ANALISIS TINGKAT PERPUTARAN PIUTANG PADA P.T. NIPPON INDOSARI CORPINDO TBK DI KOTA MAKASSAR

Yusra Nginang
STIMI YAPMI Makassar
Email : yusranginang90@gmail.com

ABSTRAK
Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengelolaan piutang dengan menggunakan *Receivable Turn Over, Average Collection Period*, Rasio Tunggakan dan Rasio Penagihan pada P.T. Nippon Indosari Corpindo Tbk. di Kota Makassar tahun 2013-2017. Masalah utama dalam penelitian ini adalah bagaimana tingkat perputaran piutang Pada P.T. Nippon Indosari Corpindo Tbk di Kota Makassar selama 5 tahun terakhir. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa *Receivable Turn Over* perusahaan dari tahun ke tahun mengalami tidak tetapan (naik-turun), Sehingga pengelolaan piutang perlu di tingkatkan lagi. *Average Collection Period* piutang dari tahun ke tahun angka menunjukkan terbilang baik dan efektif. Presentase Rasio Tunggakan setiap tahunnya mengalami penurunan, hal ini menandakan pengelolaan piutang pada perusahaan menjadi lebih baik dibandingkan tahun sebelumnya. Persentase Rasio Penagihan setiap tahunnya meningkat hal ini dapat menggambarkan rasio penagihan perusahaan terbilang baik.
Kata Kunci : Tingkat Perputaran Piutang

ANALYSIS OF TURNOVER OF ACCOUNTS RECEIVABLE ON P.T. NIPPON INDOSARI CORPINDO TBK IN THE CITY OF MAKASSAR

Yusra Nginang
STIMI YAPMI Makassar
Email : yusranginang90@gmail.com

ABSTRACT
This study aims to analyze the management of accounts receivable by using Receivable Turn Over, Average Collection Period, Analyze The Percentase Of Arrears Ratio and Analyze The Percentase Of Billing Ratio of P.T. Nippon Indosari Corpindo Tbk. in the city of Makassar in 2013-2017. The main problem in this research is how the rate of turnover of accounts receivable in P.T. Nippon Indosari Corpindo Tbk in the city of Makassar during the last 5 years. The results of this study indicate that the Receivable Turn Over the company from year to year has not rated (up and down), so that the management of receivables needs to be improved again. Average Collection Period receivables from year to year the numbers show fairly good and effective. Analyze The Percentase Of Arrears Rasio every year has decreased, this indicates the management of the accounts receivable on the company to be better comparated to the previous year. The Percentase Of Billing Rasio every year has increased this can fairly good.
Key Words : Turnover of Accounts Receivable

PENDAHULUAN

Pada umumnya tujuan suatu perusahaan ditinjau dari sudut pandang ekonomi adalah untuk memperoleh keuntungan (*profit oriented*), menjaga kelangsungan hidup,

dan kesinambungan operasi perusahaan, sehingga mampu berkembang menjadi perusahaan yang besar dan tangguh di tengah persaingan bisnis yang dituntut untuk mampu meraih pasar. Kesuksesan perusahaan dalam bisnis hanya bisa dicapai melalui pengelolaan yang baik, khususnya pengelolaan manajemen keuangan sehingga modal kerja yang dimiliki bisa berfungsi sebagaimana mestinya.

Penjualan secara kredit merupakan salah cara untuk memenuhi kebutuhan perusahaan dalam rangka untuk meningkatkan volume penjualannya. Secara umum piutang timbul karena adanya transaksi penjualan barang atau jasa secara kredit. Piutang terjadi pada setiap perusahaan, baik dalam pembelian barang secara kredit dan juga penjualan barang secara non tunai. Piutang merupakan salah satu jenis aktiva lancar yang tercantum dalam neraca. Di dalam piutang tertanam sejumlah investasi perusahaan yang tidak terdapat pada aktiva lancar lainnya. Untuk itu pengelolaan piutang memerlukan perencanaan yang matang, mulai dari penjualan kredit yang menimbulkan piutang sampai menjadi kas. Investasi yang terlalu besar dalam piutang bisa menimbulkan kecil atau lambatnya perputaran modal kerja, sehingga semakin kecil pula kemampuan perusahaan dalam meningkatkan volume penjualan. Akibatnya semakin kecilnya kesempatan yang dimiliki perusahaan untuk menghasilkan keuntungan atau laba.

Piutang memiliki dimensi permasalahannya masing-masing. Masalah piutang ini menjadi begitu penting dalam perusahaan manakala harus menentukan berapa jumlah piutang yang optimal, di samping itu piutang juga harus dikelola dengan efisien yang menyangkut tentang laba atau tambahan laba yang diperoleh dengan perubahan kebijakan penjualan dengan beban yang timbul karena adanya piutang. Secara umum konsekuensi dalam pengaplikasian piutang tersebut seperti dapat menimbulkan peningkatan jumlah piutang, piutang tak tertagih dan biaya-biaya lainnya yang muncul seiring dengan peningkatan jumlah piutang. Peningkatan piutang yang diiringi oleh meningkatnya piutang tak tertagih perlu mendapat perhatian khusus, untuk itu sebelum suatu perusahaan memutuskan melakukan penjualan kredit, maka terlebih dahulu diperhitungkan mengenai jumlah dana yang diinvestasikan dalam piutang, syarat penjualan dan pembayaran yang diinginkan, kemungkinan-kemungkinan seperti kerugian piutang (piutang tak tertagih) dan biaya-biaya yang akan timbul dalam menangani piutang.

Dalam mengelola manajemen keuangan, khususnya mengenai piutang dagang perlu direncanakan dan dianalisa secara seksama, sehingga kebijakan manajemen piutang dagang dapat berjalan secara efektif dan efisien, baik mengenai prosedur piutang, penagihan piutang, penjualan kredit dan masalah piutang lainnya.

Jika semakin tinggi tingkat perputaran piutang menunjukkan volume penjualan yang dicapai oleh perusahaan, serta dengan menganalisis perputaran piutang perusahaan dapat menilai keefektifan perusahaan dalam mengelola modal kerjanya. Serta dengan pengendalian terhadap piutang merupakan sesuatu hal yang mutlak dilakukan oleh perusahaan. Karena dengan sistem pengendalian piutang yang baik akan mempengaruhi keberhasilan perusahaan dalam menjalankan kebijakan penjualan secara kredit. Demikian pula sebaliknya, kelalaian dalam pengendalian piutang bisa berakibat fatal bagi perusahaan, misalnya banyak piutang yang tak tertagih karena lemahnya kebijakan pengumpulan dan penagihan piutang.

Bagi kreditor perusahaan, kurangnya likuiditas dapat menyebabkan penundaan pembayaran bunga dan pokok pinjaman atau bahkan tidak dapat ditagih sama sekali. Pelanggan serta pemasok produk dan jasa perusahaan juga merasakan masalah likuiditas jangka pendek. Implikasinya antara lain mencakup ketidakmampuan perusahaan untuk memenuhi kontrak serta merusak hubungan dengan pelanggan dan pemasok.

Selain itu terdapat penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Asna Lestari (2016), tentang analisis perputaran piutang pada perusahaan otomotif yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Dia menemukan bahwa perputaran piutang dari periode pengumpulan piutang dari tahun 2010 sampai tahun 2014 cenderung stabil. Menurutnya agar perusahaan memperhatikan dan memperbaiki perputaran piutang agar lebih cepat perputarannya.

Penelitian kedua dilakukan oleh Diana Tambunan (2016), tentang analisis tingkat perputaran piutang pada P.T. Perdana Gapura periode 2012-2014. Dia menemukan bahwa rasio tunggakan mengalami naik turun yang mana pada tahun 2013 sebesar 42,58 % dan tahun 2014 sebesar 34,91 %.

Tabel 1.
Kondisi Piutang P.T. Nippon Indosari Corpindo Tbk
Selama 5 (lima) Tahun Terakhir

Tahun	Market	Penjualan Kredit	Tertagih	Tertunggak
2013	Indomaret	14.329.124.935	12.868.745.608	1.460.379.327
	Alfamidi	8.024.309.964	7.206.632.778	817.677.185
	Alfamart	10.890.134.951	9.780.430.199	1.109.704.751
	Lain-lain	2.865.824.987	2.810.100.612	55.724.375
Total		36.109.394.836	32.665.909.198	3.443.485.639
2014	Indomaret	25.720.439.528	22.870.551.113	2.849.888.415
	Alfamidi	18.518.716.460	17.129.812.726	1.388.903.735
	Alfamart	21.605.169.204	19.963.176.344	1.641.992.859
	Lain-lain	9.002.153.835	8.827.111.955	175.041.880
Total		74.846.479.026	68.790.652.137	6.055.826.889
2015	Indomaret	31.208.303.315	28.137.606.655	3.070.696.660
	Alfamidi	20.285.397.155	18.459.711.411	1.825.685.744
	Alfamart	26.527.057.818	24.404.893.192	2.122.164.625
	Lain-lain	9.986.657.061	9.792.472.062	194.184.998
Total		88.007.415.348	80.794.683.321	7.212.732.028
2016	Indomaret	36.150.967.344	32.616.732.701	3.534.234.643
	Alfamidi	24.944.167.467	22.948.634.070	1.995.533.397
	Alfamart	30.728.322.242	28.270.056.463	2.458.265.779
	Lain-lain	11.929.819.224	11.697.850.516	231.968.707
Total		103.753.276.277	95.533.273.750	8.220.002.527
2017	Indomaret	40.870.051.625	37.191.746.979	3.678.304.646
	Alfamidi	29.017.736.654	26.551.229.038	2.466.507.616
	Alfamart	35.148.244.397	32.160.643.624	2.987.600.774
	Lain-lain	14.304.518.069	14.026.374.662	278.143.407
Total		119.340.550.744	109.929.994.302	9.410.556.442

Sumber : P.T. Nippon Indosari Corporindo Tbk (data telah diolah)

P.T. Nippon Indosari Corpindo Tbk merupakan salah satu perusahaan roti dengan merek dagang Sari Roti terbesar di Indonesia. Perkembangan perusahaan ini semakin meningkat dengan semakin meningkatnya permintaan konsumen, maka perlu kita analisis bagaimana tingkat perputaran piutang perusahaannya.

Berdasarkan data pada tabel, dapat kita lihat bahwa pada tahun 2013 hingga tahun 2017 terjadi kenaikan secara terus menerus total nilai tertunggaknya piutang seiring dengan semakin tingginya nilai piutang yang diperoleh perusahaan dari tahun

ketahun. Dari latar belakang tersebut, penulis tertarik untuk melakukan suatu analisis terhadap tingkat perputaran piutang pada P.T. Nippon Indosari Corpindo Tbk di Kota Makassar. Sehingga dapat diketahui gambaran posisi atau keadaan piutang perusahaan yang sebenarnya, serta usaha-usaha yang akan dilakukan dalam mengelola piutang selama lima tahun terakhir.

Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana tingkat perputaran piutang pada P.T. Nippon Indosari Corpindo Tbk. di Kota Makassar 5 tahun terakhir.

KAJIAN PUSTAKA

Piutang

Penerapan sistem penjualan secara kredit yang dilakukan perusahaan merupakan salah satu usaha perusahaan dalam rangka meningkatkan volume penjualan. Penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan apa yang disebut dengan piutang. Sehingga dengan kata lain piutang timbul karena perusahaan menerapkan sistem penjualan secara kredit. Dalam berbagai referensi, piutang sering juga diartikan sebagai bentuk klaim yang ditujukan kepada pihak lain sebagai hasil dari transaksi untuk tujuan akuntansi. Sebagaimana definisi yang dikemukakan oleh Dwi Martini (2012) dalam K. Lestari (2016), piutang adalah klaim suatu perusahaan pada pihak lain. Pengertian piutang menurut Hery (2013) dalam Diana Tambunan (2016), menjelaskan piutang adalah sejumlah tagihan yang akan diterima oleh perusahaan umumnya dalam bentuk kas dari pihak lain.

Irham Fahmi (2016), piutang yang dilakukan oleh suatu perusahaan dimana pembayarannya tidak dilakukan secara tunai, namun bersifat bertahap. Penjualan piutang artinya lebih jauh perusahaan menerapkan manajemen kredit. Dan salah satu targetnya ialah tercapainya target penjualan sesuai dengan perencanaan, serta selanjutnya menunggu masuknya dana angsuran ke kas perusahaan. Piutang itu sendiri beserta bentuknya Subramanyam dan John J. Wild (2010) dalam K. Lestari (2016) memberikan pendapatnya sebagai berikut : piutang (*receivable*) merupakan nilai jatuh tempo yang berasal dari penjualan barang atau jasa, atau dari pemberian pinjaman uang. Piutang mencakup nilai jatuh tempo yang berasal dari aktivitas seperti sewa dan bunga. Piutang usaha (*account receivable*) mengacu pada janji lisan untuk membayar yang berasal dari penjualan produk dan jasa secara kredit. Wesel tagih (*Note Receiveble*) yang mengacu pada janji tertulis untuk membayar.

Jenis-Jenis Piutang

Piutang berdasarkan umur dapat digolongkan ke dalam 4 jenis, yaitu :

1. Piutang lancar adalah piutang yang diharapkan tertagihnya dalam waktu satu tahun atau siklus usaha normal.
2. Piutang tidak lancar adalah tagihan/piutang yang tidak dapat ditagih dalam jangka waktu satu tahun.
3. Piutang yang dihapuskan adalah suatu tagihan yang tidak dapat ditagih lagi karena pelanggan mengalami kerugian/bangkrut (tidak tertagih).
4. Piutang dicadangkan adalah tagihan yang disisihkan sebelumnya untuk menghindari piutang tidak tertagih.

Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Besarnya Piutang Tak Tertagih

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 dalam piutang, Sutrisno (2013). Adapun factor-faktor yang mempengaruhi besar kecilnya dana yang diinvestasikan dalam piutang sebagai berikut :

1. Besarnya Volume Penjualan Kredit
   Semakin besar proporsi penjualan kredit dari keseluruhan penjualan akan memperbesar jumlah investasi dalam piutang. Dengan demikian, semakin besar volume penjualan kredit setiap tahunnya berarti bahwa perusahaan itu harus menyediakan investasi yang lebih besar lagi dalam piutang. Semakin besar jumlah piutang berarti semakin besar risiko tidak tertagihnya piutang, tetapi bersamaan dengan itu juga memperbesar profitabilitasnya.
2. Syarat Pembayaran
   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.
3. Plafon Kredit
   Dalam penjualan kredit, perusahaan dapat menetapkan batas maksimal kredit yang diberikan kepada para pelanggannya. Semakin tinggi batas maksimal kredit yang ditetapkan bagi setiap langganan, berarti semakin besar pula dana yang diinvestasikan dalam piutang. Demikian pula ketentuan mengenai siapa yang dapat diberi kredit. Semakin selektif para pelanggan yang dapat diberi kredit, akan memperkecil jumlah investasi dalam piutang. Ketentuan dapat bersifat kuantitatif berupa batas maksimum kredit, dan dapat juga bersifat kualitatif berupa ketentuan mengenai siapa yang dapat diberi kredit.
4. 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 kebijaksanaan secara pasif, maka pengumpulan piutang akan lebih lama, sehingga jumlah piutang perusahaan akan lebih besar.
5. 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.

Kebijakan Pengumpulan Piutang

Lukman Syamsuddin (2016), kebijaksanaan pengumpulan piutang suatu perusahaan adalah merupakan prosedur yang harus diikuti dalam mengumpulkan piutang-piutangnya bilamana telah jatuh tempo. Sebagian dari keefektifan perusahaan dalam menerapkan kebijakan pengumpulan piutang dapat dilihat dari jumlah kerugian piutang (*bad debt expenses*), karena jumlah piutang yang dianggap sebagai kerugian tersebut tidak hanya tergantung pada kebijaksanaan pengumpulan piutang tetapi juga kepada kebijaksanaan-kebijaksanaan penjualan kredit yang diterapkan.

Apabila diasumsikan bahwa jumlah kerugian piutang tetap konstan, dalam hubungannya dengan kebijaksanaan kredit yang diberikan, maka semakin besar jumlah pengeluaran-pengeluaran untuk pengumpulan piutang akan dapat mengurangi *bad debt expenses* yang diberikan oleh perusahaan. Sehubungan dengan hal ini tentu saja perusahaan harus menetapkan suatu jumlah optimal dari pengeluaran-pengeluaran untuk mengumpulkan piutang tersebut ditinjau dari sudut pandang untung-ruginya bagi perusahaan (*cost-benefit view point*).

Dengan semakin intensifnya usaha-usaha pengumpulan piutang, maka dapat diharapkan akan timbul akibat-akibat seperti berikut ini :

Tabel 2.
Perkiraan Penggunaan Kebijakan Pengumpulan Piutang

Keterangan	Perubahan : Naik (N) atau Turun (T)	Pengaruh atas keuntungan : Positif (+) atau Negatif (-)
Kerugian Piutang	T	+
Rata-Rata Pengumpulan Piutang	T	+
Volume Penjualan	0 atau T	Tetap atau -
Pengeluaran-Pengeluaran untuk Pengumpulan Piutang	N	-

Dengan bertambahnya pengeluaran-pengeluaran untuk pengumpulan piutang diharapkan akan dapat menurunkan jumlah kerugian piutang serta lama rata-rata pengumpulan piutang. Oleh karena itu, kedua hal tersebut akan mempunyai pengaruh positif atas keuntungan perusahaan. Akan tetapi kelemahan dari strategi ini di samping memerlukan biaya pengumpulan piutang yang lebih besar, juga dapat mengakibatkan turunnya volume penjualan. Dengan perkataan lain, bilamana perusahaan terlalu menekan para langganannya untuk membayar utang-utang mereka dengan segera, maka mungkin langganan tersebut akan memutuskan untuk berhubungan dengan perusahaan lain yang menawarkan persyaratan kredit yang lebih lunak.

Perusahaan haruslah berhati-hati untuk tidak terlalu agresif dalam usaha-usaha mengumpulkan piutang dari para langganan. Jika langganan tidak dapat membayar tepat pada waktunya, maka sebaiknya perusahaan menunggu sampai suatu jangka waktu tertentu yang dianggap wajar sebelum menerapkan prosedur-prosedur pengumpulan piutang yang sudah diterapkan.

Perhitungan keuntungan dan kerugian bagi perusahaan dengan adanya usaha pengumpulan piutang yang lebih ketat (biaya pengumpulan piutang lebih besar) dapat dilakukan seperti halnya analisa *cost-benefit* yang sudah diberikan didepan.

Kebijakan Kredit

Harmono (2014), kredit dapat diperluas untuk individu atau untuk perusahaan lain. Kredit yang diberikan kepada individual sasarannya adalah para konsumen, sedangkan untuk perusahaan terbatas pada utang dagang, dan masa jatuh temponya sesuai dengan perjanjian umumnya sesuai dengan rata-rata lamanya barang dibeli secara kredit sampai barang terjual biasanya oleh grosir atau agen penjualan. Kredit yang diberikan kepada para konsumen lebih dipengaruhi oleh tingkat pendapatan dan tingkat pengangguran.

Secara umum kredit perdagangan menurut Kasmir (2013), diartikan sebagai penjualan barang dimana pembayarannya dilakukan secara angsuran (cicilan) sesuai kesepakatan yang dibuat antara penjual dan pembeli untuk jangka waktu tertentu dengan masing-masing hak dan kewajibannya.

Dari pengertian di atas, terkandung bahwa dalam transaksi penjualan secara kredit adanya suatu kesepakatan untuk melakukan transaksi. Di dalam kesepakatan tersebut tertuang hak dan kewajiban masing-masing pihak misalnya, jumlah yang harus dibayar pihak penerima berikut jangka waktu pembayaran di samping itu, adanya kebijakan terhadap penjualan kredit tersebut apabila misalnya dilunasi sebelum jangka waktunya.

Rasio Keuangan

Irfan Fahmi (2016), rasio dapat dipahami sebagai hasil yang diperoleh antara satu jumlah dengan jumlah yang lainnya. Rasio sendiri menurut Joel G. Siegel dan Jae

K. Shim (1999), merupakan hubungan antara satu jumlah dengan jumlah lainnya. Agnes Sawir menambahkan perbandingan tersebut dapat memberikan gambaran relatif tentang kondisi keuangan dan prestasi perusahaan.

Secara sederhana rasio disebut sebagai perbandingan jumlah, dari satu jumlah dengan jumlah lainnya itulah dilihat perbandingannya dengan harapan nantinya akan ditemukan jawaban yang selanjutnya dijadikan bahan kajian untuk dianalisis dan diputuskan. Penggunaan kata rasio ini sangat fleksibel penempatannya, dimana itu sangat dipengaruhi oleh apa dan dimana rasio itu dipergunakan yaitu disesuaikan dengan wilayah keilmuannya.

Rasio keuangan adalah suatu kajian yang melihat perbandingan antara jumlah-jumlah yang terdapat pada laporan keuangan dengan mempergunakan formula yang dianggap representatif untuk diterapkan. Rasio keuangan (*finansial ratio*) ini sangat penting gunanya untuk melakukan analisa terhadap kondisi keuangan perusahaan. Bagi investor jangka pendek dan jangka menengah pada umumnya lebih banyak tertarik pada kondisi keuangan jangka pendek dan kemampuan perusahaan untuk membayar dividen yang memadai. Informasi tersebut dapat diketahui dengan cara yang lebih sederhana yaitu dengan menghitung rasio-rasio keuangan yang sesuai dengan keinginan.

Secara jangka panjang rasio keuangan juga dipakai dan dijadikan sebagai acuan dalam menganalisis kondisi kinerja suatu perusahaan, misalnya kondisi kinerja perusahaan selama 12 (dua belas) tahun untuk kemudian diprediksi selama 10 sampai 12 tahun ke depan, namun analisa seperti itu jarang dilakukan. Alasannya adalah belum tentu kondisi stabilitas selama 10 sampai 12 tahun ke depan sama seperti 12 tahun lalu. Dalam penilaian suatu kondisi keuangan perusahaan dipengaruhi oleh faktor-faktor yang turut menyebabkan perusahaan pada kondisi keuangan seperti kondisi mikro dan makro ekonomi baik yang terjadi di tingkat domestik dan internasional.

Chen dan Shimerda (1981) dalam Irfan Fahmi (2016), menyatakan bahwa rasio keuangan merupakan bagian penting dalam mengevaluasi kinerja dan kondisi keuangan dari suatu entitas. Sehingga sesuai dengan pernyataan di atas, bahwa rasio keuangan yang dianalisis adalah yang dianggap secara teoritis dan disesuaikan dengan bukti empiris yang diperoleh serta dihubungkan dengan untuk apa rasio keuangan tersebut dipergunakan dan ditujukan.

Dari catatan sejarah menunjukkan penggunaan analisis rasio keuangan sendiri dapat ditelusuri ke pertengahan akhir abad ke 19 yang digunakan oleh industri di Amerika Serikat. Bahwa pada masa perkembangan evolusi industri kebutuhan akan suatu analisis keuangan yang bisa memberikan pengertian secara tersendiri tentang situasi keuangan suatu perusahaan menyebabkan hadirnya analisis rasio keuangan seiring dengan pentingnya publikasi laporan keuangan ke depan publik.

Bagi investor, ada tiga rasio keuangan yang paling dominan yang dijadikan rujukan untuk melihat kondisi kinerja suatu perusahaan, yaitu :

1. Rasio likuiditas (*liquidity ratio*); mengukur kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya.
2. Rasio solvabilitas (*solvability ratio*); merupakan rasio yang menunjukkan bagaimana perusahaan mampu untuk mengelola utangnya dalam rangka memperoleh keuntungan dan juga mampu untuk melunasi utangnya.
3. Rasio profitabilitas (*profitability ratio*); bermanfaat untuk menunjukkan keberhasilan perusahaan di dalam menghasilkan keuntungan.

Manfaat dan Penggunaan Analisis Rasio Keuangan

Irfan Fahmi (2016), adapun manfaat yang bisa diambil dengan dipergunakannya rasio keuangan, yaitu :

1. Analisis rasio keuangan sangat bermanfaat untuk dijadikan sebagai alat menilai kinerja dan prestasi perusahaan.
2. Analisis rasio keuangan sangat bermanfaat bagi pihak manajemen sebagai rujukan untuk membuat perencanaan.
3. Analisis rasio keuangan dapat dijadikan sebagai alat untuk mengevaluasi kondisi suatu perusahaan dari perspektif keuangan.
4. Analisis rasio keuangan juga bermanfaat bagi para kreditor dapat digunakan untuk memperkirakan potensi risiko yang akan dihadapi dikaitkan dengan adanya jaminan kelangsungan pembayaran bunga dan pengembalian pokok pinjaman.
5. Analisis rasio keuangan dapat dijadikan sebagai penilaian bagi pihak stakeholder organisasi.

Disamping manfaat yang diterima dengan dipakainya analisis rasio keuangan ini, maka secara umum ada 3 (tiga) kelompok pengguna rasio keuangan. Oleh Brigham dan Houston (2006) dalam buku Irfan Fahmi (2016), bahwa analisis rasio keuangan digunakan oleh tiga kelompok utama : (1) manajer, yang menerapkan rasio untuk membantu menganalisis, mengendalikan, dan kemudian meningkatkan operasi perusahaan; (2) analis kredit, termasuk petugas pinjaman bank dan analis peringkat obligasi, yang menganalisis rasio-rasio untuk membantu memutuskan kemampuan perusahaan untuk membayar utang-utangnya; dan (3) analis saham, yang tertarik pada efisiensi, risiko dan proyek pertumbuhan perusahaan.

Rasio yang Berhubungan dengan Piutang

1. Tingkat Perputaran Piutang (*Receivable Turn Over*)
   Sutrisno (2013), perputaran piutang merupakan ukuran efektivitas pengelolaan piutang. Semakin cepat perputaran piutang, semakin efektif perusahaan dalam mengelola piutangnya.
2. *Average Collection Period*
   Sutrisno (2013), *Average Collection Period* yaitu perbandingan antara piutang usaha dan rata-rata penjualan perhari. ACP mengukur rata-rata waktu penagihan atas penjualan. Semakin pendek ACP, semakin baik kinerja perusahaan tersebut karena modal kerja yang tertanam dalam bentuk piutang kecil sekaligus mencerminkan sistem penagihan piutang berjalan dengan baik.
3. Rasio Tunggakan
   Menurut Keown dalam Nurjannah (2012), rasio tunggakan bertujuan untuk mengetahui berapa besar jumlah piutang yang telah jatuh tempo dan belum tertagih dari sejumlah penjualan kredit yang dilakukan.
4. Rasio Penagihan
   Rasio penagihan bertujuan untuk mengetahui berapa besar piutang yang tertagih dari total piutang yang dimiliki perusahaan.

Hipotesis

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dikemukakan di atas, maka diduga bahwa analisa tingkat perputaran piutang pada P.T. Nippon Indosari Corpindo Tbk di Kota Makassar selama 5 (lima) tahun terakhir (2013-2017) terbilang baik.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kuantitatif. Metode analisis yang digunakan untuk pengujian piutang yaitu analisis rasio keuangan yang terdiri dari :

1. *Receivable Turn Over* (RTO)
   $$\text{RTO} = \frac{\text{Credit Sales}}{\text{Average Receivable}}$$
2. *Average Collection Period* (ACP)
   $$\text{ACP} = \frac{360 \text{ hari}}{\text{RTO}}$$

3. Rasio Tunggakan

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

4. Rasio Penagihan

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

HASIL PENELITIAN

Hasil perhitungan *Receivable Turn Over*, *Average Collection Period*, Rasio Tunggakan dan Rasio Penagihan dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 3.
Hasil perhitungan *Receivable Turn Over*, *Average Collection Period*,
Rasio Tunggakan dan Rasio Penagihan

Tahun	RTO	ACP	Rasio Tunggakan	Rasio Penagihan
2014	16 Kali	23 Hari	8,09 %	91,9 %
2015	11 Kali	33 Hari	8,19 %	91,8 %
2016	13 Kali	28 Hari	7,92 %	92,07 %
2017	14 Kali	26 Hari	7,88 %	92,11 %

***Receivable Turn Over* (RTO)**

Dari hasil perhitungan tingkat perputaran piutang P.T. Nippon Indosari Corpindo Tbk pada tahun 2014 rata-rata dana yang terdapat pada piutang berputar atau dapat segera tertagih sebanyak 16 kali, sedangkan pada tahun 2015 rata-rata dana yang terdapat pada piutang berputar atau dapat segera tertagih sebanyak 11 kali, pada tahun 2016 rata-rata dana yang terdapat pada piutang berputar atau dapat segera tertagih sebanyak 13 kali, dan 2017 rata-rata dana yang terdapat pada piutang berputar atau dapat segera tertagih sebanyak 14 kali. Seperti yang kita ketahui semakin lama syarat pembayaran semakin lama dana terikat dalam piutang, yang berarti semakin rendah tingkat perputaran piutang, yang menunjukkan berapa kali piutang usaha akan tertagih atau berapa kali dana yang tertanam dalam piutang segera cair menjadi kas ataupun berubah menjadi modal.

***Average Collection Period* (ACP)**

Dengan melihat rasio periode pengumpulan piutang P.T. Nippon Indosari Corpindo Tbk kita dapat melihat dalam jangka waktu berapa hari piutang akan berubah menjadi kas. Semakin cepat waktu pengembalian piutang, akan semakin baik bagi perusahaan. Dari hasil perhitungan ACP di atas, diketahui pada tahun 2014 piutang yang dapat dikumpulkan rata-ratanya setiap 23 hari dan 2015 piutang yang dapat dikumpulkan rata-ratanya setiap 33 hari, tahun 2016 piutang yang dapat dikumpulkan rata-ratanya setiap 28 hari, sedangkan 2017 piutang yang dapat dikumpulkan rata-ratanya setiap 26 hari.

Periode rata-rata pengumpulan piutang dari tahun 2014, 2015, 2016 dan 2017 semakin cepat. Hal ini menandakan hal baik karena semakin cepat waktu pengembalian piutang, akan semakin baik bagi perusahaan. Hal ini dapat menggambarkan batas waktu pembayaran yang telah ditetapkan oleh perusahaan dalam sistem pengumpulan piutangnya sangat efisien.

Rasio Tunggakan

Dengan melihat rasio tunggakan piutang P.T. Nippon Indosari Corpindo Tbk dapat diketahui bahwa rasio tunggakan pada tahun 2014 ialah 8,09 % dari jumlah saldo piutang bersih, tahun 2015 ialah 8,19 % dari jumlah saldo piutang bersih, tahun 2016 ialah 7,92 % dari jumlah saldo piutang bersih dan tahun 2017 ialah 7,88 % dari jumlah saldo piutang bersih.

Dari data tersebut dapat menunjukkan bahwa presentase jumlah piutang tak tertagih dari tahun 2014, 2015, 2016, dan 2017 menurun sekiranya 0,10 % hingga 0,20 % setiap tahunnya. Hal ini menandakan pengelolaan piutang pada perusahaan menjadi lebih baik dibandingkan tahun sebelumnya. Hal ini perlu dipertahankan dan bisa menurun lagi sehingga tingkat pengembalian terhadap modal dapat tercapai dengan cepat, dimana semakin kecil rasio tunggakan berarti semakin baik bagi perusahaan.

Rasio Penagihan

Dengan melihat rasio penagihan piutang P.T. Nippon Indosari Corpindo Tbk dapat diketahui bahwa pada tahun 2014 sampai pada tahun 2017 rasio tertinggi terjadi pada tahun 2017 sebesar 92,11 %. Ini menunjukkan bahwa piutang yang tertagih pada saat itu lebih besar dibandingkan dengan tahun-tahun sebelumnya. Hal ini perlu ditingkatkan lagi karena semakin besar rasio penagihan, maka akan semakin baik lagi.

Analisis Tingkat Perputaran Piutang pada P.T. Nippon Indosari Corpindo Tbk di Kota Makassar

Dari hasil perhitungan *Receivable Turn Over* (RTO), *Average Collection Period* (ACP), rasio tunggakan maupun rasio penagihan di atas dapat kita mengetahui bagaimana keadaan tingkat perputaran piutang P.T. Nippon Indosari Corpindo Tbk di kota Makassar. Dari rasio perhitungan RTO dapat kita lihat bahwa tingkat perputaran piutang perusahaan dari tahun ke tahun mengalami tidak tetapan (naik-turun), sehingga pengelolaan piutang perlu ditingkatkan lagi karena semakin cepat syarat pembayaran semakin baik bagi perusahaan, sehingga semakin cepat modal kerja yang tertanam dalam bentuk piutang kembali menjadi modal atau kas, yang berarti semakin tinggi tingkat perputaran piutang.

Berdasarkan data perhitungan ACP, hasilnya tergantung pada hasil perhitungan RTO. Semakin besar RTO semakin baik bagi perusahaan, karena modal yang terikat dalam piutang dapat kembali dengan cepat menjadi kas.

Rasio tunggakan itu sendiri dari tahun ke tahun mengalami penurunan presentase, hal ini perlu dipertahankan dan jika bisa menurun lagi sehingga tingkat pengembalian terhadap modal dapat tercapai dengan cepat, dimana semakin kecil rasio tunggakan berarti semakin baik bagi perusahaan.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil perhitungan dan analisis yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, maka ada beberapa hal yang dapat disimpulkan yaitu :

1. *Receivable Turn Over*

   Berdasarkan perhitungan rasio dapat dilihat bahwa tingkat perputaran piutang perusahaan dari tahun ke tahun mengalami ketidaktetapan (naik-turun). sehingga pengelolaan piutang perlu ditingkatkan lagi. Mengingat hasil penelitian dimana karena semakin cepat syarat pembayaran semakin baik bagi perusahaan, sehingga semakin cepat modal kerja yang tertanam dalam bentuk piutang kembali menjadi modal atau kas, yang berarti semakin tinggi tingkat perputaran piutang.
2. *Average Collection Period*

   Rasio menunjukkan bahwa P.T. Nippon Indosari Corpindo Tbk di kota Makassar setiap tahunnya cukup baik. Berdasarkan data perhitungan, hasilnya tergantung pada hasil perhitungan RTO. Semakin besar RTO semakin baik bagi perusahaan, karena modal yang terikat dalam piutang dapat kembali dengan cepat menjadi kas.
3. Rasio Tunggakan

   Rasio tunggakan menunjukkan dari tahun 2014-2017 mengalami penurunan nilai presentasi, hal ini menunjukkan perusahaan mampu menangani pengembalian piutangnya dengan baik, dimana semakin kecil rasio tunggakan berarti semakin baik bagi perusahaan.

4. Rasio Penagihan
   Rasio penagihan P.T. Nippon Indosari Corpindo Tbk di kota Makassar terbilang baik, ini berarti perusahaan mampu menangani pengembalian piutangnya dengan baik.

Saran

Berdasarkan hasil analisis dan kesimpulan di atas, maka saran-saran yang dapat dikemukakan yakni :

1. Perusahaan perlu meninjau kembali kebijaksanaan untuk memberikan kelonggaran yang terlalu besar bagi pelanggan dalam melunasi hutangnya, karena hal tersebut dapat mengakibatkan perusahaan mengalami kesulitan modal kerja.
2. Untuk menghindari piutang tak tertagih, maka perusahaan hendaknya selalu berhati-hati agar tidak melakukan penjualan kredit bagi pelanggan yang membeli produk secara kredit namun masih memiliki tunggakan dan membatasi volume penjualan kredit.
3. Untuk meningkatkan rasio penagihan, maka perusahaan perlu melakukan penagihan secara rutin dengan membuat perjanjian kapan piutang tersebut bisa dibayar.

DAFTAR PUSTAKA

Darmayasa, Putu. 2017. *Analisis Efektivitas Perputaran Piutang terhadap Peningkatan Sisa Hasil Usaha pada Koperasi Serba Usaha Girirtha Makassar*. Makassar.

Dimas, Ketu dkk. 2015. *Analisis Tingkat Perputaran Piutang Dagang pada Koperasi Tana Tumpang Sari Papa Periode 2011-2013*. Singaraja.

Fahmi, Irfan. 2016. *Pengantar Manajemen Keuangan Teori dan Soal Jawab*. Bandung : Alfabeta.

Harmono. 2014. *Manajemen Keuangan*. Jakarta : P.T. Bumi Aksara.

Kasmir. 2013. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta : Rajawali Pers.

Lestari, K. 2016. *Analisis Perlakuan Akuntansi Piutang Usaha pada P.T. PLN (Persero) Area Surabaya Selatan*. Surabaya.

Nurjannah. 2012. *Analisis Tingkat Perputaran Piutang pada P.T. Adira Finance Makassar*. Makassar.

Paskabiblia, Maria. 2015. *Analisis Pengolahan Piutang dengan Menggunakan Receivable Turnover dan Average Period pada P.T. Morindo Masindo Semarang*. Semarang.

Sartono, Agus. 2012. *Manajemen Keuangan Teori dan Aplikasi*. Yogyakarta : BPFE.

Sutrisno. 2013. *Manajemen Keuangan Teori Konsep dan Aplikasi*. Yogyakarta : Ekonisia.

Syamsuddin, Lukman. 2016. *Manajemen Keuangan Perusahaan*. Jakarta : P.T. Raja Grafindo Persada.

Tambunan, Diana. 2016. *Analisis Tingkat Perputaran Piutang pada Perdana Gapuraprima Periode 2012-2014*. Jakarta.