

# **SKRIPSI**

## **ANALISIS RASIO PENGELOLAAN DAN PENGENDALIAN PIUTANG PADA PT PELABUHAN INDONESIA IV (PERSERO) CABANG TERMINAL PETIKEMAS MAKASSAR**



**RULY RAHMAWATI  
1410321132**

**PROGRAM STUDI S1 AKUNTANSI  
FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU-ILMU SOSIAL  
UNIVERSITAS FAJAR  
MAKASSAR  
2018**

# **SKRIPSI**

## **ANALISIS RASIO PENGELOLAAN DAN PENGENDALIAN PIUTANG PADA PT PELABUHAN INDONESIA IV (PERSERO) CABANG TERMINAL PETIKEMAS MAKASSAR**



Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana  
pada Program Studi S1 Akuntansi Universitas Fajar

**RULY RAHMAWATI**  
**1410321132**

**PROGRAM STUDI S1 AKUNTANSI  
FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU-ILMU SOSIAL  
UNIVERSITAS FAJAR  
MAKASSAR  
2018**

# SKRIPSI

## ANALISIS RASIO PENGELOLAAN DAN PENGENDALIAN PIUTANG PADA PT PELABUHAN INDONESIA IV (PERSERO) CABANG TERMINAL PETIKEMAS MAKASSAR

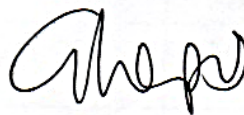
disusun dan diajukan oleh:

**RULY RAHMAWATI**  
**1410321132**

Telah diperiksa dan telah diuji

Makassar, 10 September 2018

Pembimbing



Siprianus Palete, S.E., M.Si., Ak., CA

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


Muhammad Gafur, S.E., M.Si., Ak

# SKRIPSI

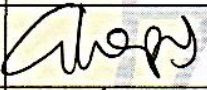


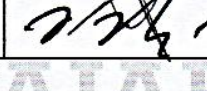
## ANALISIS RASIO PENGELOLAAN DAN PENGENDALIAN PIUTANG PADA PT PELABUHAN INDONESIA IV (PERSERO) CABANG TERMINAL PETIKEMAS MAKASSAR

disusun dan diajukan oleh:

**RULY RAHMAWATI**  
1410321132

telah dipertahankan dalam sidang ujian skripsi  
pada tanggal 10 September 2018 dan  
dinyatakan telah memenuhi syarat kelulusan.

Menyetujui,  
Dewan Penguji

No.	Nama Penguji	Jabatan	Tanda Tangan
1	Siprianus Palete, S.E., M.Si., Ak., CA	Ketua Penguji	
2	Teri, S.E., M.Si., Ak., CA., CPAI., CTA	Sekretaris Penguji	
3	Herawati Dahlan, S.E., M.Ak	Anggota Penguji	
4	Dr. Ir. Mujahid, S.E., M.M	Penguji Eksternal	

UNIVERSITAS FAJAR

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



Muhammad Gafur, S.E., M.Si., Ak

## PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Ruly Rahmawati  
NIM : 1410321132  
Program Studi : S1 Akuntansi

Dengan ini menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa skripsi yang berjudul **Analisis Rasio Pengelolaan dan Pengendalian Piutang Pada PT Pelabuhan Indonesia IV (PERSERO) Cabang Terminal Petikemas Makassar** 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 dikemudian hari ternyata di dalam naskah skripsi ini dapat dibuktikan terdapat unsur-unsur plagiasi, saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut dan diproses sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku (UU No. 20 Tahun 2003, pasal 25 ayat 2 dan pasal 70).

Makassar,  
Yang membuat pernyataan,



Ruly Rahmawati

# PRAKATA

*Assalamu Alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.*

Puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT, karena atas rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan berjudul “Analisis Efektivitas Pengelolaan Dan Sistem Pengendalian Piutang Pada PT Pelabuhan Indonesia IV (Persero) Cabang Terminal Petikemas Makassar”.

Penulis menyadari bahwa sejak persiapan dan proses penelitian hingga pelaporan skripsi ini terdapat banyak kesulitan dan tantangan yang dihadapi. Namun berkat ridho Allah SWT, segala sesuatu dapat terjadi dan penulis diberikan kesabaran, ketekunan, kerja keras dan doa serta bantuan dari berbagai pihak, terutama kedua orang tua penulis. Maka dari itu, penulis mengucapkan syukur yang sebesar-besarnya kepada Allah SWT, dan terima kasih kepada kedua orang tua penulis, yaitu Ayah Mustari dan Alm Salma yang selalu mendoakan dan memberikan motivasi agar penulis tetap semangat dalam mencapai impian. Terima kasih Ayah dan Ibu atas segala pengorbanannya selama ini, semoga penulis dapat menjadi kebanggaan kalian berdua. Serta terima kasih juga kepada semua pihak yang turut bersedia membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Ucapan terima kasih juga peneliti tujukan kepada Bapak Siprianus Palete, S.E., M.Si., Ak., CA selaku Dosen Pembimbing Skripsi atas waktu yang telah diluangkan untuk membimbing, memberi motivasi, dan memberi bantuan literature, serta diskusi-diskusi yang dilakukan dengan peneliti. Khususnya penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Drs. H. Sadly Abdul Jabbar, MPA selaku Rektor Universitas Fajar

2. Bapak Dr. Ir. Mujahid, SE., MM. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Ilmu-ilmu Sosial
3. Bapak Muhammad Gafur, S.E., MSi. Selaku Ketua Prodi S1 Akuntansi Universitas Fajar
4. Ibu Andi Dian Novita, S,ST., M.Si selaku PA (Penasehat Akademik) yang telah memberikan bantuan serta ilmu yang sangat luar biasa sehingga penulis dapat menyelesaikan proposal dan skripsi ini.
5. Bapak, Ibu dosen serta seluruh Staf Universitas Fajar, yang telah memberikan ilmu, perhatian, motivasi dan kerjasamanya yang tak terhingga kepada penulis.
6. Keluarga besarku Rofita Damayanti, Rini Sukmawati, Rita Ariyanti dan Reski Ekawati yang telah memberikan bantuan doa dan semangat yang luar biasa.
7. Sahabat saya Eka Puji Rahayu, Alya Natami, yang tiada hari tanpa menyerah dalam meraih kesuksesan bersama-sama.

Demikian penulis berharap agar skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak. Semoga Allah memberikan Rahmat-Nya bagi kita semua dan dari semua pihak yang memberikan bantuan dan dukungan, semoga mendapatkan balasan dari Allah SWT. Amin.

*Wassalamu Alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.*

Makassar, 10 September 2018  
Penulis

**Ruly Rahmawati**

## ABSTRAK

### ANALISIS RASIO PENGELOLAAN DAN PENGENDALIAN PIUTANG PADA PT PELABUHAN INDONESIA IV (PERSERO) CABANG TERMINAL PETIKEMAS MAKASSAR

Ruly Rahmawati  
Siprianus Palete, S.E., M.Si.,Ak.,CA

[rrrulyrahmawati@gmail.com](mailto:rrrulyrahmawati@gmail.com)

Universitas Fajar (UNIFA) Makassar

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Rasio pengelolaan dan prosedur pengendalian piutang yang diterapkan oleh perusahaan, untuk menganalisis penagihan piutang yang dilakukan oleh perusahaan. Metode analisis yang digunakan yaitu Analisis Receivable Turn Over (RTO), Average Collection Period (ACP), Rasio Penagihan dan Rasio Tunggakan.

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa PT. Pelabuhan Indonesia IV (Persero) Cabang Terminal Petikemas Makassar masih belum optimal dan efektif dalam mengelolah dan mengendalikan piutang usahanya, hal ini dilihat dari perhitungan ACP perusahaan yang hasilnya masih jauh dari standar hari yang ditetapkan sebagai standar kredit perusahaan. Jika nilai ACP lebih kecil atau sama dengan standar hari yang ditetapkan perusahaan, berarti pengendalian piutang dapat dikatakan berhasil. Sebaliknya, jika beberapa pelanggan kredit melakukan penunggakan atau melanggar standar kredit yang ditetapkan perusahaan atau bagian administrasi/penatausahaan piutang belum melakukan tugasnya secara optima.

**Kata kunci** : Rasio Pengelolaan dan Pengendalian.



## **ABSTRACT**

### **MANAGEMENT RATIO ANALYSIS AND CONTROL CONTROL IN INDONESIA PELABUHAN IV (PERSERO) MAKASSAR TERMINAL BRANCH PETIKEMAS**

**Ruly Rahmawati  
Siprianus Palete, S.E., M.Si.,Ak.,CA**

**Universitas Fajar (UNIFA) Makassar**

This study aims to determine the management ratio and the debt control procedures applied by the company, to analyze the collection of receivables made by the company. The analytical methods used are Analysis of Receivable Turn Over (RTO), Avarage Collection Period (ACP), Billing Ratio and Arrears Ratio.

Based on the results of the study it can be concluded that PT. Pelabuhan Indonesia IV (Persero) Makassar Container Terminal Branch is still not optimal and effective in managing and controlling the accounts receivable, this is seen from the calculation of the company's ACP, the results of which are still far from the standard day set as the company's credit standard. If the ACP value is smaller or equal to the standard day set by the company, it means that control of accounts receivable can be said to be successful. Conversely, if some credit customers make arrears or violate credit standards set by the company or the administration / administration of accounts receivable has not performed their duties optimally.

**Keywords:** Management and Control Ratio

## DAFTAR ISI

	Halaman
SAMPUL.....	i
JUDUL.....	ii
PERSETUJUAN .....	iii
PENGESAHAN.....	iv
PERNYATAAN KEASLIAN.....	v
PRAKARTA .....	vi
ABSTRAK.....	viii
<i>ABSTRACT</i> .....	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xii
BAB I PENDAHULUAN .....	1
1.1. Latar Belakang .....	4
1.2. Rumusan Masalah .....	4
1.3. Tujuan Penelitian .....	4
1.4. Kegunaan Penelitian .....	4
1.4.1. Kegunaan Teoritis .....	4
1.4.2. Kegunaan Praktis .....	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA .....	6
2.1. Manajemen Piutang.....	6
2.1.1 Standar Kredit ( <i>Credit Standart</i> ).....	8
2.1.2 Kebijakan Penjualan Kredit .....	10
2.2. Piutang .....	12
2.2.1 Investasi Piutang.....	14
2.2.2 Biaya Atas Piutang.....	17
2.2.3 Kerugian Piutang .....	19

2.3. Rasio Keuangan .....	23
2.4. Tinjauanj Emperik .....	26
BAB III METODE PENELITIAN .....	29
3.1. Rancangan Penelitian.....	29
3.2. Lokasi Penelitian.....	29
3.3. Sampel .....	29
3.4. Sumber Data .....	29
3.5. Teknik Pengumpulan Data .....	30
3.6. Pengukuran Variabel .....	30
3.7. Analisis Data.....	31
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....	33
4.1 Sejarah Singkat Perusahaan .....	33
4.2 Hasil Penelitian .....	35
4.2.1 Pengelolaan dan Pengendalian Piutang Usaha Perusahaan.....	35
4.2.2 Krakteristik untuk Mengukur Efektivitas Pengelolaan Piutang Usaha Perusahaan .....	37
4.2.3 <i>Receivable Turn Over</i> (RTO) .....	38
4.2.4 <i>Average Collection Period</i> (ACP) .....	40
4.2.5 Rasio Tunggakan.....	42
4.2.6 Rasio Penagihan.....	43
BAB V PENUTUP .....	45
5.1 Kesimpulan.....	45
5.3 Saran .....	45
DAFTAR PUSTAKA.....	47

## DAFTAR TABEL

	Halaman
1.1 Laporan Keuangan Taktertagih.....	4
2.1 Tinjauan Empirik .....	28
3.1 Operasional Variabel .....	30
4.1 Piutang Usaha .....	38
4.2 Hasil Perhitugan <i>Receivable Turn Over</i> (RTO) .....	39
4.3 Hasil Perhitungan <i>Average Collection</i> .....	41
4.4 Hasil Rasio Tunggakan .....	43
4.5 Hasil Rasio Penagihan.....	44

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Melihat perkembangan dunia usaha yang banyak bermunculan dan tumbuh dengan semakin cepat, hal ini merupakan suatu dampak yaitu yang ditandai dengan semakin meningkatnya suatu persaingan usaha yang kompetitif. Menghadapi persaingan tersebut, perusahaan atau pimpinan perusahaan dituntut untuk mampu menciptakan atau meningkatkan nilai perusahaan serta mampu untuk mengelola faktor-faktor produksi yang ada secara efektif dan efisien agar tujuan suatu perusahaan tercapai. Dalam hal ini pula perusahaan juga dituntut untuk mampu menentukan kinerja usaha yang baik, sehingga perusahaan akan dapat menjamin kelangsungan hidupnya.

Untuk mencapai tujuan tersebut manajemen harus mengelola perusahaan dengan baik dan harus didukung oleh penetapan perencanaan, kebijakan, prosedur, pendelegasian wewenang, metode-metode dan standar pelaksanaan yang tepat dapat diterapkan untuk mengevaluasi hasil yang dicapai. Dengan semakin berkembangnya perusahaan, ruang lingkup perusahaan semakin luas, sehingga tugas dan wewenang pimpinan didelegasikan kepada orang lain. Dengan demikian pimpinan perusahaan membutuhkan laporan-laporan dan analisis kegiatan operasional agar dapat mengarahkan, mengendalikan, melindungi perusahaan dalam rangka usaha pencapaian tujuan. Kebutuhan akan laporan ini dapat dipenuhi dengan adanya system yang memadai dalam rangka pengelolaan kegiatannya.

Perusahaan menyadari bahwa persaingan yang sangat ketat mengharuskan perusahaan terus bertahan dan mampu menghasilkan laba. Oleh karena itu, semakin dirasakan pentingnya suatu strategi pemasaran yang dapat

membantu perusahaan untuk terus mempertahankan pangsa pasarnya. Strategi yang digunakan perusahaan untuk meningkatkan laba salah satunya adalah penjualan kredit. Penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan piutang terhadap kepada konsumen atau disebut piutang usaha.

Di dalam piutang, tertanam sejumlah investasi sebagaimana halnya dengan investasi pada aktiva lancar lainnya untuk itu harus dilakukan analisis tentang pengadaan piutang terutama dalam hal pengelolaannya, mulai dari penjualan kredit yang menimbulkan piutang sampai kembali menjadi kas. Sebab investasi yang terlalu besar dalam piutang dapat menimbulkan lambatnya perputaran modal kerja sehingga semakin kecil pula kemampuan perusahaan dalam meningkatkan volume penjualannya.

Sebelum perusahaan memutuskan untuk melakukan penjualan kredit, maka sebaiknya diperhitungkan terlebih dahulu mengenai jumlah dana yang diinvestasikan dalam piutang, syarat penjualan dan pembayaran yang diinginkan, kemungkinan kerugian piutang (piutang tak tertagih) dan resiko yang akan timbul lainnya. Oleh karena itu, sistem pengelolaan piutang harus dilakukan secara efektif dan efisien. Sistem pengelolaan piutang yang efektif akan mempengaruhi keberhasilan suatu perusahaan dalam menjalankan kebijakan perusahaan barang tau jasa secara kredit. Dan sebaliknya, jika pengelolaan piutang tidak berjalan dengan efektif yaitu lemahnya kebijakan pengumpulan dan prosedur penagihan piutang, maka akan menimbulkan resiko piutang tak tertagih (*bad debt*).

Pengelolaan piutang usaha yang efektif diperlukan untuk mendorong kemampuan kas yang dibutuhkan untuk pembiayaan perusahaan karena penerimaan yang tidak sepadan dengan kebutuhan dana akan memberatkan

dalam menjalankan program kerja yang telah ditetapkan sebagai sarana kegiatan perusahaan.

Sistem pengelolaan dan pengendalian piutang usaha yang baik sebagai upaya untuk lebih meningkatkan performansi/kinerja keuangan sebagai upaya untuk menekan biaya-biaya terutama yang berkaitan langsung dengan pengelolaan piutang usaha seperti penyisihan piutang, penagihan piutang (yang bermasalah) dan penghapusan piutang usaha.

PT Pelabuhan Indonesia IV (Persero) Cabang Terminal Petikemas, merupakan salah satu BUMN yang dipercaya oleh pemerintah dalam mengembangkan sektor penyediaan dan pengelolaan jasa transportasi air, khususnya laut. Untuk mendukung pengangkutan laut inilah dibutuhkan pelabuhan yang merupakan simpul system pengangkutan laut dengan darat. Pada masa kini, meskipun banyak orang yang memilih menggunakan pesawat terbang sebagai sarana angkutan yang paling cepat. Tetapi, fungsi pelabuhan laut tidak berkurang. Karena daya angkut kapal yang sangat besar yang merupakan daya tarik tersendiri bagi dunia perdagangan.

Jasa pelayanan yang diberikan oleh perusahaan PT Pelabuhan Indonesia adalah berupa Pelayanan Kapal yang meliputi pelayanan labuh, penambatan, pemanduan, penundaan, dan air kapal. Pelayanan barang yang meliputi dermaga, gedung penumpukan, dan lapangan penumpukan serta pelayanan rupa-rupa yang meliputi jasa penyediaan air, listrik, persewaan alat dan telepon. Pelayanan terminal petikemas meliputi penyewaan gudang penumpukan petikemas, lapangan, penyewaan petikemas.

Dalam suatu perusahaan, ada kalanya penjualan kredit lebih besar posisinya dari pada penjualan secara tunai dan memberikan kontribusi terbesar terhadap laba perusahaan secara keseluruhan. Oleh karena itu, peranan manajemen piutang dalam hal ini menjadi sangat penting bagi perusahaan yang

bersangkutan. Beberapa cara yang telah dilakukan untuk mencegah terjadinya piutang tak tertagih.

### Laporan Keuangan tak Tertagih

2013	2014	2015	2016
3.075.940.996,00,	3.208.820.878,00,	3.653.913.862,00,	3.724.882.175,00,

Sumber: Laporan Keuangan PT Pelabuhan Indonesia IV (Persero) Cabang Terminal Petikemas Makassar

Dari laporan keuangan tahun 2013 terdapat piutang tak tertagih sebesar 3.075.940.996,00, di tahun 2014 sebesar 3.208.820.878,00, di tahun 2015 sebesar 3.653.913.862,00, dan di tahun 2016 sebesar 3.724.882.175,00.

Berdasarkan uraian di atas, penulis mencoba mengangkat judul *“Analisis Efektivitas Pengelolaan dan Sistem Pengendalian Piutang Pada PT Pelabuhan Indonesia IV (Persero) Cabang Terminal Petikemas Makassar”*.

## 1.2 Rumusan Masalah

Dari uraian latar belakang di atas, maka yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini adalah “Apakah rasio pengelolaan dan pengendalian PT Pelabuhan Indonesia IV (Persero) Cabang Terminal Petikemas Makassar sudah berjalan dengan baik ?”

## 1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penulis dalam melakukan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui rasio pengendalian dan prosedur pengelolaan piutang pada PT Pelabuhan Indonesia IV (Persero) Cabang Terminal Petikemas Makassar.
2. Untuk menganalisis penagihan piutang yang dilakukan oleh perusahaan.

## 1.4 Kegunaan Penelitian

### 1.4.1 Kegunaan Teoritis



Penelitian ini diharapkan dapat menambah dan memperluas pengetahuan masyarakat mengenai system pengendalian dan prosedur pengelolaan piutang yang diterapkan perusahaan PT Pelabuhan Indonesia IV (Persero) Cabang Terminal Petikemas Makassar.

#### **1.4.2 Kegunaan Praktis**

Adapun kegunaan praktisi dari penelitian ini sebagai berikut:

##### **1. Bagi perusahaan**

Dengan penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan bagi perusahaan tentang hal-hal yang diperhatikan dalam pengendalian piutang dagang.

##### **2. Bagi Penulis**

Dapat dijadikan sebagai pembelajaran dan pengalaman dalam menjabarkan teori-teori yang telah diperoleh selama ini, khususnya yang berkaitan dengan objek penelitian yang ada.

##### **3. Bagi Pihak Lain**

Penelitian ini juga diharapkan dapat menjadi masukan dan digunakan sebagai acuan penelitian lebih lanjut ataupun peneliti sejenis selanjutnya.

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1 Manajemen Piutang**

Menurut Soemarso (2009:338), piutang merupakan kebiasaan bagi perusahaan untuk memberikan kelonggaran kepada para pelanggan pada waktu melakukan penjualan. Kelonggaran-kelonggaran yang diberikan biasanya dalam bentuk memperbolehkan para pelanggan tersebut membayar kemudian atas penjualan barang atau jasa yang dilakukan. Penjualan dengan syarat demikian disebut penjualan kredit. Piutang meliputi semua hak atau klaim perusahaan pada organisasi lain untuk menerima sejumlah kas, barang atau jasa di masa yang akan datang sebagai akibat kejadian di masa lalu.

Sisi lain dari penjualan kredit adalah timbulnya piutang. Ini berarti perusahaan mempunyai hak klaim terhadap seseorang atau perusahaan lain. Dengan adanya hak klaim ini perusahaan dapat menuntut pembayaran dalam bentuk uang atau penyerahan aktiva jasa kepada pihak dengan siapa ia berhutang. Oleh karena adanya manfaat yang diharapkan dapat diperoleh di masa akan datang, maka piutang dianggap sebagai aktiva. Piutang pada umumnya dapat dikelompokkan menjadi piutang lain-lain, piutang yang berasal dari penjualan barang dan jasa yang merupakan kegiatan usaha normal perusahaan disebut piutang dagang atau piutang usaha.

Jelas bahwa piutang memberikan manfaat baik bagi yang memberikan maupun bagi yang menerima. Artinya, masing-masing pihak diuntungkan dengan adanya transaksi secara angsuran maupun transaksi kredit oleh perbankan.

Piutang bagi masing-masing pihak bagi yang memberikan pembelian barang secara angsuran ataupun bagi yang menerima pinjaman sebagai berikut (Kasmir, 2009:241):

1. Bagi perusahaan yang menjual barang secara angsuran:
  - a. Untuk meningkatkan penjualan
  - b. Untuk meningkatkan jumlah pelanggan
  - c. Untuk memperoleh pelanggan baru
  - d. Untuk mempertahankan loyalitas/kesetiaan pelanggan
  - e. Untuk meningkatkan *market share*, dan
  - f. Untuk meningkatkan laba perusahaan

Meningkatkan penjualan dapat diartikan agar omzet penjualan meningkat atau bertambah dari waktu ke waktu. Atau dengan kata lain, penjualan yang diharapkan lebih besar jika dibandingkan dengan periode sebelumnya. Dengan penjualan secara kredit, diharapkan mampu meningkatkan omzet penjualan dari sebelumnya.

2. Bagi perusahaan yang memperoleh barang atau jasa yang pembayarannya secara angsuran
  - a. Mengurangi penyediaan kebutuhan modal secara tunai karena keterbatasan dana untuk membeli secara tunai
  - b. Peluang dalam meningkatkan produksi atau penjualan barang
  - c. Menghindari kemacetan produksi atau penjualan
  - d. Mengurangi ongkos penjualan
  - e. Mampu mengatur keuangan untuk pembelian barang lain, dan
  - f. Meningkatkan motivasi kerja

### 2.1.1 Standar Kredit (*Credit Standard*)

Menurut Sugiono (2009:35) standar kredit yang ditetapkan oleh perusahaan merupakan tolak ukur di dalam menetapkan tingkat risiko yang secara optimal dapat ditanggung oleh perusahaan atas kredit macet yang mungkin timbul sebagai akibat dari pemberian kredit yang dilakukannya. Di dalam menetapkan standar kredit yang optimal, perusahaan harus mengaitkan tambahan biaya yang harus dikorbankan sehubungan dengan pemberian kredit tersebut kepada konsumen dengan tambahan keuntungan yang diperoleh perusahaan sebagai akibat dari bertambahnya penjualan yang dapat dilakukannya, berkat kebijakan kredit yang diterapkan oleh perusahaan.

Dalam praktiknya, risiko yang dihadapi perusahaan berkaitan dengan penjualan kredit adalah (Ardiprawiro, 2016:98):

1. Pelanggan terlambat untuk membayar tagihannya kepada perusahaan, misalnya melewati batas tanggal jatuh tempo. Hanya saja walaupun terlambat atau tersendat-sendat pelanggan masih mau dan mampu untuk membayar tagihannya.
2. Perjalanannya terkadang pelanggan tidak memiliki kemampuan untuk membayar sesuai kesepakatan, sehingga kredit benar-benar macet sekalipun pelanggan masih mau dan mampu membayar tagihannya.
3. Pelanggan kabur, sehingga tidak dapat ditagih sama sekali dan benar-benar macet alias tidak tertagih.

Faktor-faktor yang dipertimbangkan dalam penilaian risiko kredit diterapkan dengan 5C, yaitu (Musthafa, 2017:39):

1. *Character*

Karakter pelanggan tentu menjadi pengamatan dari perusahaan, apakah pelanggan ini bersifat jujur atau tidak dalam melakukan kebiasaan

membayar kewajibannya. Hal ini dianggap penting, karena kredit harus diimbangi dengan kesanggupan membayar dari pelanggan.

2. *Capacity*

Kemampuan pelanggan harus diukur oleh perusahaan, bagaimana kemampuan membayar kewajibannya di waktu yang lalu, dan bagaimana kondisi pelanggan tentang tempat usaha pelanggan tersebut.

3. *Capital*

Perusahaan mengukur posisi keuangan pelanggan dengan melihat laporan keuangannya, terutama permodalan perusahaan.

4. *Collateral*

Untuk keamanan kredit yang diberikan perusahaan kepada pelanggan, biasanya pelanggan menyampaikan suatu jaminan kepada perusahaan.

5. *Conditional*

Kondisi perekonomian di suatu negara atau daerah dalam waktu-waktu tertentu dapat merupakan pertimbangan bagi perusahaan untuk memberikan kredit kepada pelanggannya.

Dalam menentukan langkah-langkah preventif, perusahaan harus mengacu kepada beberapa hal, sehingga perusahaan dapat mencegah risiko besar sebagai akibat tidak diterima piutang sesuai dengan jumlah waktu yang ditentukan (Musthafa, 2017:40):

1. Menentukan besarnya risiko, dengan berdasarkan pengalaman periode yang lalu, adalah cara estimasi menentukan berapa prosentase jumlah pelanggan yang akhirnya tidak mampu membayar pinjamannya, tentu saja dalam menentukan besarnya risiko disini adalah seminimal mungkin.
2. Penyelidikan kemampuan pelanggan, dalam hal ini perusahaan memerlukan tenaga karyawan yang ditugasi sebagai penyelidik terhadap

pelanggan, sehingga dapat diketahui kemampuan pelanggan yang bersangkutan.

3. Mengadakan klasifikasi langganan, dalam melakukan klasifikasi pelanggan ditentukan dengan klasifikasi tertentu, misalnya mereka termasuk golongan risiko 5%, 10%, 15% atau lebih, sehingga dapat ditentukan seberapa besar pelanggan yang aktif membayar pinjamannya, bahkan yang tidak membayar kewajibannya.

Mengadakan seleksi para langganan, untuk menyeleksi para langganan, manajer perkreditan dapat menentukan kemampuan para langganannya, apakah para pelanggan mempunyai kemampuan cukup besar untuk membayar pinjamannya, atau kurang mampu untuk membayar pinjamannya tersebut.

### **2.1.2 Kebijakan Penjualan Kredit**

Kebijakan penjualan kredit merupakan pedoman yang ditempuh oleh perusahaan dalam menentukan apakah seseorang pelanggan akan diberikan kredit dan jika diberikan berapa banyak atau berapa jumlah kredit yang akan diberikan.

Adapun beberapa unsur yang terkandung dalam penjualan kredit sebagaimana yang dijelaskan oleh Kasmir (2014:114), yaitu:

1. Kepercayaan

Kepercayaan merupakan suatu keyakinan bagi si pemberi kredit bahwa kredit yang diberikan (baik berupa uang, barang atau jasa) benar-benar diterima kembali di masa yang akan datang sesuai jangka waktu kredit.

2. Kesepakatan

Di samping unsur percaya di dalam kredit juga mengandung unsur kesepakatan antara si pemberi kredit dengan si penerima kredit. Kesepakatan ini dituangkan dalam suatu perjanjian di mana masing-masing

pihak menandatangani hak dan kewajiban masing-masing. Kesepakatan ini kemudian dituangkan dalam akad kredit dan ditanda tangani kedua belah pihak sebelum kredit dikucurkan.

### 3. Jangka Waktu

Setiap kredit yang diberikan memiliki jangka waktu tertentu, jangka waktu ini mencakup masa pengembalian kredit yang telah disepakati. Jangka waktu tersebut bias berbentuk jangka pendek (di bawah 1 tahun), jangka menengah (1 sampai 3 tahun) atau jangka panjang (di atas 3 tahun). Jangka waktu merupakan batas waktu pengembalian angsuran kredit yang sudah disepakati kedua belah pihak. Untuk kondisi tertentu jangka waktu ini dapat diperpanjang sesuai kebutuhan.

### 4. Risiko

Akibatnya ada tenggang waktu, maka pembembalian kredit akan memungkinkan suatu risiko tidak tertagihnya atau macet pemberian suatu kredit. Semakin panjang suatu jangka waktu kredit, maka semakin besar risikonya, demikian pula sebaliknya.

### 5. Balas jasa

Bagi bank balas jasa merupakan keuntungan atau pendapatan atas pemberian suatu kredit. Dalam bank jenis konvensional balas jasa kita kenal dengan nama bunga. Disamping balas jasa dalam bentuk bunga bank juga membebankan kepada nasabah biaya administrasi kredit yang juga merupakan keuntungan bank. Bagi bank yang berdasarkan prinsip syariah balas jasanya ditentukan dengan bagi hasil.

Perusahaan-perusahaan yang tidak hanya mementingkan penentuan standar kredit yang akan diberikan tetapi juga penerapan standar kredit tersebut secara tepat dalam membuat keputusan-keputusan kredit.

Investasi pada piutang akan memberikan manfaat bagi perusahaan. Penjualan kredit ini ditempuh dengan harapan agar bias memperoleh penjualan yang lebih tinggi dari pada menjual secara tunai, karena itu perusahaan mengharapkan memperoleh keuntungan yang lebih besar. Meskipun demikian, ada banyak biaya yang harus ditanggung. Pertama, ada kemungkinan piutang tidak terbayar. Kedua, perusahaan akan memerlukan dana yang lebih besar, dan semua dana mempunyai biaya. Oleh karena itu, perusahaan harus menanggung biaya dana yang lebih besar. Maka karena itu, tambahan manfaat harus lebih besar dari pada tambahan pengorbanannya, agar pembentukan piutang tersebut bisa dibenarkan.

Menurut Adisaputra (2003:43) mengemukakan manfaat penjualan kredit, antara lain:

1. Upaya untuk meningkatkan omzet penjualan.
2. Meningkatkan keuntungan.
3. Meningkatkan keuntungan dagang antara perusahaan dengan para langganan.
4. Manfaat keuntungan berupa selisih bunga modal pinjaman yang harus dibayarkan kepada bank sebagai sumber dana pembelanjaan piutang.

## **2.2 Piutang**

Menurut Hery (2014:39) piutang mengacu pada sejumlah tagihan yang akan diterima diterima oleh perusahaan (umum pada bentuk kas) dari pihak lain, baik sebagai akibat penyerahan barang dan jasa secara kredit, memberikn pinjaman, maupun sebagai akibat kelebihan pembayaran kas pada pihak lain. Dalam praktek, piutang pada umumnya diklasifikasikan menjadi:

1. Piutang Usaha (*Accounts Receivable*)



Yaitu jumlah yang akan ditagih dari pelanggan sebagai akibat penjualan barang atau jasa secara kredit. Piutang usaha memiliki saldo normal di sebelah debit sesuai dengan saldo normal untuk asset. Piutang usaha biasanya diperkirakan akan dapat ditagih dalam jangka waktu yang relative pendek, biasanya dalam waktu 30 hingga 60 hari. Setelah ditagih, secara pembukaan, piutang usaha akan berkurang disebelah kredit. Piutang usaha diklasifikasikan dalam neraca sebagai asset lancar (*current asset*)

## 2. Piutang Wesel (*Notes Receivable*)

Yaitu tagihan perusahaan kepada pembantu wesel. Pembuat wesel di sini adalah pihak yang telah berhutang kepada perusahaan, baik melalui pembelian barang atau jasa secara kredit maupun melalui peminjaman sejumlah uang. Pihak yang berhutang berjanji kepada perusahaan (selaku pihak yang diutangkan) untuk membayar sejumlah uang tertentu berikut bunganya dalam kurun waktu yang telah disepakati. Jani pembayaran tersebut ditulis secara formal dalam sebuah wesel atau promes (*promissort note*). Perhatikan baik-baik bahwa piutang wesel mengharuskan debitur untuk membayar bunga.

## 3. Piutang lain-lain (*Other Receivables*)

Piutang lain-lain umumnya diklasifikasikan dan dilaporkan secara terpisah dalam neraca. Contohnya adalah piutang bunga, piutang deviden (tagihan kepada *investee* sebagai hasil atas investasi), piutang pajak (tagihan perusahaan kepada pemerintah berupa restitusi atau pengembalian atas kelebihan pembayaran pajak), dan tagihan kepada karyawan.

Untuk tujuan akuntansi, tagihan atau piutang tersebut dapat dikelompokkan ke dalam dua golongan sesuai dengan jangka waktu yang diperlukan untuk merealisasikan menjadi kas (jatuh tempo), yaitu:

### 1. Piutang Lancar

Meliputi tagihan-tagihan yang diharapkan akan diterima pelunasannya dalam tempo jangka waktu satu tahun atau dalam periode siklus kegiatan normal perusahaan.

## 2. Piutang Jangka Panjang

Meliputi tagihan-tagihan yang jangka waktu pelunasannya lebih dari satu tahun. Di dalam neraca, harus disajikan dalam kelompok aktiva tidak lancar dan biasanya termasuk sebagai aktiva lain-lain.

Dari pengertian-pengertian yang dikemukakan di atas dapat disimpulkan bahwa piutang dapat diartikan perusahaan memiliki hak penagihan terhadap pihak lain yang menjadi langganannya dan mengharapkan pembayaran dari mereka agar memenuhi kewajiban terhadap perusahaan.

### 2.2.1 Investasi Piutang

Piutang sebagai salah satu unsur aktiva lancar dalam neraca memiliki perputaran yang cepat dan kurang dari satu tahun. Oleh karena itu, banyak hal yang dapat memengaruhi besarnya piutang tersebut.

Menurut Riyanto (2001:85), faktor-faktor yang mempengaruhi besar kecilnya dan yang diinvestasikan ke dalam piutang, sebagai berikut:

#### 1. Volume penjualan kredit

Makin besar proporsi penjualan kredit dari keseluruhan penjualan, maka makin besar pula jumlah investasi dalam piutang. Dengan makin besarnya volume kredit setiap tahunnya, berarti bahwa perusahaan itu harus menyediakan investasi yang lebih besar lagi dalam piutang. Makin besarnya jumlah piutang berarti makin besar jumlah resiko, tetapi bersamaan dengan itu juga memperbesar tingkat profitabilitasnya.

#### 2. Syarat pembayaran penjualan kredit

Syarat pembayaran penjualan kredit dapat bersifat ketat atau lunak. Apabila perusahaan menetapkan syarat pembayaran yang ketat, berarti bahwa perusahaan tersebut lebih mengutamakan keselamatan kredit dari pada pertimbangan profitabilitas dan sebaliknya piutang yang lunak lebih mengutamakan profitabilitas. Syarat pembayaran yang lebih ketat antara lain tampak dari batas waktu pembayaran yang pendek atau pembebanan bunga yang berat untuk pembayaran piutang yang terlambat.

3. Ketentuan tentang pembatasan kredit

Dengan penjualan secara kredit, perusahaan dapat menetapkan batas maksimal atau plafond biaya kredit yang akan diberikan kepada pelanggan. Makin tinggi plafond yang diberikan kepada pelanggan, makin besar pula dan yang diinvestasikan ke dalam piutang. Selain itu, penentuan kriteria pihak yang akan diberikan kredit juga dapat memperkecil jumlah investasi dalam piutang. Dengan demikian, pembatasan kredit dapat bersifat kuantitatif maupun kualitatif.

4. Kebijakan dalam penagihan

Perusahaan dapat menjalankan kebijakan dalam penagihan secara aktif maupun pasif. Perusahaan yang menjalankan kebijakan aktif dalam menagih piutang akan mempunyai pengeluaran dana yang lebih besar untuk membiayai aktivitas ini. Dibandingkan dengan perusahaan yang menjalankan kebijaksananya secara pasif.

5. Kebiasaan membayar dari pelanggan

Ada sebagian pelanggan yang mempunyai kebiasaan untuk membayar dengan menggunakan kesempatan mendapatkan *cash discount period*, dan ada sebagian yang tidak menggunakan kesempatan tersebut. Kebiasaan para pelanggan untuk membayar dalam *cash discount period* atau sesudahnya akan mempunyai efek terhadap besarnya investasi dalam

piutang. Apabila sebagian besar para langganan membayar dalam waktu selam *cash discount period*, maka dana yang tertanam dalam piutang akan lebih cepat bebas, berarti makin kecilnya investasi dalam piutang.

Menurut Martono dan Harjito (2008:95), besarnya investasi pada piutang yang muncul di perusahaan ditentukan oleh dua factor. Pertama, adalah besarnya persentase penjualan kredit terhadap penjualan total. Kedua, adalah kebijakan penjualan kredit dan jangka waktu pengumpulan piutang (jangka waktu penagihan piutang).

Pengendalian terhadap piutang harus diikuti dengan adanya suatu system administrasi yang baik. Administrasi piutang umumnya membantu dalam meminimalkan penyelewengan serta mempercepat dan mempermudah pelayanan kepada pelanggan ataupun calon pelanggan.

Tujuan dari administarsi piutang adalah sebagai berikut:

1. Memberikan informasi untuk penagihan tepat waktu.
2. Meyakinkan jumlah piutang itu memang benar atau terbukti.
3. Untuk mendapatkan dasar di dalam membuat penghapusan piutang.
4. Menentukan likuiditas, untuk mengelompokkan ke aktiva lancar atau aktiva lain-lain.
5. Sebagai control terhadap saldo buku besar piutang.

Adapun cara administrasi piutang yang umum dikenal, antara lain:

1. File dokumen
2. Kartu piutang
3. Buku piutang

Laporan yang sering dibuat dalam administrasi piutang, antara lain:

1. Rekening Koran piutang dagang per langganan  
Yaitu meliputi rekening Koran tiap saldo akhir bulan.
2. Daftar umum piutang

Dibuat tiap akhir bulan atau sewaktu-waktu diperlukan pinjaman. Dipakai untuk menilai langganan yang menunggak pembayarannya.

3. Daftar piutang yang dihapuskan

Apabila pihak kredit telah menyelesaikan administrasi piutangnya dan tidak terdaftar lagi pada daftar umum piutang.

### 2.2.2 Biaya atas Piutang

Selain memberikan manfaat, piutang dapat juga menimbulkan resiko biaya bagi perusahaan. Biaya-biaya tersebut menurut Gitosudarmono dan Basri (2002:83), antara lain:

a. Biaya penghapusan piutang

Biaya penghapusan piutang terhadap tidak tertagihnya sejumlah piutang tertentu akan dimaksukkan sebagai biaya *bad debt* atau piutang ragu-ragu yang nantinya akan diadakan penghapusan piutang. Oleh karena itu, perlu diperhitungkan pada setiap periode.

b. Biaya pengumpulan piutang

Dengan adanya piutang maka akan timbul kegiatan penagihan piutang yang akan mengeluarkan biaya yang disebut sebagai biaya pengumpulan piutang.

c. Biaya administrasi

Dalam melakukan kegiatan-kegiatan yang berhubungan dengan piutang, misalnya pencatatan para debitur, pengiriman surat penagihan dan lain-lain sebagainya, pasti akan memerlukan biaya. Biaya-biaya yang akan dikeluarkan perusahaan akan dicatat dalam bentuk biaya administrasi.

d. Biaya sumber dana

Dengan adanya piutang maka diperlukan dana baik dari dalam maupun luar perusahaan untuk sumber dana.

Pengumpulan piutang suatu perusahaan merupakan prosedur yang harus diikuti dalam mengumpulkan piutang-piutangnya apabila sudah jatuh tempo. Sebagian dari keefektivan perusahaan dalam menerapkan kebijaksanaan dalam, pengumpulan piutangnya dapat dilihat dari jumlah kerugian piutang atau *bad debt expense*, karena jumlah piutang yang dianggap sebagai kerugian tersebut tidak hanya tergantung pada kebijaksanaan pengumpulan piutang tetapi juga pada kebijaksanaan-kebijaksanaan penjualan kredit yang diterapkan.

Menurut Syamsuddin (2007:273), cara pengumpulan piutang yang dilakukan oleh perusahaan bilamana langganan atau pembeli belum membayar sampai jangka waktu yang telah ditentukan, adalah:

1) Melalui Surat

Apabila waktu pembayaran utang sudah lewat dari jatuh tempo, maka perusahaan dapat mengingatkan langganan tersebut bahwa hutangnya telah jatuh tempo dengan mengirimkan surat. Apabila utang tersebut belum juga terbayar, maka dapat dikirimkan surat berikutnya yang lebih mempertegas dengan menggunakan nada yang keras.

2) Melalui Telepon

Apabila sudah dikirim surat teguran ternyata utang juga belum terbayar, maka pihak perusahaan dapat menelfon langganan secara pribadi dan memintanya untuk segera melakukan pembayaran namun, apabila nanti hasil percakapan tersebut ternyata misalnya: pelanggan mempunyai alasan tertentu yang dapat dipertimbangkan oleh pihak perusahaan, maka pihak perusahaan mungkin bias memberikan keringanan waktu atau memperpanjang sampai jangka waktu tertentu.

3) Kunjungan Personal

Melakukan kunjungan pribadi ke tempat langganan seringkali digunakan karena dianggap efektif dalam usaha-usaha pengumpulan piutang.

#### 4) Tindakan Yuridis

Apabila pihak pelanggan tidak bias membayar hutangnya, maka perusahaan dapat menggunakan tindakan-tindakan hukum dengan mengajukan gugatan melalui pengadilan.

Adapun prosedur menurut Husnan (2004:481), terhadap pelanggan yaitu telah terlambat membayar hutangnya, umumnya dilakukan beberapa prosedur sebagai berikut:

1. Mengirim surat teguran yang menjelaskan bahwa pelanggan telah terlambat untuk melunasi hutangnya.
2. Menghubungkan pelanggan tersebut melalui via telepon secara langsung.
3. Menggunakan bantuan perusahaan jasa yang bergerak dalam bidang jasa pengumpulan piutang.
4. Menempuh jalur hukum atas pelanggan yang telah terlambat atau tidak membayar hutang.

### **2.2.3 Kerugian Piutang**

Dalam pengendalian piutang dibutuhkan suatu usaha untuk mengawasi setiap perkembangan yang terjadi baik dari jumlah atau kuantitasnya, waktu, maupun keadaan debitur. Selain hal tersebut, perusahaan perlu menetapkan kebijakan piutang yang dapat digunakan sebagai pedoman bagi unit kerja yang mengurus masalah piutang perusahaan.

Untuk melaksanakan pengendalian kredit atas dana yang tertanam pada piutang, maka manajer harus memperhatikan beberapa factor yang perlu dipertimbangkan oleh manajer perusahaan.

Menurut Syamsuddin (2007:257), syarat kredit yang perlu diperhatikan oleh pihak manajer antara lain:

1. Biaya-biaya administrasi

Bilamana perusahaan memperlunak standar kredit yang diterapkan, maka berarti lebih banyak kredit yang diberikan dan tugas-tugas yang tidak dapat dipisahkan dengan adanya penambahan penjualan kredit tersebut juga akan semakin besar. Sebaliknya, apabila standar kredit diperketat, maka jumlah penjualan kredit yang diberikan akan semakin kecil dan tugas-tugas itu pun akan semakin kecil dan tugas-tugas itu pun akan semakin sedikit. Dengan demikian, dapat diperkirakan bahwa pelunasan standar kredit yang lebih ketat akan mengurangi biaya-biaya administrasi.

## 2. Investasi dalam piutang

Penanaman modal dalam piutang mempunyai biaya-biaya tertentu. Semakin besar piutang, semakin besar pula biayanya (*carrying cost*), demikian pula sebaliknya. Bilamana perusahaan memperlunak standar kredit yang digunakan, maka rata-rata jumlah piutang akan mengecil. Perubahan rata-rata piutang dikaitkan dengan perubahan standar kredit disebabkan oleh factor perubahan volume penjualan dan perubahan dalam kebijakan pengumpulan piutang. Perlunakan standar kredit diharapkan untuk meningkatkan volume penjualan sedangkan standar kredit yang diperketat akan menurunkan volume penjualan.

## 3. Kerugian piutang (*Bad debt expenses*)

Probabilitas resiko kerugian piutang atau *bad debt expenses* akan semakin meningkat dengan perlunakan standar kredit, dan akan menurun bilamana standar kredit di perketat.

## 4. Volume penjualan

Perubahan standar kredit dapat diharapkan akan mengubah volume penjualan. Bilamana standar kredit yang diperlunak maka diharapkan akan dapat meningkatkan volume penjualan, sedangkan sebaliknya yang diterapkan di mana perusahaan memperketat standar kredit yang



diterapkan maka dapat diperkirakan bahwa volume penjualan akan menurun.

Hal-hal yang perlu diperhatikan dan dilakukan dalam hal kebijaksanaan piutang menurut Adisaputra (2003:64), antara lain:

1. Dibentuknya unit kerja atau saksi yang khusus digunakan mengurus piutang, yang mana tugasnya meliputi:
  - a. Mencari langganan potensial yang dapat diberikan kredit.
  - b. Menyeleksi calon debitur.
  - c. Membubukan transaksi kredit yang terjadi.
  - d. Melakukan penagihan piutang.
  - e. Membukukan piutang.
  - f. Menyusun dan mengklasifikasikan piutang *outstanding* menurut usianya masing-masing.
  - g. Membuat analisa dan evaluasi piutang sebagai salah satu bentuk investasi.
  - h. Menyusun dan memperkirakan arus kas masuk dari piutang.
  - i. 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:
  1. Biaya modal
  2. Biaya administrasi piutang
  3. 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.

Pengendalian manajemen bermaksud mengendalikan organisasi agar kegiatan organisasi tetap konsisten dengan sasaran yang ditetapkan dalam rencana. Pengendalian manajemen berkaitan langsung dengan sasaran dan strategi organisasi, pengalokasian sumber daya bagi pencapaian strategi, serta selanjutnya menilai efektivitas dan efisiensi strategi dalam mencapai sasaran. (George M. Scott, 2001:45).

Menurut Anthony dan Govindarajan (2005:8), pengendalian manajemen merupakan proses dimana para manajer mempengaruhi anggota organisasi lainnya untuk mengimplementasi strategi organisasi.

Adapun kegiatan pengendalian manajemen sebagai upaya agar kegiatan perusahaan dapat berjalan efisien, yaitu:

1. Merencanakan apa yang seharusnya dilakukan oleh organisasi.
2. Mengkoordinasikan aktivitas-aktivitas dari beberapa bagan organisasi.
3. Mengkomunikasikan informasi kepada semua pihak yang bersangkutan.
4. Mengevaluasi informasi yang diperoleh.
5. Memutuskan tindakan apa yang seharusnya diambil jika perlu.
6. Mempengaruhi orang-orang untuk mengubah perilaku mereka.

Sedangkan fungsi-fungsi pengendalian manajemen menurut Anthony dan Govindarajan (2005:74), yaitu:

1. Merencanakan dan mengoperasikan informasi serta sistem pengendalian.
2. Menyiapkan pernyataan keuangan dan laporan keuangan kepada pihak eksternal dan pemegang saham.
3. Menyiapkan dan menganalisis laporan kinerja, menginterpretasikan laporan-laporan ini untuk para manajer, menganalisis program, dan proposal anggaran dari berbagai segmen perusahaan serta mengkonsolidasikannya ke dalam anggaran tahunan secara keseluruhan.
4. Melakukan supervise audit internal dalam mencatat prosedur-prosedur pengendalian untuk menjamin validitas informasi, menetapkan pengaman yang memadai terhadap kecurangan, serta menjalankan audit operasional.
5. Mengembangkan personal dalam organisasi pengendali dalam berpartisipasi dalam pendidikan personal manajemen dalam kaitannya dengan fungsi pengendalian.

## 2.3 Rasio Keuangan

Untuk mengevaluasi kinerja dan kondisi keuangan perusahaan, analisis keuangan dan pemakai laporan keuangan harus melakukan analisis terhadap kesehatan perusahaan. Alat yang sering dipakai adalah rasio atau indeks yang menghubungkan dua data keuangan yang satu dengan yang lainnya.

Rasio menggambarkan suatu hubungan atau perimbangan (*Mathematical Relationship*) antara suatu jumlah tertentu dengan jumlah yang lain dengan menggunakan alat analisis berupa rasio ini, yang dapat menjelaskan atau memberi gambaran kepada penganalisa tentang baik atau buruknya keadaan atau posisi keuangan. Dengan rasio keuangan juga memungkinkan perbandingan jalannya perusahaan dari waktu ke waktu serta mengidentifikasi perkembangannya. Untuk melakukan analisis ini dapat dilakukan dengan cara membandingkan prestasi suatu periode dengan periode sebelumnya sehingga diketahui adanya kecenderungan selama periode tertentu.

Analisis rasio menurut Djarwanto (2010:143), adalah “Rasio dalam analisis laporan keuangan adalah suatu angka yang menunjukkan hubungan antara suatu unsur dengan unsur lainnya dalam laporan keuangan”. Secara umum, menurut Fami (2014:59), rasio pada umumnya dapat diklasifikasikan menjadi 6 (enam) macam yaitu:

1. Rasio likuiditas
2. Rasio leverage
3. Rasio aktivitas
4. Rasio profitabilitas
5. Rasio pertumbuhan
6. Rasio nilai pasar

Adapun rasio keuangan yang berhubungan dengan piutang adalah sebagai berikut:

1. Rasio perputaran piutang (*Receivable Turnover-RTO*)

Rasio ini mengukur berapa kali (dalam rata-rata) piutang itu terjadi. Rasio perputaran piutang adalah besarnya rasio total penjualan kredit terhadap saldo piutang rata-rata selama periode tertentu. Apabila angka piutang rata-rata sama dengan nol (0), berarti perusahaan sudah tidak memiliki piutang lagi atau dengan kata lain, semua piutang sudah tertagih.

Menghitung *Receivable Turnover-RTO*

$$\text{Receivable Turn Over} = \frac{\text{Penjualan Krdit}}{\text{Rata - rata Piutang}}$$

Dimana, untuk menghitung rata-rata piutang adalah,

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

2. Umur rata-rata piutang (*Average collection period-ACP*)

Rasio ini berfungsi untuk mengetahui rata-rata hari yang diperlukan untuk mengumpulkan piutang dan mengubahnya menjadi kas. Hasil yang ditetapkan dari perhitungan ini akan dihubungkan dengan jumlah hari yang ditetapkan sebagai standar kredit jika lebih kecil atau sama dengan, maka berarti pengendalian piutang dapat dikatakan berhasil dan sebaliknya, maka berarti beberapa pelanggan kredit melakukan penunggakan atau melanggar standar kredit yang ditetapkan perusahaan.

Menghitung *Average collection period-ACP*

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

3. 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:

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

#### 4. Rasio penagihan

Rasio ini digunakan untuk mengetahui sejauh mana aktivitas penagihan yang dilakukan atau berapa besar piutang yang tak tertagih dari total piutang yang dimiliki perusahaan.

Menghitung rasio penagihan:

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

### 2.4 Tinjauan Empirik

Penelitian terdahulu tentang rasio perputaran modal (*Receivable Turnover*) telah dilakukan oleh beberapa peneliti. Musliha (2009) melakukan penelitian untuk mengetahui efektifitas system pengendalian system piutang dalam mengurangi jumlah piutang tak tertagih (*Bad debt*) perusahaan sehingga dapat meningkatkan efisiensi penagihan piutang. Musliha juga menggunakan Rasio keuangan yang berhubungan dengan piutang yaitu Rasio Perputaran Piutang (*Receivable Turnover-RTO*), Umur Rata-Rata Piutang (*Average Collection Period*), Rasio tunggakan, dan Rasio Penagihan. Hasil dari penelitian Musliha tersebut menunjukkan bahwa sudah optimal dalam menerapkan system pengendalian piutang untuk mengurangi jumlah piutang yang tak tertagih.

Agustina (2009) melakukan penelitian untuk menganalisis kinerja manajemen piutang, factor-faktor yang mempengaruhi besarnya piutang, keefektifan pengelolaan manajemen piutang. Agustina menggunakan beberapa alat analisis (1) Analisis 5C, Analisis Rasio Keuangan, Analisis Horisontal dan Vertikal, analisis investasi piutang. (2) Analisis Deskripsi factor-faktor yang mempengaruhi besarnya piutang. (3) Analisis umur piutang (ACP) untuk

keefektifan pengelolaan manajemen piutang. Hasil dari penelitian Ria Agustina menunjukkan bahwa pengelolaan piutang kurang baik, tergambar pada hasil analisis rasio keuangan.

Siwi (2010) melakukan penelitian untuk mengetahui gambaran praktek manajemen piutang, mengidentifikasi factor-faktor yang mempengaruhi besarnya piutang serta menganalisis pengaruh manajemen piutang terhadap stabilitas arus kas dan likuiditas perusahaan secara parsial maupun secara bersamaan. Dari hasil pengolahan data menunjukkan bahwa secara parsial tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara Rasio Perputaran Piutang (ARTO) dengan kas dan antara Rasio Periode Penagihan Rata-Rata (ACP) dengan kas. Sedangkan antara Investasi Piutang (IP) dengan kas terdapat pengaruh secara signifikan. Serta tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara ARTO dengan likuiditas dan antara ACP dengan likuiditas sedangkan antara IP dengan likuiditas terdapat pengaruh secara signifikan. Secara bersamaan, hasil pengolahan data menunjukkan bahwa manajemen piutang tidak berpengaruh terhadap kas akan tetapi manajemen piutang terdapat pengaruh terhadap likuiditas pada PT."X".

Ilham (2011) melakukan penelitian untuk mengetahui efektivitas system pengendalian dan prosedur pengelolaan piutang, serta menganalisis kebijakan pengelolaan piutang sehingga dapat mengurangi jumlah piutang tak tertagih (*bad debt*). Ilham menggunakan beberapa rasio sebagai analisis yaitu *receivable Turnover* (RTO), *Average Collection Period* (ACP), Rasio Penagihan dan Rasio tunggakan. Hasil dari penelitian ilham tersebut menunjukkan bahwa kurang optimalnya dan efektif dalam mengelola dan mendalikan piutang usaha.

Tabel 2.1  
Tinjauan Emperik

No.	Nama (Tahun)	Judul	Variabel/Metode Analisis	Hasil temuan
1.	A. Musliha M. (2009)	Analisis sistem pengendalian piutang pada PT. PLN (Persero) wilayah Sultan Batara Cab. Makassar	RTO, ACP, Rasio tunggakan, Rasio Penagihan	Bahwa sudah optimal dalam menerapkan sistem pengendalian piutang untuk mengurangi jumlah piutang yang tetagih.
2.	Ria Agustina (2009)	Analisis Efekti Manajemn Piutang Pada PT. Unitex, Tbk.	Rasio Keuangan, Analisis Horizontal dan Vertikal, Analisis Deskripsi, Analisis umur Piutang (ACP)	Bahwa pengelolaan piutang kurang baik, tergambar pada hasil analisis rasio keuangan.
3.	Dian Hartati (2009)	Analisis Pengendalian Intern piutang Usaha pada PT. SFI Medan	Uji Kualitatif terhadap pengendalian intern piutang usaha.	Bahwa unsur pengendalian intern aktivitas pengendalian kurang efektif, sedangkan unsur lingkungan pengendalian, informasi, komunikasi, serta unsur pegawai telah efektif.
4.	Dhahiri Hagyar Siwi (2010)	Analisis pengaruh manajemen piutang terhadap stabilitas arus kas dan likuiditas perusahaan pada PT. X	RTO, ACP, IP (Investasi Piutang)	Bahwa secara persial tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara Rasio Perputaran piutang (RTO) dengan kas dan antara Rasio Periode Penagihan Rata-rata (ACP) dengan kas. Sedangkan antara Investasi Piutang (IP) dengan kas terdapat pengaruh secara signifikan. Serta tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara RTO dengan likuiditas dan antara ACP dengan likuiditas sedangkan antara IP dengan likuiditas terdapat pengaruh secara signifikan. Secara bersamaan, hasil pengelolaan data menunjukkan bahwa manajemen piutang tidak berpengaruh terhadap kas akan tetapi manajemen piutang terdapat pengaruh terhadap likuiditas pada PT. "X".
5.	Ilham (2011)	Analisis sistem pengendalian dan	RTO, ACP, Rasio Tunggakan, Rasio	Bahwa kurang optimalnya dan efektif dalam mengelola



		Efektifitas pengelolaan piutang pada PT. Pelabuhan Indonesia IV (Persero) Cab. Makassar	Penagihan	dan mengendalikan piutang usaha.
--	--	---	-----------	----------------------------------

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **3.1 Rancangan Penelitian**

Rancangan dari penelitian ini merupakan penelitian pendekatan kuantitatif, dengan menggunakan metode deskriptif yang menggambarkan objek atau subjek secara teliti dan apa adanya. Dimana hasil dari data tersebut digunakan untuk membahas analisis efektivitas pengelolaan dan sistem pengendalian piutang.

#### **3.2 Lokasi Penelitian**

Lokasi penelitian dalam rangka pengumpulan data dalam penulisan skripsi ini pada PT Pelabuhan Indonesia IV (Persero) Cabang Terminal Petikemas Makassar yang berlokasi di Jalan Nusantara No. 329 Makassar pada bulan Mei sampai selesai.

#### **3.3 Sampel**

Populasi penelitian ini adalah piutang pada Perusahaan PT Pelabuhan Indonesia IV (Persero) Cabang Terminal Petikemas Makassar. Sampel untuk penelitian ini ialah laporan keuangan selama lima tahun periode berlaku.

#### **3.4 Sumber Data**

Sumber data dari penelitian ini bersumber dari perusahaan terkait, dimana data yang diperoleh berupa dokumen-dokumen atau laporan keuangan yang telah terealisasi serta beberapa dokumen-dokumen yang dibutuhkan yang menyangkut dalam penelitian ini.

### 3.5 Teknik Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang akan dilakukan oleh peneliti yaitu sebagai berikut:

#### 1. Observasi

Observasi dilakukan dengan mengamati langsung Observasi dilakukan guna memahami obyek penelitian dan aktivitas yang ada di dalamnya.

#### 2. Wawancara

Wawancara adalah pendekatan secara berhubungan langsung dengan sumber data dan terjadi proses komunikasi untuk mendapatkan datanya.

### 3.6 Pengukuran Variabel

Data penelitian ini diukur dengan sistem pengendalian piutang dan prosedur pengelolaan piutang menurut Mulyadi (2000:183), serangkaian kebijakan peneraparan sistem prosedur yang digunakan manajemen dan mengawasi aktivitas yang terjadi dalam perusahaan. Suatu perusahaan yang efektif dari sejumlah uang kepada pemakai jasa atau fasilitas pelabuhan yang dituangkan dalam bentuk nota tagihan dan ditetapkan melalui peraturan untuk menunjang pencapaian kinerja keuangan.

Tabel 3.1  
Tabel Operasional Variabel

Variabel	Pengukuran	Skala
Sistem Pengendalian Piutang	1. <b>Rasio perputaran piutang (<i>Receivable turn over – RTO</i>)</b> $\text{Receivable Turn Over} = \frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Rata-rata Piutang}}$ $\text{rata - rata piutang} = \frac{\text{saldo awal} + \text{akhir piutang}}{2}$	Rasio
	2. <b>Umur rata-rata piutang (<i>Average collection period – ACP</i>)</b> $\text{Average Collection Period} = \frac{365}{\text{Receivable Turn Over}}$	Rasio
Prosedur Pengelolaan Piutang	3. <b>Rasio tunggakan</b> $\text{Rasio Tunggakan} = \frac{\text{Saldo Piutang Tertunggak Akhir Periode}}{\text{Total Piutang Pda Periode yg Sama}} \times 100\%$	Rasio
	4. <b>Rasio Penagihan</b> $\text{Rasio Penagihan} = \frac{\text{Jumlah Piutang yang Tertagih}}{\text{Total Piutang}} \times 100\%$	Rasio

### 3.7 Analisis Data

Dalam informasi yang diberikan oleh pihak perusahaan kepada penulis, bahwa metode analisis yang diterapkan dalam perusahaan sama dengan yang digunakan oleh penulis. Beberapa Metode analisis yang dipakai penulis, antara lain sebagai berikut:

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

Rasio ini mengukur berapa kali (dalam rata-rata) piutang itu terjadi. Rasio perputaran piutang adalah besarnya rasio total penjualan kredit terhadap saldo piutang rata-rata selama periode tertentu. Apabila angka piutang rata-rata sama dengan nol (0), berarti perusahaan sudah tidak memiliki piutang lagi atau dengan kata lain, semua piutang sudah tertagih.

Menghitung *Receivable turn over- RTO*

$$\text{Receivable Turn Over} = \frac{\text{Penjualan kredit}}{\text{Rata - rata piutang}}$$

Dimana, untuk menghitung rata-rata piutang adalah,

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

2. Umur rata-rata piutang (*Average collection period – ACP*)

Rasio ini berfungsi untuk mengetahui rata-rata hari yang diperlukan untuk mengumpulkan piutang dan mengubahnya menjadi kas. Hasil yang ditetapkan dari perhitungan ini akan dihubungkan dengan jumlah hari yang ditetapkan sebagai standar kredit jika lebih kecil atau sama dengan, maka berarti pengendalian piutang dapat dikatakan berhasil, dan sebaliknya. Maka berarti beberapa pelanggan kredit melakukan penunggakan atau melanggar standar kredit yang ditetapkan perusahaan.

Menghitung *Average collection period – ACP*

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

### 3. RasioTunggakan

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:

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

### 4. Rasio Penagihan

Rasio ini digunakan untuk menghitung 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**

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

Manajemen PT Pelabuhan Indonesia IV (Persero) menyadari sepenuhnya bahwa pelayanan jasa petikemas merupakan salah satu segmen usaha andalan yang harus terus dikembangkan, hal ini sesuai dengan tuntutan dari perkembangan dunia maritim global yang bergeser dari bentuk pelayanan secara general menjadi pelayanan dengan tuntutan dari perkembangan dunia maritim global yang bergeser dari bentuk pelayanan secara general menjadi pelayanan dengan menggunakan pallet atau petikemas.

Berdasarkan kondisi tersebut pada tahun awal tahun 1990 dengan dibantu oleh JICA, manajemen PT Pelabuhan Indonesia IV (Persero) mulai menyusun studi revitalisasi Pelabuhan Makassar, salah satunya adalah menetapkan Pangkalan Hatta yang selama ini digunakan untuk kegiatan multipurpose dirubah menjadi suatu terminal yang dilengkapi dengan fasilitas dan peralatan yang memadai untuk memberikan pelayanan petikemas secara modern.

Proses pengembangan/revitalisasi pada Pelabuhan Makassar mulai dari awal hingga menjadi Terminal Petikemas Makassar seperti sekarang ini disampaikan sebagai berikut:

1. Penyiapan study pengembangan Pelabuhan Makassar, telah dimulai pada era kepemimpinan Bpk. Ir. Sumardi yang dilantik menjadi Direktur Utama Perum Pelabuhan IV pada tahun 1988. Pada masa itu penyusunan rencana pengembangan Pelabuhan Makassar dipimpin oleh Bpk. Ir. Djarwo Surjanto dengan dibantu oleh JICA untuk menyusun studinya.

2. Pada tahun 1994 mulailah dilakukan revitalisasi Pelabuhan Makassar, dimana sasaran utamanya adalah menjadikan Pangkalan Hatta/Dermaga Hatta yang sebelumnya digunakan untuk pelayanan multipurpose menjadi suatu dermaga petikemas yang dilengkapi dengan fasilitas dan peralatan yang modern. Pembangunan dermaga dan fasilitas infrastruktur pada Pangkalan Hatta tersebut menggunakan sumber pendanaan bantuan dari Pemerintah Jepang melalui OECF (*Overseas Economic Cooperation Fund*) atau sekarang telah menjadi JBIC (*Japan Bank for International Cooperation*). Pada tahun 1998 pembangunan infrastruktur untuk Terminal Petikemas Makassar yang meliputi dermaga, lapangan penumpukan (*container yard*), workshop, *container freight station*, dan fasilitas penunjang lainnya telah selesai.

Pada tahun 1999 terjadi suksesi kepemimpinan pada PT Pelabuhan Indonesia IV (Persero), dimana Bpk. Drs. Prayitno masuk menggantikan Bpk. Ir. Sumardi sebagai Direktur Utama. Komitmen jajaran manajemen baru tersebut tetap sama yaitu untuk menjadikan Pangkalan Hatta menjadi suatu terminal petikemas modern. Pada tahun 2000 bersumber dari pendanaan pinjaman ADB (Asia Development Bank), manajemen melakukan pengadaan peralatan bongkar muat petikemas modern yang terdiri dari 2 unit *Container Crane*, 5 unit *Transtainer* dan 8 unit *Head Truck*.

Pada tanggal 28 Juli 2001, Terminal Petikemas Makassar diresmikan pengoperasiannya oleh Presiden Republik Indonesia pada waktu itu yaitu Ibu Megawati Soekarnoputri. Kegiatan pelayanan petikemas pada Terminal Petikemas Makassar terus mengalami peningkatan yang cukup signifikan, sehingga untuk menambah kapasitas dan meningkatkan kualitas pelayanan, maka pada tahun 2003 dilakukan lagi penambahan peralatan bongkar muat petikemas berupa 2 (dua) unit *Container Crane*, 3 (tiga) unit *Transtainer* dan 5

(Lima) unit *Head Truck* beserta *Chassis*. Dan Pada tahun 2008 manajemen PT Pelabuhan Indonesia IV (Persero) melakukan penambahan peralatan bongkar muat petikemas kembali, yaitu 1 (satu) unit *Container Crane* dan 2 (dua) unit *Transtainer*.

Di lain sisi, sesuai dengan kebutuhan operasional terhadap pelayanan petikemas yang terus meningkat maka organisasi yang memberikan pelayanan terhadap petikemas juga terus mengalami transformasi. Mulai dari berbentuk Dinas Bongkar Muat Petikemas yang berada dibawah kendali dari Divisi usaha Terminal pada saat awal pelayanan petikemas, berubah menjadi Divisi Pelayanan Petikemas pada tahun 1999 pada PT Pelabuhan Indonesia IV(Persero) Cabang Makassar, dan pada 1 Agustus 2007 Divisi Pelayanan Petikemas bertransformasi dan terpisah dari PT Pelabuhan Indonesia IV (Persero) Cabang Makassar.

## **4.2 Hasil Penelitian**

### **4.2.1 Pengelolaan dan Pengendalian Piutang Usaha Perusahaan**

Sesuai dengan Peraturan Direksi PT. Pelabuhan Indonesia IV (Persero) Nomor: PD 11 Tahun 2008 tanggal 17 April 2008, Tentang Pedoman Pengelolaan dan Pengendalian Piutang Usaha. Pembekalan ini bertujuan untuk memberikan masukan/pedoman dalam melaksanakan pengelolaan dan pengendalian piutang usaha dan sebagai salah satu langkah untuk mengenal sejauh mana sistem yang digunakan oleh perusahaan untuk meningkatkan pencairan piutang usaha.

Adapun beberapa ketentuan umum sesuai dengan PD. 11 Tahun 2008 tanggal 17 April 2008, Tentang Pedoman Pengelolaan dan Pengendalian Piutang usaha, yaitu:

- a. Perseroan adalah PT. Pelabuhan Indonesia IV (Persero).



- b. Hutang adalah kewajiban perseroan kepada pihak lain yang harus dibayar.
- c. Piutang adalah hutang pemakai jasa atau kewajiban pemakai jasa kepada Perseroan atas pemberian pelayanan jasa dan atau pemakaian fasilitas pelabuhan yang belum dilunasi pembayarannya.
- d. Piutang usaha lancar adalah piutang usaha yang dapat dicairkan maksimal dalam jangka waktu 1 (satu) tahun sejak tagihan diterima pengguna jasa.
- e. Piutang Usaha tidak Lancar adalah piutang usaha yang berumur lebih dari 1 (satu) tahun.
- f. Piutang Usaha Macet adalah piutang usaha yang berumur lebih dari 1 (Satu) tahun, dan pengurusannya dilimpahkan kepada pihak lain setelah pengguna jasa diberi teguran pembayarannya, tetapi tidak juga melunasi pembayaran.
- g. Surat Perjanjian/kontrak adalah kesepakatan antara Perseroan dengan pelanggan mengenai pemakaian fasilitas jasa kepelabuhanan.
- h. Pengguna jasa adalah lembaga, instansi pemerintah, TNI, Kepolisian, Perorangan atau Badan Hukum lainnya yang menerima pelayanan jasa kepelabuhanan dari Perseroan dan atau yang menggunakan fasilitas jasa Perseroan serta masih mempunyai hutang kepada Perseroan.

Dalam mengendalikan piutang, perusahaan perlu menetapkan kebijaksanaan kreditnya yang kemudian berfungsi sebagai standar. Apabila kemudian dalam pelaksanaannya penjualan kredit dan pengumpulan piutang tidak sesuai dengan standar yang telah ditetapkan, maka perusahaan perlu melakukan perbaikan. Kegiatan ini untuk menjamin agar hasil sesuai dengan rencana, merupakan esensi dari fungsi pengendalian.

Pengelolaan piutang usaha yang efektif diperlukan untuk mendorong kemampuan kas yang dibutuhkan untuk pembiayaan perusahaan karena penerimaan yang tidak sepadan dengan kebutuhan dana akan memberikan dalam menjalankan program kerja yang telah ditetapkan sebagai sasaran

kegiatan perusahaan. Pengelolaan dan pengendalian piutang usaha yang baik sebagai upaya untuk lebih meningkatkan performansi/kinerja keuangan sebagai upaya untuk menekan biaya-biaya terutama yang berkaitan langsung dengan pengelolaan piutang usaha seperti penyisihan piutang, penagihan piutang (yang bermasalah) dan penghapusan piutang usaha.

Pengendalian piutang usaha dilaksanakan untuk:

1. Menekan/memperkecil saldo piutang usaha untuk meningkatkan arus kas masuk (*cash in flow*) perseroan.
2. Mewujudkan pengendalian administrasi dan penatausahaan piutang usaha perseroan.
3. Meningkatkan koordinasi antar seluruh unit kerja perseroan dalam upaya menekan saldo piutang usaha.
4. Membangun hubungan kerjasama yang erat dengan para pengguna jasa agar tertib dan lancar dalam melaksanakan pelunasan tagihan jasa kepelabuhanan.

#### **4.2.2 Kriteria untuk mengukur Efektivitas Pengelolaan Piutang Usaha Perusahaan**

Berdasarkan pembahasan pada bab sebelumnya, beberapa Metode Analisis yang digunakan untuk mengukur efektivitas piutang usaha perusahaan PT. Pelabuhan Indonesia IV (Persero) Cabang Terminal Petikemas Makassar, antara lain :

- a. *Receivable Turn Over* (RTO)
- b. *Average Collection Period* (ACP)
- c. Rasio Tunggakan
- d. Rasio Penagihan

Tabel 4.1  
Piutang Usaha PT. Pelabuhan Indonesia IV (Persero) Cabang Terminal Petikemas  
Makassar Tahun 2012-2016

Tahun	Saldo Awal	Penjualan Kredit	Total Piutang	Piutang Tertagih	Piutang Tertunggak
2012	128.823.478	3.803.269.843	6,774,233,189	3,803,269,843	2,970,963,346
2013	106.602.241	4.572.928.862	7,648,869,858	4,572,928,862	3,075,940,996
2014	462.377.323	5.214.406.824	8,423,227,702	5,214,406,824	3,208,820,878
2015	662.841.008	5.976.404.820	9,630,318,682	5,976,404,820	3,653,913,862
2016	157.804.700	4.780.759.771	8,505,641,946	4,780,759,771	3,724,882,175

Sumber: PT. Pelabuhan Indonesia IV (Persero) Cabang Terminal Petikemas Makassar, 2017.

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

Rasio ini mengukur berapa kali (dalam rata-rata) piutang yang terjadi pada suatu periode tertentu. Periode perputaran piutang adalah periode terikatnya modal dalam piutang yang tergantung dari syarat pembayarannya.

Menghitung *Receivable Turn Over (RTO)*:

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

Dimana, untuk menghitung 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 2012

$$\text{RTO} = \frac{3.803.269.843}{117.712.860} = 32$$

$$\text{Rata-rata piutang} = \frac{128.823.478 + 106.602.241}{2} = 117.712.860$$

b. Tahun 2013

$$\text{RTO} = \frac{4.572.928.862}{284.489.782} = 16$$

$$\text{Rata-rata piutang} = \frac{106.602.241 + 462.377.323}{2} = 284.489.782$$

c. Tahun 2014

$$RTO = \frac{5.214.406.824}{562.609.166} = 9$$

$$\text{Rata-rata piutang} = \frac{462.377.323 + 662.841.008}{2} = 562.609.166$$

d. Tahun 2015

$$RTO = \frac{5.976.404.820}{410.322.854} = 15$$

$$\text{Rata-rata piutang} = \frac{662.841.008 + 157.804.700}{2} = 410.322.854$$

e. Tahun 2016

$$RTO = \frac{4.780.759.771}{78.902.350} = 61$$

$$\text{Rata-rata piutang} = \frac{157.804.700}{2} = 78.902.350$$

Tabel 4.2  
Hasil Perhitungan Receivable Turn Over (RTO)

Tahun	Penjualan Kredit (Rp)	Rata-rata Piutang (Rp)	RTO (Kali)	Perubahan RTO
2012	3.803.269.843	117,712,860	32	-
2013	4.572.928.862	284,489,782	16	(16)
2014	5.214.406.824	562,609,166	9	(7)
2015	5.976.404.820	410,322,854	15	6
2016	4.780.759.771	78,902,350	61	46

Sumber: Data Diolah, 2018.

Dari tabel diatas menunjukkan bahwa kinerja *Receivable Turn Over (RTO)* mengalami fluktuasi dari tahun ke tahun. Hal ini ditunjukkan pada peningkatan RTO yang terjadi pada tahun 2012 mengalami peningkatan sebesar 32 kali. Pada tahun 2013 terjadi penurunan RTO yaitu 16 kali atau turun sebesar 16 kali dari tahun sebelumnya. Pada tahun berikutnya, yaitu 2014 kembali mengalami penurunan RTO sebesar 9 kali atau turun sebesar 7 kali dan tahun 2015 meningkat menjadi 15 kali atau naik sebesar 6 kali. Pada tahun 2016 kembali meningkat sebesar 61 kali atau naik hingga 46 kali.

Kinerja RTO perusahaan mencapai titik tertinggi yaitu pada tahun 2016 sebesar 61 kali dan sebaliknya RTO yang terendah pada tahun 2014 sebesar 9 kali. Pada tahun 2014, kinerja RTO perusahaan mencapai titik terendah dalam

lima tahun terakhir. Hal ini disebabkan karena tingkat penjualan kredit yang tinggi yaitu sebesar Rp 5.214.406.824,- yang diikuti oleh rata-rata piutang yang tertinggi yaitu sebesar Rp 562,609,166.- sehingga mengakibatkan tingkat RTO perusahaan sangat rendah. Pada tahun 2015, kinerja RTO meningkat menjadi lebih baik dari tahun 2014 yaitu 15 kali atau meningkat 6 kali. Hal ini disebabkan karena penjualan kredit perusahaan meningkat yaitu dari Rp5.214.406.824,- pada tahun 2014 menjadi Rp 5.976.404.820,- pada tahun 2015. Ini membuktikan bahwa perusahaan berusaha untuk memperbaiki kinerja piutangnya dengan cara meningkatkan penjualan kreditnya dan mengurangi dengan seminimal mungkin jumlah piutang tertunggaknya, karena pada dasarnya semakin tinggi tingkat perputaran piutang suatu perusahaan, maka semakin baik pengelolaan piutangnya, dan juga jika tingkat perputaran piutangnya tinggi berarti semakin pendek waktu terikatnya modal dalam piutang.

#### **4.2.4 Average Collection Period (ACP)**

Rasio ini berfungsi untuk mengetahui rata-rata hari yang diperlukan untuk mengumpulkan piutang dan mengubahnya menjadi kas. Hasil yang ditetapkan dari perhitungan ini akan dihubungkan dengan jumlah hari yang ditetapkan sebagai standar kredit perusahaan. Menghitung (*Average Collection Period*) ACP.

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

Adapun hasil perhitungan dari ACP adalah sebagai berikut:

a. Tahun 2012

$$ACP = \frac{365}{32} = 11.40 \text{ hari}$$

b. Tahun 2013

$$ACP = \frac{365}{16} = 22.81 \text{ hari}$$

c. Tahun 2014

$$ACP = \frac{365}{9} = 40.55 \text{ hari}$$

d. Tahun 2015

$$ACP = \frac{365}{15} = 24.33 \text{ hari}$$

e. Tahun 2016

$$ACP = \frac{365}{61} = 6 \text{ hari}$$

Hasil perhitungan ACP diatas dapat dilihat pada tabel 4.3 berikut:

Tabel 4.3  
Hasil Perhitungan Average Collection Periode – ACP

Tahun	RTO (Kali)	ACP (Hari)	Perubahan ACP
2012	32	11.40	-
2013	16	22.81	11,41
2014	9	40.55	17,74
2015	15	24.33	16,22
2016	61	6	18,33

Sumber: Data diolah, 2018.

Berdasarkan hasil yang diperoleh pada tabel diatas, perusahaan belum efektif dalam mengelola piutang usahanya sesuai dengan standar dan batas waktu yang telah ditentukan oleh perusahaan. Karena perusahaan menetapkan batas pelunasan atau tanggal jatuh tempo selambat-lambatnya 8 (delapan) hari kalender sejak nota tagihan diterima oleh pengguna jasa.

Tingkat *Average collection period (ACP)* perusahaan sangat dipengaruhi oleh tingkat *Receivable Turn Over (RTO)* tahun bersangkutan. Semakin besar tingkat RTO perusahaan, maka semakin baik pula nilai ACPnya. Tingkat *Average Collection period (ACP)* perusahaan yang terbaik pada tahun 2016, yaitu sebesar 6 hari, dimana tingkat perputaran piutangnya pun sangat tinggi. Sedangkan tingkat ACP perusahaan yang terendah adalah pada tahun 2014, dimana tingkat ACPnya mencapai 40hari, dimana tingkat perputaran piutangnya pun sangat rendah yaitu 9 kali. Pada tahun berikutnya yaitu tahun 2015, tingkat ACPnya

menurun menjadi 24 hari. Ini menunjukkan kinerja piutang usahanya sudah lebih baik dari tahun 2014.

Perhitungan rasio ini dimaksudkan untuk menilai efisiensi dari upaya pengumpulan piutang perusahaan. Apabila umur rata-rata pengumpulan piutang selalu lebih besar daripada batas waktu yang telah ditetapkan perusahaan, berarti perusahaan dinyatakan kurang efisien dalam pengumpulan piutang.

#### 4.2.5 Rasio Tunggakan

Rasio tunggakan 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:

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

Adapun hasil perhitungan dari Rasio Tunggakan adalah sebagai berikut:

a. Tahun 2012

$$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{2.970.963.346}{6.774.233.189} \times 100\% = 43.86\%$$

b. Tahun 2013

$$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{3.075.940.996}{7.648.869.858} \times 100\% = 40.21\%$$

c. Tahun 2014

$$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{3.208.820.878}{8.423.227.702} \times 100\% = 38.09\%$$

d. Tahun 2015

$$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{3.653.913.862}{9.630.318.682} \times 100\% = 37.94\%$$

e. Tahun 2016

$$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{3.724.882.175}{8.505.641.946} \times 100\% = 43.79\%$$

Hasil perhitungan Rasio Tunggakan diatas dapat dilihat pada tabel 4.4 berikut:

Tabel 4.4  
Hasil Perhitungan Rasio Tunggakan Piutang

Tahun	Jumlah Piutang Tertunggak (Rp)	Total Piutang Pada Periode yang Sama (Rp)	Rasio Tunggakan
2012	2.970.963.346	6.774.233.189	43,86%
2013	3.075.940.996	7.648.869.858	40,21%
2014	3.208.820.878	8.423.227.702	38,09%
2015	3.653.913.862	9.630.318.682	37,94%
2016	3.724.882.175	8.505.641.946	43,79%

Sumber: Data diolah, 2018.

Dari tabel 4.4 diatas, menunjukkan bahwa rasio tunggakan perusahaan mengalami fluktuasi dari tahun ke tahun. Pada tahun 2012 kinerja perusahaan kurang baik, dimana rasio tunggakan mencapai titik terbesar yaitu sebesar 43,86%. Hal ini terjadi karena perusahaan dapat meminimalkan piutang tertunggaknya. Namun, pada tahun 2013 terjadi penurunan rasio tunggakan menjadi 40,21%. Pada tahun 2014 kembali menurun menjadi sebesar 38,09%. Pada tahun 2015, rasio tunggakan kembali menurun menjadi 37,94%. Pada tahun 2016 mengalami peningkatan menjadi 43,79%.

#### 4.2.6 Rasio Penagihan

Rasio ini digunakan untuk mengetahui sejauh mana aktivitas penagihan yang dilakukan atau berapa besar piutang yang tak tertagih dari total piutang yang dimiliki perusahaan. Rasio ini menunjukkan kemampuan perusahaan dalam melaksanakan kegiatan penagihan piutang. Menghitung rasio penagihan:

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

Adapun hasil perhitungan dari Rasio Penagihan adalah sebagai berikut:

a. Tahun 2012

$$\text{Rasio Penagihan} = \frac{3.803.269.843}{6.774.233.189} \times 100\% = 56,14\%$$



b. Tahun 2013

$$\text{Rasio Penagihan} = \frac{4.572.928.862}{7.648.869.858} \times 100 \% = 59,79\%$$

c. Tahun 2014

$$\text{Rasio Penagihan} = \frac{5.214.406.824}{8.423.227.702} \times 100 \% = 61,91\%$$

d. Tahun 2015

$$\text{Rasio Penagihan} = \frac{5.976.404.820}{9.630.318.682} \times 100 \% = 62,06\%$$

e. Tahun 2016

$$\text{Rasio Penagihan} = \frac{4.780.759.771}{8.505.641.946} \times 100 \% = 56,21\%$$

Hasil perhitungan rasio penagihan diatas dapat dilihat pada tabel 4.5 berikut:

Tabel 4.5  
Hasil Perhitungan Rasio Penagihan

Tahun	Jumlah Piutang Tertagih (Rp)	Total Piutang Pada Periode yang Sama (Rp)	Rasio Tunggalan
2012	3.803.269.843	6.774.233.189	56,14%
2013	4.572.928.862	7.648.869.858	59,79%
2014	5.214.406.824	8.423.227.702	61,91%
2015	5.976.404.820	9.630.318.682	62,06%
2016	4.780.759.771	8.505.641.946	56,21%

Sumber: Data diolah, 2018.

Dari tabel diatas 4.5, menunjukkan bahwa rasio penagihan perusahaan juga mengalami fluktuasi dari tahun ke tahun. Pada tahun 2012 rasio penagihan mencapai titik terendah yaitu sebesar 56,14%. Pada tahun 2013, terjadi peningkatan rasio tagihan dari menjadi 59,79%. Pada tahun 2014, kembali meningkat menjadi 61,91%. Pada tahun 2015, kinerja rasio penagihan mencapai titik tertinggi yaitu sebesar 62,06%. Hal ini disebabkan karena jumlah total piutang dan jumlah piutang tertagih yang sangat besar.

## **BAB V**

### **HASIL PENUTUP**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil analisis dan uraian-uraian pada bab sebelumnya, efektivitas pengelolaan dan sistem pengendalian piutang PT Pelabuhan Indonesia IV (Persero) Cabang Terminal Petikemas Makassar adalah sebagai berikut:

1. Kinerja rasio perputaran (RTO) perusahaan selama 5 tahun mengalami fluktuasi. Rasio RTO tertinggi terjadi pada tahun 2016 sebesar 61 kali, dan sebaliknya RTO yang terendah terjadi pada tahun 2014 sebesar 9 kali.
2. Umur rata-rata pengumpulan piutang *Average Collection Period (ACP)* lebih besar dari standar pengumpulan piutang yang diterapkan oleh perusahaan, terutama nilai pada tahun 2014 dimana, nilai *Average Collection Periodnya* mencapai 40 hari . Ini berarti perusahaan belum efektif dalam mengelola piutang usahanya, sebab standar pengumpulan piutang yang diterapkan oleh perusahaan adalah batas pelunasan atau tanggal jatuh tempo selambat-lambatnya 8 (delapan) hari kalender sejak nota tagihan diterima oleh pengguna jasa.
3. Persentase rasio tunggakan dan rasio penagihan belum berjalan secara efektif dan efisien. Terutama pada kondisi tahun 2012 yang mencapai 43,86% pada rasio tunggakan dan 56,14% pada rasio penagihan

#### **5.2 Saran**

1. Hendaknya piutang dikendalikan dan dikelola dengan sebaik mungkin oleh bagian administrasi atau penata usahaan piutang agar tingkat perputaran piutang menjadi lebih baik, sehingga presentase penagihan dapat terus

meningkat dan sebaiknya mengurangi jumlah piutang yang tertunggak untuk mencegah timbulnya risiko kerugian piutang.

2. Sebelum diterbitkan surat pengantar nota tagihan sebaiknya pihak pengguna jasa diberitahukan terlebih dahulu mengenai sanksi dan denda yang dikenakan apabila terjadi keterlambatan pembayaran nota tagihan sesuai dengan tanggal jatuh tempo yang telah ditentukan.
3. Sebaiknya perusahaan membentuk tim khusus pengumpulan piutang atau penagihan piutang untuk mempercepat proses pelunasan piutang agar tingkat perputaran piutang dari tahun ketahun semakin meningkat sehingga modal yang diinvestasikan dalam piutang tidak terlalu besar. Selain itu, perusahaan harus mengeluarkan surat nota tagihan denda dan sanksi sehingga tunggakan dapat diminimalisirkan sebaik mungkin.

## DAFTAR PUSTAKA

- Adisaputra, Gunawan, 2003. *Anggaran Perusahaan (Cetakan Kedua)*. BPFE; Yogyakarta.
- Anggiat, 2011. Manfaat Sistem Pengendalian Piutang dalam Meminimalisasi Piutang Tak Tertagih Pada Perusahaan Leasing. *Jurnal Murni Sadar*, Vol. 1, No. 2.
- A.Musliha M 2009. Analisis Sistem Pengendalian Piutang pada PT. PLN (Persero)  
Wilayah Sutan Batara Cab Makassar.
- Ardiprawiro, 2016. Dasar Manajemen Keuangan. Modul, Universitas Gunadarma.
- Diana Hartati 2009. Analisis pengendalian Intern Piutang Usaha pada PT. SFI Medan.
- Dhahiri Hagyar Siwi 2010. Analisis Pengaruh Manajemen Piutang Terhadap Stabilitas
- Arus Kas dan Likuiditas Perusahaan pada PT. X  
Djarwanto. 2010. *Pokok-pokok Analisa Laporan Keuangan*. BPFE; Yogyakarta.
- Gitusudarmono, Indriyo dan Basri H. 2002. *Manajemen Keuangan Edisi Empat*. BPFE; Yogyakarta.
- Husnan, Suad. 2004. *Pembelanjaan Perusahaan, Dasar-dasar Manajemen Keuangan (Edisi Empat)*. Liberty; Yogyakarta.
- Hery, S.E., M.Si. 2014. *Akuntansi Aset, Liabilitas, dan Ekuitas*. PT. Grasindo; Jakarta.
- Irham Fahmi. 2014. *Akuntansi Kinerja Keuangan*. Alfabeta; Bandung.
- Ilham 2011. Analisis Sistem Pengendalian dan Efektifitas Pengelolaan Piutang pada PT. Pelabuhan Indonesia IV (Persero) Cab. Makassar.
- Kasmir, 2009. Pengantar Manajemen Keuangan. Edisi Pertama, Cetakan Ke-1. Jakarta: Kencana.
- Kasmir. 2014. *Dasar-dasar Perbankan*. PT. Raja Grafindo Persada; Jakarta.
- Martono dan Agus Harjito. 2008. *Manajemen Keuangan (Cetakan Ketujuh)*. EKONISIA; Yogyakarta.
- Munawir. 2004. *Analisis Laporan Keuangan (Cetakan Kelima)*. Liberty; Yogyakarta.
- Musthafa, 2017. *Manajemen Keuangan*. Yogyakarta: CV. Andi Offset.
- N. Anthony, Robert dan Vijay Govindarajan. 2005. *Sistem Pengendalian Manajemen*. Jakarta: Salemba Empat.
- Ria Agustina. 2009. Analisis Efektif Manajemen Piutang Pada PT. Unitex, Tbk

- Riyanto, Bambang. 2001. *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Yogyakarta: Yayasan Badan Penerbit Gajah Mada.
- Samsul, M. 1993. *Sistem Akuntansi, Pendekatan Manajerial*. Liberty: Yogyakarta.
- Soemarso, 2009. *Revisi Akuntansi Suatu Pengantar*. Edisi Kelima, Jakarta: Salemba Empat.
- Sugiono, Arif, 2009. *Manajemen Keuangan untuk Praktisi Keuangan*. Grasindo.
- Syamsuddin, Lukman. 2007. *Manajemen Keuangan Perusahaan*. PT. Raja Grafindo Persada; Jakarta.