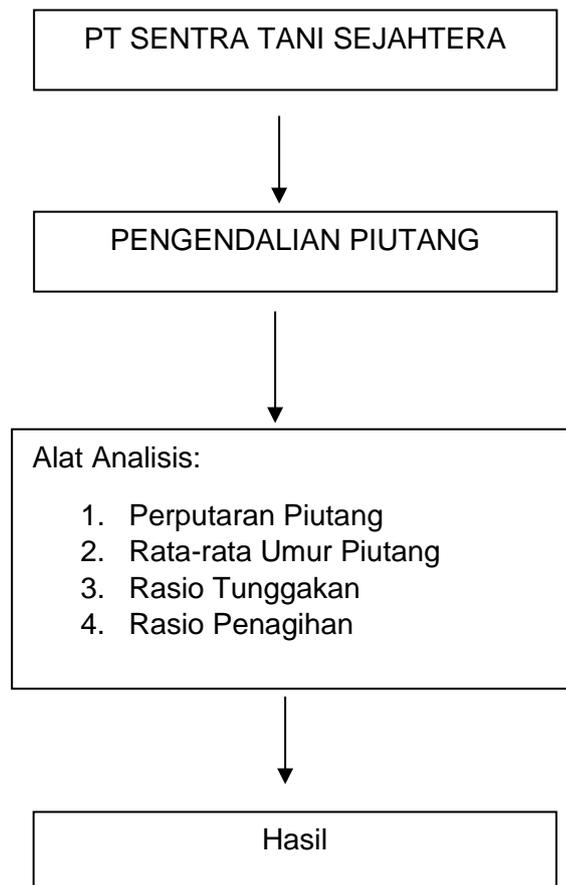
Penelitian terdahulu berguna untuk mengetahui bagaimana metode penelitian dan hasil penelitian yang dilakukan dan juga digunakan sebagai tolak ukur peneliti untuk menulis suatu penelitian, adapun penelitian terdahulu sebelum penelitian ini:

1. Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Husnaeni (2017) dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar dengan judul skripsi Analisis Tingkat Perputaran Piutang Terhadap Pengelolaan Piutang Pada PT. Sinar Galesong Mandiri Makassar. Penelitian ini menggunakan metode analisis Receivable turn over, Average collection period, rasio penagihan dan rasio tunggakan. Kesimpulan yang dapat diambil dari penelitian tersebut bahwa PT. Sinar Galesong Mandiri Makassar cukup baik jika dilihat dari perhitungan Average Collection Period dari tahun 2014 – 2016 mengalami penurunan. Semakin rendah tingkat ACP nya maka semakin baik bagi perusahaan.
2. Penelitian selanjutnya dilakukan oleh Mufliha (2017) dengan judul skripsi Analisis pengendalian piutang pada koperasi pegawai republik Indonesia (KPRI) sahabat di kabupaten bantaeng. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan penulis dapat disimpulkan bahwa pengendalian piutang pada tahun 2014-2016 sudah baik dilihat dari perputaran piutang (*Receivable Turn Over-RTO*) yang setiap tahun mengalami peningkatan dan dari rata-rata waktu pengumpulan piutang (*Average Collection Period-ACP*) yang setiap tahunnya mengalami penurunan/rendah.
3. Penelitian ini dilakukan oleh Sri riwayati (2012) dengan judul Analisis pengendalian piutang terhadap resiko piutang tak tertagih pada PT XYZ.

Metode deskriptif merupakan metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu menganalisis data dengan menentukan, mengumpulkan, mengklarifikasi, menganalisis dan menjelaskan, sehingga dapat memahami secara jelas pengendalian risiko piutang tak tertagih atas piutang. Hasil penelitian menunjukkan bahwa dalam metode cadangan piutang tak tertagih untuk piutang usaha, penggunaan cadangan kerugian piutang dan metode analisis umur piutang digunakan untuk menentukan estimasi kerugian piutang tak tertagih. Hal ini terlihat dari besarnya piutang tak tertagih tahun 2011 adalah 2,58%, 2012 adalah 2,66% dari total piutang. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa pengendalian piutang PT. Pulau Bintang Kolombia baik-baik saja.

## 2.3 Kerangka Pemikiran

Gambar 2.1 Kerangka Penelitian



## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **3.1 Rancangan Penelitian**

Rancangan penelitian sangat penting disusun agar penelitian dapat selesai sesuai dengan yang diharapkan. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dan kuantitatif. Untuk metode kualitatif, penelitian yang dilakukan untuk memperoleh informasi mengenai bagaimana sistem kebijakan pemberian kredit atau pengendalian suatu piutang yang dilakukan oleh perusahaan. Sedangkan metode penelitian kuantitatif dilakukan pengolahan data keuangan yang berkaitan dengan penjualan kredit atau piutang untuk menganalisis menggunakan rasio-rasio yang berhubungan dengan piutang.

#### **3.2 Tempat dan Waktu**

Penulis melakukan penelitian pada perusahaan PT Sentra Tani Sejahtera yang berlokasi di Jl. Tol Ir. Sutami. Penulis memilih PT Sentra Tani Sejahtera sebagai objek penelitian karena perusahaan tersebut merupakan perusahaan yang bergerak di bidang distributor pupuk dan pestisida yang melakukan transaksi penjualan secara kredit, sehingga perusahaan dapat dijadikan objek dalam penelitian ini. Penelitian ini dimulai bulan Juli – September 2021.

#### **3.3 Jenis dan Sumber Data**

##### **3.3.1 Jenis Data**

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kuantitatif dengan pendekatan deskriptif. Penelitian kuantitatif Penggunaan

metode deskriptif kuantitatif ini diselaraskan dengan variable penelitian yang memusatkan pada masalah-masalah aktual dan fenomena yang sedang terjadi pada saat sekarang dengan bentuk hasil penelitian berupa angka-angka yang memiliki makna. Sebagaimana yang dikemukakan oleh Sudjana dalam Shinta Margareta (2013) bahwa metode penelitian deskriptif dengan pendekatan secara kuantitatif digunakan apabila bertujuan untuk mendeskripsikan atau menjelaskan peristiwa atau suatu kejadian yang terjadi pada saat sekarang dalam bentuk angka-angka yang bermakna.

### 3.3.2 Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data primer dan data sekunder. Data primer merupakan sumber penelitian yang diperoleh secara langsung dari sumber asli atau perusahaan dengan melakukan penelitian lapangan dan wawancara langsung dengan beberapa staf untuk mencari tahu mengenai informasi yang dibutuhkan. Sedangkan untuk data sekunder diperoleh dari data penjualan dan data piutang perusahaan, serta dokumen perusahaan yang berhubungan dengan tujuan penelitian.

## 3.4 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan hal penting dalam melakukan analisis demi keberhasilan penelitian. Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Penelitian Lapangan (*Field Research*)

Penelitian ini dilakukan melalui observasi dan wawancara perusahaan (khususnya dalam aspek keuangan) dan observasi langsung terhadap

berbagai informasi terkait, sehingga diperoleh informasi yang akurat dan lengkap.

## 2. Analisis Dokumen

Metode analisis dokumen merupakan teknik pengumpulan data yang menganalisis dokumen yang berisi data dan informasi untuk mengolah masalah yang akan diteliti.

### **3.5 Populasi dan Sampel**

Populasi adalah keseluruhan dari subjek penelitian, sedangkan sampel adalah sebagian dari populasi tersebut. Nilai yang dihitung dan diperoleh dari populasi ini disebut dengan parameter. Populasi merupakan seluruh jumlah dari subjek yang akan diteliti oleh seseorang peneliti.

Populasi yang digunakan untuk penelitian ini yaitu akun piutang selama tahun 2020. Untuk sampel menggunakan metode sampel jenuh yang mana sampel yang digunakan yaitu yang berhubungan dengan akun piutang yang terjadi mulai januari – desember 2020

### **3.6 Pengukuran Variabel**

Pengukuran variabel dalam menganalisis pengendalian piutang yaitu menggunakan rasio-rasio yang berkaitan dengan piutang. Seperti rasio perputaran piutang, rata-rata umur piutang, rasio tunggakan, dan rasio penagihan. Umumnya rasio yang paling sering digunakan hanya perputaran piutang dan rata-rata umur piutang. Namun pada penelitian kali ini penulis juga menggunakan rasio penagihan dan rasio tunggakan untuk lebih memastikan seberapa efektif

pengendalian piutang perusahaan. Dasar pengukuran yang digunakan untuk piutang ialah biaya historis.

### 3.7 Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian yang digunakan dalam penelitian ini untuk mengukur efektivitas pengendalian piutang yang dilakukan oleh perusahaan. Mulai dari syarat pemberian kredit sampai dengan penagihan piutang. Adapun alat ukur yang digunakan dalam penelitian ini yaitu dengan menggunakan rasio tingkat perputaran piutang, rata-rata umur piutang, rasio penagihan, dan rasio tunggakan.

### 3.8 Analisis Data

Analisis data deskriptif berupa data numerik yang berasal dari piutang. Adapun Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini untuk menganalisis pengendalian piutang sebagai berikut:

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

Tingkat perputaran piutang digunakan untuk mengukur jumlah kemunculan (rata-rata) piutang. Rasio perputaran piutang adalah rasio total penjualan kredit terhadap rata-rata saldo piutang dalam periode tertentu. Apabila rata-rata piutang usaha adalah nol (0) maka dapat dikatakan perusahaan tidak memiliki piutang atau seluruh piutang usaha dapat dipulihkan.

Menghitung *Receivable turn over – RTO*

$$\frac{\text{Penjualan Kredit}}{(\text{Piutang usaha awal tahun} + \text{Piutang usaha akhir tahun}) : 2}$$

Dimana, untuk menghitung rata-rata piutang adalah,

$$\frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Rata – rata piutang usaha}}$$

Untuk mengetahui rata-rata hari yang diperlukan untuk mengumpulkan piutang menjadi sebuah kas, maka dapat menggunakan rasio umur rata-rata piutang. Apabila hasil perhitungan ini kurang dari atau sama dengan standar kredit, maka hasil perhitungan tersebut akan terkait dengan jumlah hari yang ditetapkan sebagai standar kredit, yang berarti pengendalian piutang dapat dikatakan berhasil, begitu pula sebaliknya. Artinya beberapa nasabah kredit berhutang atau melanggar standar kredit yang ditetapkan oleh perusahaan.

Menghitung *Average collection period – ACP*

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

## 2. Rasio tunggakan

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

Menghitung rasio tunggakan :

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

## 3. Rasio penagihan

Dengan menggunakan rasio penagihan dapat diketahui sejauh mana aktivitas penagihan yang dilakukan atau berapa besar piutang yang tak tertagih dari total piutang yang dimiliki perusahaan.

Menghitung rasio penagihan :

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

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

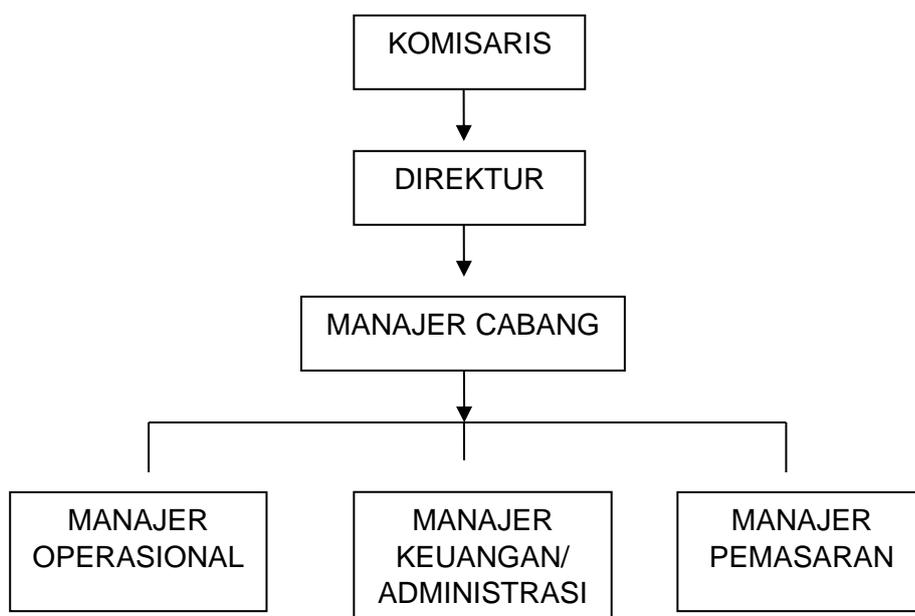
#### **4.1 Sejarah Singkat Perusahaan**

PT Sentra Tani Sejahtera merupakan perusahaan yang bergerak di bidang agrokimia. Perusahaan ini berdiri pada tahun 1979 di Makassar dan memiliki kantor pusat yang beralamat di Jl Veteran Selatan Nomor 287. PT Sentra Tani Sejahtera merupakan distributor pestisida dan pupuk untuk kebutuhan pertanian dan memiliki cabang di Kendari dan Palu. PT Sentra Tani mempunyai 3 pembagian wilayah pemasaran yaitu di Sulawesi Selatan, Sulawesi Tenggara dan Sulawesi Tengah. Adapun produk-produk dari pemasok yang dipasarkan adalah Pestisida dan Pupuk, selain memasarkan produk dari pemasok, PT Sentra Tani Sejahtera juga memproduksi Pupuk Cair.

#### **4.2 Visi Misi & Struktur Organisasi Perusahaan**

VISI PT Sentra Tani Sejahtera adalah Menjadi Perusahaan *Go Public* dengan eksistensi dapat menjadi perusahaan pertanian yang luas dan berkualitas dengan reputasi nasional. Adapun MISI dari PT Sentra Tani Sejahtera ialah Membuka lapangan kerja dan membantu pemerintah dalam percepatan distribusi pupuk dan pestisida, menjalin hubungan kerjasama yang baik dengan pemasok dan memberikan pelayanan terbaik kepada pelanggan

**Gambar 4.1**  
**STRUKTUR ORGANISASI**



Sumber: PT Sentra Tani Sejahtera (2020)

### **4.3 Hasil Penelitian dan Pembahasan**

Dalam penentuan kebijakan akuntansi yang diterapkan untuk mengetahui posisi keuangan dan hasil usahanya. Dasar penyajian laporan keuangan perusahaan diselenggarakan berdasarkan konsep tahun buku yaitu 1 Januari sampai dengan 31 Desember tahun yang bersangkutan. Dimana laporan keuangan meliputi neraca, laporan laba rugi dan laporan perubahan modal.

Adapun gambaran pengendalian intern dan sistem akuntansi perusahaan adalah sebagai berikut:

1. Pengendalian Intern
  - a. Perusahaan membuat struktur organisasi yang menjadi pemisah tugas, wewenang dan tanggung jawab.

- b. Perusahaan menetapkan pendelegasian dari manager ke staf sesuai dengan tugas dan tanggung jawab.
  - c. Perusahaan melakukan pelaksanaan pengawasan terhadap kepatuhan karyawan dan melaksanakan tugas.
2. Sistem Akuntansi
- a. Adanya otorisasi setiap pengeluaran dan pemasukan sesuai dengan limit yang ditetapkan
  - b. Setiap transaksi harus didukung dengan bukti-bukti atau dokumen pendukung.
  - c. Setiap transaksi harus dicatat dan dibukukan
  - d. Membuat rekapan dari transaksi untuk memudahkan pengecekan jika terjadi selisih atau kesalahan.
  - e. Setiap transaksi yang nilainya cukup besar harus dilaporkan ke direktur.

Analisis yang dilakukan terhadap pengendalian piutang PT Sentra Tani Sejahtera, dalam hal ini peneliti melakukan wawancara pada karyawan perusahaan. Adapun pertanyaan yang diajukan yaitu;

1) Bagaimana Prosedur Piutang PT Sentra Tani Sejahtera?

Staf piutang PT Sentra Tani Sejahtera Konita mengatakan bahwa:

Pertama, masing-masing sales area membuat pesanan penjualan kemudian pesanan tersebut direview oleh saya sendiri lalu diapprove untuk diterbitkan surat jalan. Proses review dilakukan untuk menilai apakah pesanan tersebut layak diproses atau tidak dengan beberapa pertimbangan seperti jatuh tempo piutang sebelumnya, batas piutang pelanggan dan histori pembayaran pelanggan. Kemudian pada saat

barang tiba di pelanggan maka pada hari itu terbit piutang dan dimulailah proses penagihan.

2) Bagaimana Proses Penagihan Piutang PT Sentra Tani Sejahtera?

Staf piutang PT Sentra Tani Sejahtera Konita mengatakan bahwa:

Setiap minggu masing-masing sales area melakukan penagihan dengan melakukan kunjungan ke pelanggan dengan membawa rekapan rincian umur piutang pelanggan yang update setiap minggunya. Penagihan dilakukan setiap minggu dilakukan dan melakukan kunjungan langsung agar dapat mempercepat pengumpulan piutang.

3) Bagaimana jika ada pelanggan yang terlambat melakukan pembayaran?

Staf piutang PT Sentra Tani Sejahtera Konita mengatakan bahwa:

Pertama yang dilakukan adalah menahan semua pesanan penjualan dari pelanggan tersebut/pending orderan, kemudian menghubungi sales yang menangani pelanggan tersebut untuk memaksimalkan penagihan dulu baru kemudian dapat diberikan kredit. Jika pelanggan belum melunasi piutang maka, saya selaku staff piutang menghubungi langsung ke pelanggan via wa dengan menanyakan kendala-kendala dan mencari solusi untuk pelunasan piutang tersebut.

4) Bagaimana proses review pesanan penjualan dilakukan?

Staf piutang PT Sentra Tani Sejahtera Konita mengatakan bahwa:

Pertama dilakukan pengecekan terlebih dahulu apakah pelanggan tersebut masih memiliki hutang yang lewat jatuh tempo atau belum, kemudian dilakukan pengecekan terhadap batas kredit, apakah melampaui batas kredit jika pesanan tersebut diproses, kemudian pengecekan terhadap histori pembayaran pelanggan apakah lancar atau tidak, apakah

pelanggan tersebut pernah terlambat melunasi piutang atau tidak. Jika hal tersebut sudah dipenuhi maka pesanan penjualan dapat disetujui atau kredit dapat diberikan.

#### 4.3.1 Prosedur Pengelolaan Piutang

Dalam menjalankan aktifitasnya, sebagian besar penjualan yang dilakukan PT Sentra Tani Sejahtera merupakan penjualan kredit yang artinya uang atau pembayaran atas hasil penjualan baru akan diterima dikemudian hari dengan syarat pembayaran yang diberikan ke konsumen. Pengelolaan piutang menjadi tanggung jawab bagian administrasi/keuangan. Untuk penanganan piutang PT Sentra Tani Sejahtera bagian keuangan menerbitkan surat jalan berdasarkan surat pesanan yang dibuat oleh sales/penjualan, setelah barang sampai ke konsumen maka diterbitkan faktur penjualan sampai dengan pelunasan piutang. Tujuan utama dari prosedur pengelolaan piutang adalah untuk memastikan setiap tagihan dapat ditagih tepat waktu. Untuk mencapai hal tersebut maka PT Sentra Tani Sejahtera menerapkan prosedur sebagai berikut:

- a. Setiap minggu, bagian keuangan dalam hal ini staf piutang membuat rincian umur piutang setiap pelanggan ke masing-masing sales area, tujuannya untuk update piutang dan meminimalkan resiko selisih atau ketidakcocokan dengan pelanggan.
- b. Secara berkala, staf piutang melakukan konfirmasi piutang ke beberapa pelanggan, diprioritaskan ke pelanggan yang piutangnya sudah lewat jatuh tempo, hal ini untuk memastikan data dari perusahaan sudah cocok dengan pelanggan sekaligus mencari tahu apa kendala-kendala yang dialami pelanggan.

- c. Penagihan piutang dilakukan masing-masing sales area dengan melakukan kunjungan sekali seminggu ke pelanggan agar penagihan dapat berjalan lancar.
- d. Staf piutang melakukan follow up ke masing-masing sales area terhadap piutang yang sudah jatuh tempo atau langsung follow up ke pelanggan. Follow up dapat dilakukan dengan telepon, via email atau melalui sales area.
- e. Setiap harinya, staf bank melakukan pengecekan di rekening koran, bila ada uang masuk sebagai pelunasan piutang maka langsung diinformasikan ke staf piutang untuk dilakukan pelunasan.
- f. Staf piutang melakukan pelunasan piutang berdasarkan bukti penyetoran yang dibuat oleh sales area dan ditandatangani oleh kasir dan staf bank dan manajer keuangan.
- g. Perusahaan memberikan syarat kredit 30 hari dengan limit atau batas kredit ke masing-masing pelanggan.

#### 4.3.2 Proses Penagihan Piutang

Proses penagihan dilakukan dengan menggunakan invoice satu kali terbit. Hal ini dilakukan untuk menghindari double invoice atau invoice tagihan ganda. Jika terdapat kesalahan faktur penjualan baik itu item barang atau harga, maka staf piutang melakukan revisi faktur sesuai persetujuan dari manager keuangan, selanjutnya diterbitkan faktur yang telah direvisi.

Penagihan dilakukan oleh sales masing-masing area dengan melakukan kunjungan 1 kali seminggu dengan melakukan kunjungan ke pelanggan. Jika terdapat piutang yang lewat jatuh tempo maka staf piutang melakukan monitoring atau pengawasan dengan cara menghubungi lewat telepon, email atau datang

langsung untuk mengkonfirmasi dan menanyakan kendala-kendala dari pelanggan. Jika piutang tersebut belum terbayarkan, maka pesanan dari pelanggan tersebut tidak disetujui untuk diberikan kredit dengan syarat piutang jatuh tempo harus dilunasi terlebih dahulu baru kemudian dapat diberikan kredit.

Dalam proses penagihan, PT Sentra Tani Sejahtera juga menerapkan cashback atau potongan harga guna mempercepat pelunasan piutang. Namun, masih banyak pelanggan yang sudah lewat jatuh temponya dan melebihi batas kredit, hal ini dikarenakan sales area berusaha mengejar target penjualan sehingga proses penagihan menjadi kurang efektif dan berdampak ke piutang usaha. Kendala yang lain yang ditemukan yaitu pemberian program kepada pelanggan dengan jumlah piutang yang cukup besar yang mengakibatkan sulitnya pelanggan dalam melunasi piutang, seharusnya pemberian kredit harus memperhatikan performa atau histori pembayaran dan tentunya tidak melewati batas kredit. Kendala-kendala yang lain seperti jarak pelanggan yang cukup sulit diakses, kemudian faktor musim yang mempengaruhi waktu pemakaian produk, dan juga kendala di pengiriman barang yang memakan waktu yang menyebabkan penagihan menjadi lebih lama.

Dari beberapa kendala yang dihadapi, pihak manajemen selalu berupaya untuk dapat mengelola dan mengendalikan piutangnya. Ketika manajemen perusahaan tidak dapat mengelola dan mengendalikan piutangnya maka akan mengakibatkan kurangnya pemasukan bahkan mungkin perusahaan akan kehilangan pemasukan akibat munculnya piutang tak tertagih. Usaha yang paling nyata dilakukan PT Sentra Tani Sejahtera dalam menghadapi masalah tersebut adalah dengan berpegang teguh dan konsisten dalam menjalankan pedoman aturan yang telah ditetapkan.

#### 4.3.3 Pengendalian Piutang

Karena piutang merupakan sumber keuangan atau sumber utama dalam perusahaan yang sangat berpengaruh terhadap kelangsungan perusahaan maka pengendalian piutang menjadi hal sangat penting dan harus dijalankan oleh manajemen perusahaan. Tujuan utama dari pengendalian internal dijalankannya prosedur pada setiap bagian dengan efektif dan efisien. Suatu prosedur yang dijalankan dengan efektif dan efisien akan berdampak pada tercapainya tujuan perusahaan dan dapat meningkatkan kinerja perusahaan.

Salah satu contoh pengendalian internal yang dilaksanakan adalah yaitu prinsip pemisahan tugas yang diimplementasikan dalam struktur organisasi dan standar operasional prosedur perusahaan. Tujuan pokok dari pemisahan tugas dan wewenang adalah untuk mencegah dan mendeteksi kekeliruan dan penyimpangan yang mungkin terjadi dalam pelaksanaan tugas yang dibebankan kepada seseorang. Dengan adanya pemisahan tugas, artinya dapat menutup celah bagi seseorang untuk melakukan kecurangan sehingga dapat menjamin keamanan harta perusahaan.

Pengendalian internal adalah bagian terpenting dalam manajemen perusahaan karena memiliki fungsi mengarahkan perusahaan dalam menjalankan operasional dan mengontrol semua bagian yang ada dalam perusahaan. Pengendalian internal dikatakan baik jika sistemnya memadai dan pelaksanaannya tidak menyimpang, jadi baik buruknya sistem tergantung pada 2 hal yaitu pengendalian itu sendiri dan pelaksanaannya.

Pelaksanaan pengendalian yang menyimpang secara terus menerus akan berdampak pada kegiatan operasional buruk dan dapat menghilangkan fungsi pengendalian itu sendiri. Dengan pengendalian internal yang baik, maka dapat

dilakukan pencegahan terhadap tindakan-tindakan yang dapat merugikan perusahaan, pengendalian internal juga menjadi alat bagi pimpinan untuk memantau kegiatan perusahaan.

Setelah mengadakan penelitian, maka penulis melakukan analisis perbandingan mengenai pengendalian internal yang dilaksanakan PT Sentra Tani Sejahtera dengan aktivitas pengendalian (*control activity*) menurut teori pengendalian COSO seperti:

a. Pemisahan Tugas

Pemisahan fungsi telah dilaksanakan oleh PT Sentra Tani Sejahtera namun untuk level manager. Untuk level staf masih belum kuat pemisahan fungsinya seperti staf piutang yang harusnya fokus mengurus pengelolaan piutang, namun staf piutang juga mengerjakan pembuatan faktur penjualan yang bisa menimbulkan penyimpangan atau kecurangan.

b. Otorisasi Tepat Atas Transaksi

Proses otorisasi yang ada pada PT Sentra Tani Sejahtera dilaksanakan namun masih memiliki kekurangan. Dengan adanya pembagian wewenang yang jelas, tiap fungsi harus sesuai dengan persetujuan atau otorisasi dari pejabat yang berwenang jika ingin pengendalian berjalan dengan baik. Terutama untuk transaksi-transaksi yang melebihi batas kewenangan fungsi itu sendiri. Contoh otorisasi yang terjadi adalah:

- 1) Tidak terdapat tanda tangan manajer penjualan pada setiap surat pesanan.
- 2) Semua persetujuan surat pesanan hanya dilakukan oleh staf piutang. Seharusnya otorisasi juga dapat dilakukan sampai ke level manajer keuangan terutama transaksi yang mempunyai nilai cukup besar.

- 3) Dilampirkannya bukti-bukti pendukung pada voucher uang masuk kepada staff piutang sebagai bukti atas lunasnya piutang.
- 4) Setiap voucher uang masuk yang dibuat oleh masing-masing sales area kemudian diparaf oleh kasir dan diketahui oleh manager keuangan sebagai bukti pertanggungjawaban baru kemudian dilakukan proses pelunasan piutang oleh staff piutang. Penetapan tanggung jawab ini tentu saja meliputi pemberian otorisasi untuk menyetujui (approval) atas sebuah transaksi.

c. Dokumen dan Catatan yang Memadai

Dokumen dan catatan merupakan objek fisik di mana transaksi akan dicantumkan serta diikhtisarkan. Dokumen yang memadai sangat penting untuk mencatat transaksi dan mengendalikan aktiva. Dokumen menjadi bukti bahwa transaksi bisnis telah terjadi. Ketidak-lengkapan dokumen atas suatu transaksi tidak boleh terjadi karena bisa menimbulkan tindak kecurangan.

Selain ketersediaan dokumen juga sebaiknya dokumen harus dibuat berurut, terutama pada dokumen-dokumen seperti invoice, voucher uang masuk dan dokume lainnya. Dokumen yang dibuat berurut sangat membantu untuk mencegah transaksi double atau transasksi ganda dan juga sebagai fungsi untuk membantu mencegah adanya transaksi yang tidak dicatat. PT Sentra Tani Sejahtera telah melakukan pencatatan dan ketersediaan dokumen dengan baik sehingga dapat mengurangi celah terjadinya kecurangan-kecurangan.

d. Pengendalian Fisik atas Aktiva dan Catatan

Agar dapat menyelenggarakan pengendalian internal yang memadai, aktiva dan catatan harus dilindungi. Jika tidak diamankan sebagaimana mestinya, aktiva dapat dicuri, diselewengkan atau disalahgunakan. Demikian juga dengan catatan, jika tidak dilindungi secara memadai, catatan bisa dicuri, diselewengkan, rusak atau hilang, yang dapat mengganggu proses pencatatan akuntansi dan operasi normal bisnis perusahaan.

e. Pemeriksaan Independen atau Verifikasi Internal

Kebanyakan sistem pengendalian internal memberikan pengecekan independent atau verifikasi internal. Prinsip ini meliputi peninjauan ulang, perbandingan dan pencocokan data yang telah disiapkan. Untuk memperoleh manfaat maksimum dari pengecekan independent atau verifikasi internal, maka:

- 1) Verifikasi seharusnya dilakukan secara periodik/berkala atau bisa juga atas dasar dadakan;
- 2) Verifikasi sebaiknya dilakukan oleh orang independent;
- 3) Ketidakcocokan/ketidaksesuaian seharusnya dilaporkan ke tingkatan manajemen yang memang dapat mengambil tindakan korektif secara tepat. Kebutuhan akan pengecekan independent meningkat karena struktur pengendalian internal cenderung berubah setiap saat kalau tidak terdapat mekanisme penelaahan yang sering. Pegawai mungkin akan menjadi lupa atau dengan sengaja tidak mengikuti prosedur atau menjadi ceroboh jika tidak ada orang yang meninjau ulang dan mengevaluasi hasil pekerjaannya.

#### 4.3.4 Perhitungan Rasio Keuangan Untuk Menilai Kinerja Piutang

Berdasarkan pembahasan pada bab sebelumnya, beberapa metode analisis untuk menghitung rasio untuk menilai investasi piutang PT Sentra Tani Sejahtera, antara lain:

1. Tingkat Perputaran Piutang (Receivable Turnover - RTO)
2. Rata-rata Umur Piutang (Average Collection Period - ACP)
3. Rasio Tunggakan
4. Rasio Penagihan

**Tabel 4.1**

#### **Daftar Piutang PT Sentra Tani Sejahtera**

**Tahun 2018 sampai tahun 2020**

TAHUN	SALDO AWAL (Rp)	PENJUALAN (Rp)	TOTAL PENJUALAN (Rp)	TERTAGIH (Rp)	PIUTANG TAK TERTAGIH (Rp)
2018	8.375.916.740	53.691.814.752	62.067.731.492	51.152.688.798	10.915.042.694
2019	10.915.042.694	60.259.561.490	71.174.604.184	55.711.944.234	15.462.659.950
2020	15.462.659.950	58.603.630.669	74.066.290.619	58.169.217.198	15.897.073.421

Data Diolah: PT Sentra Tani Sejahtera, 2021

1. Tingkat Perputaran Piutang (*Receivable Turnover – RTO*).

Rasio ini digunakan untuk mengukur berapa lama penagihan piutang selama satu periode atau berapa kali dana yang ditanam dalam piutang ini berputar dalam satu periode. Cara menghitung rasio ini adalah dengan membandingkan antara penjualan kredit dengan rata-rata piutang.

Rumus untuk mencari (*Receivable Turnover*) adalah sebagai berikut

$$\text{Perputaran Piutang} = \frac{\text{Penjualan kredit}}{\text{Rata – rata piutang}}$$

Dimana untuk mengetahui rata-rata piutang adalah:

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

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

a. Tahun 2018

$$\begin{aligned} RTO &= \frac{\text{Rp } 53.691.814.752}{\text{Rp } 9.645.479.717} \\ &= 5,57 \text{ Kali} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Rata - rata piutang} &= \frac{\text{Rp } 8.375.916.740 + \text{Rp } 10.915.042.694}{2} \\ &= \text{Rp } 9.645.479.717 \end{aligned}$$

b. Tahun 2019

$$\begin{aligned} RTO &= \frac{\text{Rp } 60.259.561.490}{\text{Rp } 13.188.851.322} \\ &= 4,57 \text{ Kali} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Rata - rata piutang} &= \frac{\text{Rp } 10.915.042.694 + \text{Rp } 15.462.659.950}{2} \\ &= \text{Rp } 13.188.851.322 \end{aligned}$$

c. Tahun 2020

$$\begin{aligned} RTO &= \frac{\text{Rp } 58.603.630.669}{\text{Rp } 15.679.866.686} \\ &= 3.74 \text{ Kali} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Rata - rata piutang} &= \frac{\text{Rp } 15.462.659.950 + \text{Rp } 1.5897.073.421}{2} \\ &= \text{Rp } 15.679.866.686 \end{aligned}$$

Perputaran piutang dalam suatu perusahaan sangatlah baik apabila dalam pelaksanaannya tidak mengalami masalah seperti adanya kemacetan pembayaran atau telatnya membayar. Berdasarkan perhitungan di atas dapat diketahui perputaran piutang PT Sentra Tani Sejahtera selama tiga tahun terakhir yaitu tahun 2018 sampai dengan 2020 mengalami penurunan perputaran piutang.

Dari hasil perhitungan tingkat perputaran piutang atau *Receivable turnover (RTO)*. PT Sentra Tani Sejahtera pada tahun 2018 adalah 5,57 kali sedangkan pada tahun 2019 RTO nya 4,57 kali dan pada tahun 2020 RTO nya 3,74 kali, apabila dirata-ratakan perputaran piutang selama periode tersebut adalah  $(13,87 \text{ kali}/3)$  adalah 4,62 kali. Perputaran piutang yang terjadi pada tahun 2018 sampai tahun 2020 yaitu 4,62 kali. Dalam hal ini, PT Sentra Tani Sejahtera jatuh tempo selama 30 hari, yang berarti perputaran piutang yang diharapkan sebanyak 12 kali setahun. Sehingga hasil perhitungan membuktikan bahwa perputaran piutang yang terjadi pada PT Sentra Tani Sejahtera belum berjalan dengan baik dan kebijakan yang dijalankan masih belum efektif.

Dengan hasil perputaran yang tinggi atau sesuai dengan yang diharapkan, artinya dapat meningkatkan kinerja perusahaan menjadi lebih baik dan akan membuat perusahaan semakin bertumbuh dikarenakan perputaran piutang yang sudah berjalan dengan baik. Begitupun sebaliknya, dengan hasil tingkat perputaran piutang yang rendah, dapat berdampak ke kinerja buruk perusahaan dan perusahaan akan kewalahan dalam mengelola kas nya. Tingkat perputaran yang tinggi menunjukkan cepatnya dana terkait dalam piutang atau dengan kata lain cepatnya piutang dilunasi oleh debitur. Semakin tinggi tingkat perputaran piutang maka semakin cepat pula piutang menjadi kas.

## 2. Rata-rata Umur Piutang (*Average Collection Period – ACP*)

Rasio ini digunakan untuk mencari jumlah rata-rata hari yang dibutuhkan untuk menagih dan mengubahnya menjadi uang tunai, dengan rumus:

$$\text{Rata – rata umur piutang} = \frac{365}{\text{Tingkat perputaran piutang}}$$

$$\begin{aligned}\text{Rata-rata umur piutang tahun 2018} &= \frac{365}{5,57} \\ &= 65,52 \text{ Hari}\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Rata-rata umur piutang tahun 2019} &= \frac{365}{4,57} \\ &= 79,86 \text{ Hari}\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Rata-rata umur piutang tahun 2020} &= \frac{365}{3,74} \\ &= 97,59 \text{ Hari}\end{aligned}$$

Periode terikatnya modal dalam piutang atau periode rata-rata pengumpulan piutang adalah penting untuk membandingkan periode rata-rata dengan syarat pembayaran yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Jumlah hari penjualan dalam piutang merupakan estimasi jangka Panjang waktu piutang yang belum tertagih. Perbandingan ukuran ini dengan syarat kredit akan menghasilkan informasi mengenai efisiensi dalam penagihan piutang.

Apabila periode rata-rata pengumpulan piutang lebih besar dari pada batas waktu pembayaran yang telah ditetapkan tersebut, berarti banyak para pelanggan yang tidak memenuhi syarat pembayaran yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Untuk mengungkapkan hubungan antara penjualan kredit dan piutang usaha, jumlah hari penjualan dalam piutang merupakan estimasi jangka waktu piutang usaha yang belum tertagih PT Sentra Tani Sejahtera merupakan distributor pestisida dan pupuk pertanian yang menyalurkan produk ke toko/kios. Dalam periode rata-rata pengumpulan piutang, masalah yang timbul dari adanya penunggakan yang dikarenakan pembelian kredit hingga ketidakmampuan dalam melunasi hutang ke perusahaan.

Dari hasil perhitungan ACP di atas, diketahui pada tahun 2018 ACP nya 65,52 hari, hal ini menandakan bahwa periode pengumpulan piutang menjadi kas sudah melewati batas jatuh tempo yang ditetapkan. Pada tahun 2019 ACP nya 78,86 hari dimana periode pengumpulan menjadi semakin lambat dari tahun 2018 dan di tahun 2020 ACP meningkat menjadi 97,59 hari dimana periode pengumpulan menjadi tiga kali lipat dibandingkan tahun 2018. Peningkatan umur piutang yang terjadi dari tahun 2018 sampai tahun 2020 menunjukkan bahwa pengendalian piutang yang diterapkan perusahaan masih belum baik dimana ACP nya mengalami kenaikan yang signifikan, ACP yang lebih tinggi dari syarat kredit menunjukkan bahwa perusahaan belum melakukan penagihan tepat waktu.

### 3. Rasio Tunggakan

Rasio digunakan untuk mengetahui berapa jumlah yang telah jatuh tempo dari sejumlah penjualan kredit yang dilakukan dari piutang yang belum tertagih.

$$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{\text{Saldo piutang tertunggak akhir periode}}{\text{Total piutang pada periode yang sama}} \times 100\%$$

$$\begin{aligned} \text{Rasio tunggakan tahun 2018} &= \frac{\text{Rp } 10.915.042.694}{\text{Rp } 62.067.731.492} \times 100\% \\ &= 17,58 \% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Rasio tunggakan tahun 2019} &= \frac{\text{Rp } 15.462.659.950}{\text{Rp } 71.174.604.184} \times 100\% \\ &= 21,72 \% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Rasio tunggakan tahun 2020} &= \frac{\text{Rp } 15.897.073.421}{\text{Rp } 74.066.290.619} \times 100\% \\ &= 21,46 \% \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil yang diperoleh dari perhitungan rasio tunggakan selama tiga tahun terakhir, rasio tunggakan perusahaan mengalami kenaikan di tahun

2019 dan terjadi kenaikan di tahun 2020. Pada tahun 2018 total saldo piutang tertunggak sebesar Rp 10.915.042.694 sehingga diperoleh persentase rasio tunggakan di tahun 2018 sebesar 17,58%. Di tahun 2019 kenaikan piutang tertunggak menjadi Rp 15.462.659.950 dengan persentase rasio piutang tertunggak meningkat menjadi Rp. 21,72 %. Meskipun total piutang di tahun 2019 mengalami peningkatan sehingga persentase rasio tunggakan juga mengalami kenaikan. Terakhir di tahun 2020 total piutang tertunggak sebesar Rp 15.897.073.421 dan piutang sebesar Rp 74.066.290.619, sehingga diperoleh persentase rasio tunggakan sebanyak 21,46 %.

Pada tiga tahun terakhir rasio tunggakan tertinggi terjadi pada tahun 2019 yaitu 21,72%, hal ini menunjukkan bahwa pada tahun 2019 tunggakan yang terjadi dapat merugikan perusahaan karena dana yang seharusnya kembali berputar menjadi kas tetap tertanam dalam piutang. Di tahun 2020 rasio penagihan mengalami penurunan sebesar 21,46 % ini menunjukkan perusahaan telah berusaha mengelola piutang namun belum mencapai hasil yang maksimal.

Kenaikan rasio tunggakan perlu diperhatikan agar pengembalian terhadap modal perusahaan bisa cepat tercapai, dimana semakin kecil rasio tunggakan berarti semakin baik bagi perusahaan dalam pengelolaan piutangnya.

#### 4. Rasio Penagihan

Untuk mengetahui sejauh mana aktivitas penagihan yang dilakukan atau berapa besar piutang yang tak tertagih dari total piutang yang dimiliki perusahaan.

$$\text{Rasio penagihan} = \frac{\text{Jumlah piutang tertagih}}{\text{Total piutang}} \times 100\%$$

$$\text{Rasio penagihan tahun 2018} = \frac{\text{Rp } 51.152.688.798}{\text{Rp } 62.067.731.492} \times 100\%$$

$$= 82,41 \%$$

$$\text{Rasio penagihan tahun 2019} = \frac{\text{Rp } 55.711.944.234}{\text{Rp } 71.174.604.184} \times 100\%$$

$$= 78,27\%$$

$$\text{Rasio penagihan tahun 2020} = \frac{\text{Rp } 58.169.217.198}{\text{Rp } 74.066.290.619} \times 100\%$$

$$= 78,53\%$$

Berdasarkan hasil perhitungan rasio penagihan perusahaan selama tiga tahun terakhir berfluktuatif. Pada tahun 2018 persentase rasio penagihan mencapai 82,41%, tahun 2019 mengalami penurunan menjadi 78,27% dan di tahun 2020 mengalami kenaikan menjadi 78,53%. Pada tahun 2020 penjualan perusahaan mengalami peningkatan senilai Rp. 74.066.290.619 dengan nilai penagihan di tahun 2020 sebesar Rp. 58.169.217.198 dengan rasio penagihan yang meningkat dari tahun sebelumnya menggambarkan perusahaan telah berupaya untuk meningkatkan penagihan piutang. Semakin tinggi rasio penagihan atau mendekati 100 persen menggambarkan baiknya proses penagihan yang dilakukan oleh manajemen perusahaan

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

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

1. Pengendalian piutang PT Sentra Tani Sejahtera dalam penerapannya masih belum optimal seperti belum diperketatnya aturan-aturan yang berlaku sehingga menyebabkan tingkat perputaran piutang menjadi semakin lambat dari tahun ketahun.
2. Kinerja Piutang PT Sentra Tani Sejahtera masih belum efektif jika dilihat dari Rasio tingkat perputaran piutang perusahaan selama tiga tahun terakhir terus mengalami penurunan, Rasio rata-rata umur piutang perusahaan selama tiga tahun terakhir lebih besar dari standar pengumpulan piutang yang diterapkan, Rasio rata-rata umur piutang perusahaan selama tiga tahun terakhir lebih besar dari standar pengumpulan piutang yang diterapkan, Rasio tunggakan dan rasio penagihan perusahaan belum berjalan dengan baik.

## 5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, maka penulis memberikan saran sebagai bahan pertimbangan bagi perusahaan:

1. Sebaiknya sistem dan prosedur pengendalian piutang yang selama ini diterapkan harus dievaluasi kembali dan juga perlu disusun standar operasional prosedur secara tertulis. Sehingga setiap bagian yang terkait memiliki perhatian dan tanggung jawab pada tugasnya masing-masing.
2. Sebaiknya perusahaan meningkatkan kegiatan yang mengarah pada upaya pengembalian piutang tersebut, seperti menerapkan strategi baru untuk dapat memicu pengumpulan piutang. Karena melihat kecenderungan semakin besarnya piutang yang tertunggak dan tidak tertagih.

## DAFTAR PUSTAKA

- Desantirahayu, Enggar, 2017. Analisis Pengendalian Intern Model "COSO" Terhadap Piutang Usaha. *AKADEMIKA Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia Malang* Vol. 15 No. 1.
- Harmono. 2017. *Manajemen Keuangan Berbasis Balanced Scorecard*. Edisi 1. Cetakan ke-6. Jakarta: Bumi Aksara
- Husnaeni. 2017. *Analisis Tingkat Perputaran Piutang Terhadap Pengelolaan Piutang Pada PT. Sinar Galesong Mandiri*. Skripsi. Makassar: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.
- Kasmir. 2011. *Analisis Laporan Keuangan*. Cetakan Keempat. Jakarta: Rajawali Pers.
- Margareta, Shinta. 2013. *Hubungan Pelaksanaan Sistem Kearsipan Dengan Efektivitas Pengambilan Keputusan Pimpinan*. Universitas Pendidikan Indonesia.
- Mufliha. 2017. *Analisis Pengendalian Piutang Pada Koperasi Pegawai Republik Indonesia (KPRI) Sahabat di Kabupaten Bantaeng*. Skripsi. Makassar: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah.
- Mulyadi, dan Setyawan, Johny, 2016, *Sistem Perencanaan dan Pengendalian Manajemen*, Edisi kedua, Salemba Empat, Jakarta
- Riyanto, Bambang. 2008. *Dasar-Dasar Pembelian Perusahaan*. Yogyakarta: BPFE.
- Rudianto. 2012. *Pengantar Akuntansi*. Jakarta: Erlangga
- Sri Riwayat. 2012. *Analisis Pengendalian Piutang Terhadap Resiko Piutang Tak Tertagih Pada PT XYZ*. Skripsi. Jurusan Akuntansi Universitas Maritim Raja Ali Haji.
- Syamsuddin, Lukman. 2009. *Manajemen Keuangan Perusahaan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Wardiningsih, Suprihatmi Sri. 2011. *Analisis Pengelolaan Piutang Sebagai Tindak Lanjut Kebijakan Penjualan Kredit*. *Jurnal Ekonomi dan Kewirausahaan, (Online)*, 5(2): 127-203, (<http://id.portalgaruda.org>), diakses 25 Mei 2017

Wardiyah, Mia Lasmi. 2016. *Akuntansi Keuangan Menengah*. Cetakan ke -1. Bandung: CV Pustaka Setia

Waston, J. Fred & Thomas F Copeland. 2010. *Manajemen Keuangan*, Edisi Revisi, Jilid 2. Binarupa Aksara Publisher (Bahasa Indonesia). Tangerang.

L

A

M

P

I

R

A

N

**DAFTAR PIUTANG PT SENTRA TANI SEJAHTERA  
PERIODE 2018-2020**

<b>TAHUN</b>	<b>SALDO AWAL (Rp)</b>	<b>PENJUALAN KREDIT (Rp)</b>	<b>TOTAL PIUTANG (Rp)</b>	<b>PIUTANG TERTAGIH (Rp)</b>	<b>PIUTANG TAK TERTAGIH (Rp)</b>
<b>2018</b>	8.375.916.740	53.691.814.752	62.067.731.492	51.152.688.798	10.915.042.694
<b>2019</b>	10.915.042.694	60.259.561.490	71.174.604.184	55.711.944.234	15.462.659.950
<b>2020</b>	15.462.659.950	58.603.630.669	74.066.290.619	58.169.217.198	15.897.073.421

Sumber: PT Sentra Tani Sejahtera, 2020.

**HASIL PERHITUNGAN RECEIVABLE TURN OVER (RTO)**

<b>TAHUN</b>	<b>PENJUALAN KREDIT (Rp)</b>	<b>RATA-RATA PIUTANG (Rp)</b>	<b>RTO (KALI)</b>
<b>2018</b>	Rp 53.691.814.752	Rp 9.645.479.717	5,57
<b>2019</b>	Rp 60.259.561.490	Rp 13.188.851.322	4,57
<b>2020</b>	Rp 58.603.630.669	Rp 15.679.866.686	3,74

**HASIL PERHITUNGAN AVERAGE COLLECTION PERIOD (ACP)**

<b>TAHUN</b>	<b>RTO (KALI)</b>	<b>ACP (HARI)</b>
<b>2018</b>	5,57	65,52
<b>2019</b>	4,57	79,86
<b>2020</b>	3,74	97,59

**HASIL PERHITUNGAN RASIO TUNGGAKAN**

<b>TAHUN</b>	<b>JUMLAH PIUTANG TERTUNGGAK (Rp)</b>	<b>TOTAL PIUTANG (Rp)</b>	<b>RASIO TUNGGAKAN (%)</b>
<b>2018</b>	Rp 10.915.042.694	Rp 62.067.731.492	17,58%
<b>2019</b>	Rp 15.462.659.950	Rp 71.174.604.184	21,72%
<b>2020</b>	Rp 15.897.073.421	Rp 74.066.290.619	21,46%

**HASIL PERHITUNGAN RASIO PENAGIHAN**

<b>TAHUN</b>	<b>JUMLAH PIUTANG TERTAGIH (Rp)</b>	<b>TOTAL PIUTANG (Rp)</b>	<b>RASIO PENAGIHAN (%)</b>
<b>2018</b>	Rp 51.152.688.798	Rp 62.067.731.492	82,41%
<b>2019</b>	Rp 55.711.944.234	Rp 71.174.604.184	78,27%
<b>2020</b>	Rp 58.169.217.198	Rp 74.066.290.619	78,53%