

*[Handwritten signature]*  
*[Handwritten date: 2/20]*

**PENGELOLAAN PIUTANG DENGAN *RECEIVABLE*  
*TURNOVER* DAN *AVERAGE COLLECTION PERIOD*  
PADA PT. KHARISMA PETRO GEMILANG  
TANJUNGPINANG**

**SKRIPSI**

OLEH

KRISNAWATI  
NIM : 15622219



**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI (STIE) PEMBANGUNAN  
TANJUNGPINANG  
2020**

**PENGELOLAAN PIUTANG DENGAN *RECEIVABLE  
TURNOVER* DAN *AVERAGE COLLECTION PERIOD*  
PADA PT. KHARISMA PETRO GEMILANG  
TANJUNGPINANG**

**SKRIPSI**

Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas dan Memenuhi  
Syarat-Syarat guna Memperoleh Gelar  
Sarjana Ekonomi

Oleh :

KRISNAWATI  
NIM : 15622219

**PROGRAM STUDI S1 AKUNTANSI**



**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI (STIE) PEMBANGUNAN  
TANJUNGPINANG  
2020**

**TANDA PERSETUJUAN / PENGESAHAN SKRIPSI**

**PENGELOLAAN PIUTANG DENGAN RECEIVABLE TURNOVER DAN  
AVERAGE COLLECTION PERIOD PADA PT. KHARISMA  
PETRO GEMILANG TANJUNGPINANG**

Diajukan Kepada :

**Panitia Komisi Ujian  
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan  
Tanjungpinang**

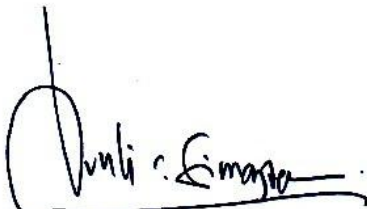
Oleh

**KRISNAWATI  
NIM : 15622219**

Menyetujui

Pembimbing Pertama

Pembimbing Kedua



**Juhli Edi S.S.E., M.M., Ak.CA.CfRA**  
NIDN. 1007057305



**Hasnarika, S.Si, MPd**  
NIDN. 1020118901 / Asisten Ahli

Mengetahui

Pt. Ketua Program Studi



**Hendy Satria, S.E., M.Ak**  
NIDN. 1015069101 / Lektor

**Skripsi Berjudul**

**PENGELOLAAN PIUTANG DENGAN RECEIVABLE TURNOVER DAN  
AVERAGE COLLECTION PERIOD PADA PT. KHARISMA  
PETRO GEMILANG TANJUNGPINANG**

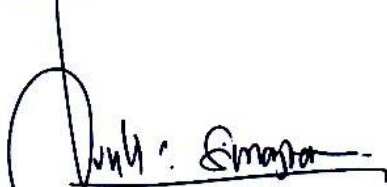
Yang dipersembahkan dan disusun oleh :

KRISNAWATI  
NIM : 15622219

Telah dipertahankan di Depan Panitia Komisi Ujian  
Pada Hari Senin Tanggal Dua Puluh Tujuh Bulan Januari Tahun Dua Ribu Dua  
Puluh Dan Dinyatakan Telah Memenuhi Syarat Untuk Diterima

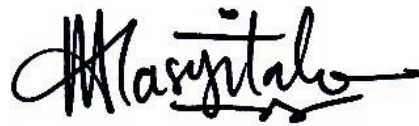
**Panitia Komisi Ujian**

Ketua



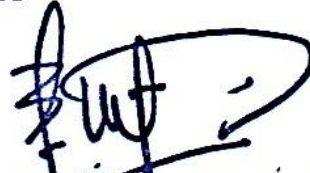
Yuhli Edi S.S.E., M.M., Ak.CA.CfrA  
NIDN. 1007057305

Sekretaris



Masyitah As Sahara, S.E., M.Si  
NIDN. 1010109101 / Asisten Ahli

Anggota



Charly Marlinda, SE., M.Ak., Ak., CA  
NIDN. 1029127801/Lektor

Tanjungpinang, 27 Januari 2020  
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan  
Tanjungpinang



Charly Marlinda, SE., M.Ak., Ak., CA  
NIDN. 1029127801/Lektor



## **SURAT PERNYATAAN**

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : KRISNAWATI  
NIM : 15622219  
Tahun Angkatan : 2015  
Indeks Prestasi Kumulatif : 3,19  
Program Studi / Jenjang : Akuntansi / Strata – 1 (Satu)  
Judul Skripsi : PENGELOLAAN PIUTANG DENGAN  
RECEIVABLE TURNOVER DAN AVERAGE  
COLLECTION PERIOD PADA PT.  
KHARISMA PETRO GEMILANG  
TANJUNGPINANG

Dengan ini menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi ini adalah hasil karya sendiri dan bukan hasil rekayasa maupun karya orang lain.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dengan tanpa ada paksaan dari pihak manapun dan apabila ternyata dikemudian hari ternyata saya membuat pernyataan palsu, maka saya siap diproses sesuai dengan peraturan yang berlaku

Tanjungpinang, 23 Januari 2020

Penyusun,



**KRISNAWATI**  
**NIM : 15622219**

## **PERSEMBAHAN**

Ku persembahkan skripsi ku ini untuk Kedua Orang Tuaku yang selalu memberikan semangat dan yang tak pernah berhenti dalam memberikan dukungan dan doa.

**MOTTO**

*Learn from yesterday, live for today, hope for tomorrow.*

*The important thing is not to stop questioning.*

*(Albert Einstein)*

## KATA PENGANTAR

*Assalamu'alaikum Wr. Wb,*

Puji syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT, atas segala rahmat, hidayah, inayah dan karunia yang telah diberikan-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“PENGELOLAAN PIUTANG DENGAN RECEIVABLE TURNOVER DAN AVERAGE COLLECTION PERIOD PADA PT. KHARISMA PETRO GEMILANG TANJUNGPINANG”**.

Tujuan penulisan skripsi ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat untuk mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi di Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan.

Dalam penulisan penyusunan skripsi ini, penulis tidak terlepas dari bantuan do'a dan moril, serta motivasi yang kuat dari berbagai pihak yang telah banyak membantu. Untuk itu dalam kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada Dosen Fakultas Ekonomi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan, yang telah memberikan bimbingan dan pengarahan kepada penulis sehingga diberi kelancaran dalam menulis penyusunan usulan penelitian ini sehingga penyusunan skripsi ini dapat terselesaikan. Selain itu penulis mengucapkan terima kasih sebanyak-banyaknya kepada :

1. Ibu Charly M,SE, M.Ak,Ak selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang.
2. Ibu Ranti Utami, SE.,M.Si.Ak. CA selaku Wakil Ketua I Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang.
3. Ibu Sri Kurnia, SE.,M.Si.Ak. CA selaku Wakil Ketua II Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang
4. Hendy Satria, S.E., M.Ak selaku Plt. Ketua Program Studi S1 Akuntansi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang.
5. Masyitah As Sahara, S.E., M.Si selaku Sekretaris Program Studi Akuntansi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang.



6. Bapak Juhli Edi S, S.E, MM.Ak.CA.CFrA Selaku Pembimbing I yang telah memberikan ilmu dan membimbing dalam proses penyusunan skripsi ini.
7. Ibu Hasnarika, S.Si, M.Pd Selaku Pembimbing II yang telah memberikan masukan, saran dan membimbing dalam proses penyusunan skripsi ini.
8. Seluruh Dosen dan Staff di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan. Khususnya Dosen Program Studi Akuntansi yang telah mendidik penulis selama penulis menuntut ilmu di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan.
9. Pimpinan dan Staf PT. Kharisma Petro Gemilang yang sudah membantu penyelesaian skripsi ini.
10. Kedua Orang tuaku yang senantiasa selalu memberikan doa dan semangat, kasih sayang, motivasi ini hadiah special untuk kalian.

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini masih terdapat banyak kekurangan dan jauh dari sempurna, dikarenakan keterbatasan pengetahuan, kemampuan dan pengalaman penulis. Kritik dan saran pun yang bersifat membangun sangat penulis harapkan demi perbaikan dikemudian hari.

Akhir kata penulis mengharapkan semoga penyusunan skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan semua pihak yang membacanya.

Tanjungpinang, 23 Januari 2020

Penulis

KRISNAWATI

NIM : 15622219

## DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING	
HALAMAN PENGESAHAN KOMISI UJIAN	
HALAMAN PERNYATAAN	
HALAMAN MOTTO	
HALAMAN PERSEMBAHAN	
KATA PENGANTAR .....	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL .....	xi
DAFTAR GAMBAR .....	xii
DAFTAR LAMPIRAN .....	xii
ABSTRAK.....	xiv
ABSTRACT.....	xv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang Masalah .....	1
1.2. Perumusan Masalah .....	4
1.3. Batasan Masalah .....	4
1.4. Maksud dan Tujuan Penelitian.....	5
1.5. Kegunaan Penelitian.....	5
1.6. Sistematika Penulisan.....	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	8
2.1. Tinjauan Teori .....	8
2.1.1 Pengertian Piutang .....	8
2.1.2 Klasifikasi Piutang .....	16
2.1.3 Pengelolaan Piutang .....	18
2.1.4 Pengakuan Piutang .....	20
2.1.5 Piutang usaha yang tidak dapat ditagih .....	21

2.1.6 Metode Pengelolaan Piutang .....	25
2.1.7 <i>Receiveable Turn Over (RTO)</i> .....	27
2.1.8 <i>Average Collection Periode (ACP)</i> .....	29
2.1.9 Unsur Piutang .....	30
2.1.10 Syarat Pembayaran Piutang .....	31
2.1.11 Unsur Penagihan .....	32
2.2. Kerangka Pemikiran .....	34
2.3. Penelitian Terdahulu .....	34
<b>BAB III METODE PENELITIAN.....</b>	<b>39</b>
3.1. Jenis Penelitian.....	39
3.2. Jenis Data .....	39
3.3. Metode Pengumpulan Data .....	40
3.4. Metode Analisis Data .....	40
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>43</b>
4.1. Hasil Penelitian .....	43
4.1.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian .....	43
4.1.2 Hasil Penelitian .....	47
4.1.2.1 Efektivitas Pengelolaan Piutang .....	47
4.1.2.2 Metode Pengelolaan Piutang .....	52
4.2. Pembahasan .....	57
4.2.1 <i>Receivable Turn Over (RTO)</i> .....	57
4.2.2 <i>Average collection period (ACP)</i> .....	60
4.2.3 Pengelolaan Piutang .....	60
<b>BAB V PENUTUP.....</b>	<b>63</b>
5.1. Kesimpulan .....	63
5.2. Saran .....	66

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

CURICULUM VITAE

## DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Data Piutang PT. Kharisma Petro Gemilang .....	3
Tabel 4.1 Hasil Perhitungan <i>Receivable Turn Over</i> (RTO) .....	49
Tabel 4.2 Hasil Perhitungan <i>Average Collection Period</i> – ACP .....	52

## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran .....	34
Gambar 4.1 Grafik <i>Receivable Turn Over</i> (RTO) .....	49
Gambar 4.2 Grafik Piutang Periode 2015 s/d 2018 .....	59

## **DAFTAR LAMPIRAN**

- Lampiran 1 Dokumentasi Penelitian
- Lampiran 2 Surat Keterangan dari Objek Penelitian
- Lampiran 3 Hasil Plagiarism Checker X
- Lampiran 4 Riwayat Hidup / Curriculum Vitae



## ABSTRAK

### PENGELOLAAN PIUTANG DENGAN *RECEIVABLE TURNOVER* DAN *AVERAGE COLLECTION PERIOD* PADA PT. KHARISMA PETRO GEMILANG TANJUNGPINANG

Krisnawati. 15622219. Akuntansi.Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE)  
Pembangunan Tanjungpinang.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui Pengelolaan Piutang dengan *Receivable Turnover* dan *Average Collection Period* pada PT. Kharisma Petro Gemilang. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian deskriptif kuantitatif yaitu pengumpulan data yang bersifat kuantitatif yang merupakan angka-angka kemudian dilakukan perhitungan selanjutnya hasil perhitungan atau pengukuran tersebut diproses dengan cara dilakukan analisis.

Dalam rangka memberikan gambaran yang jelas, logis dan akurat mengenai hasil pengumpulan data, Data yang diperoleh dihimpun menurut jenis dan kelompoknya, maka selanjutnya dilaksanakan pengelolaan dan analisis data yang dilakukan dengan cara menganalisis data dengan *Receivable Turnover* dan *Average Collection Period* serta metode pengelolaan piutang.

Hasil observasi dilapangan membuktikan bahwa PT. Kharisma Petro Gemilang memberikan penjualan kredit kepada pihak swasta maupun pemerintah secara berkelanjutan walaupun masih terdapat piutang tertunggak oleh rekanan. PT. Kharisma Petro Gemilang sudah memiliki perjanjian dalam ketentuan membayar piutang yang berjalan. Namun dapat diketahui dari hasil observasi seringnya keterlambatan yang terjadi dalam pembayaran piutang yang sudah melawati jatuh tempo pembayaran. Batasan dalam pembayaran tagihan pada PT. Kharisma Petro Gemilang yaitu selambat-lambatnya 14 Hari setelah jatuh tempo pembayaran namun banyak rekanan yang mangkir membayar sehingga hal ini dapat memberikan pengelolaan piutang usaha yang kurang baik pada PT. Kharisma Petro Gemilang.

Hasil penelitian dapat diketahui Piutang usaha pada PT. Kharisma Petro Gemilang mengalami fluktuasi dalam pengelolaan piutangnya, dapat diketahui piutang tertinggi terjadi pada tahun 2016 dengan angka Rp. 562.121.070.452. PT. Kharisma Petro Gemilang 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 14 hari kalender sejak nota tagihan diterima.

Kata Kunci : Pengelolaan Piutang, *Receivable Turnover* dan *Average Collection Period*

Dosen Pembimbing I : Juhli Edi S, S.E, MM.Ak.CA.CFrA  
Dosen Pembimbing II : Hasnarika, S.Si, M.Pd

## **A B S T R A C T**

### **ACCOUNT MANAGEMENT WITH RECEIVABLE TURNOVER AND AVERAGE COLLECTION PERIOD ON PT. PETRO KHARISMA GEMILANG TANJUNGPINANG**

Krisnawati. 15622219. Akuntansi.Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE)  
Pembangunan Tanjungpinang.

*The purpose of this study was to determine the Management of Receivables with Receivable Turnover and Average Collection Period at PT. Kharisma Petro Gemilang. This research uses descriptive quantitative research that is quantitative data collection which is numbers then the next calculation is made the results of the calculation or measurement are processed by means of analysis.*

*In order to provide a clear, logical and accurate picture of the results of data collection, the data obtained is collected according to the type and group, then the management and analysis of the data are then carried out by analyzing the data with Receivable Turnover and Average Collection Period and the method of managing receivables.*

*The results of field observations prove that PT. Kharisma Petro Gemilang provides credit sales to private parties and the government on an ongoing basis even though there are still outstanding receivables by partners. PT. Kharisma Petro Gemilang already has an agreement in terms of paying current receivables. But it can be seen from the results of observations of the frequent delays that occur in the payment of receivables that have passed due payment. Limitation in payment of bills at PT. Kharisma Petro Gemilang, which is not later than 14 days after the payment due date, but many partners are defaulting on paying so that this can provide a bad management of trade receivables at PT. Kharisma Petro Gemilang.*

*The results of the study can be known Accounts receivable at PT. Kharisma Petro Gemilang experienced fluctuations in the management of its receivables, the highest receivables can be seen in 2016 with a figure of Rp. 562.121.070.452. PT. Kharisma Petro Gemilang has not been effective in managing its trade receivables in accordance with the standards and deadlines set by the company. Because the company sets a deadline or a due date no later than 14 calendar days from the receipt of the bill.*

**Keywords** : *Management of Receivables, Receivable Turnover and Average Collection Period*

**Advisor I** : *Juhli Edi S, S.E, MM.Ak.CA.CFrA*

**Advisor II** : *Hasnarika, S.Si, M.Pd*

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang Penelitian**

Upaya mengelola manajemen keuangan, khususnya mengenai piutang usaha perlu direncanakan dan dianalisis secara seksama, agar kebijakan manajemen piutang usaha dapat berjalan secara efektif dan efisien. Secara umum piutang timbul karena adanya transaksi penjualan barang atau jasa secara kredit. Dalam persaingan bisnis yang ketat, perusahaan dituntut untuk mampu meraih posisi pasar. Perusahaan memutuskan perlu melakukan strategi penjualan secara kredit, agar jumlah penjualan meningkat. Namun, konsekuensi dari kebijakan tersebut dapat menimbulkan peningkatan jumlah piutang, piutang tak tertagih dan biaya-biaya lainnya yang muncul seiring dengan peningkatan jumlah piutang. Piutang merupakan salah satu jenis aktiva lancar yang tercantum dalam neraca. Piutang usaha yang berasal dari transaksi penjualan disebut sebagai piutang dagang. Sedangkan jenis piutang lainnya adalah piutang bunga, pinjaman kepada manager atau karyawan dan pinjaman kepada perusahaan anak. Untuk memudahkan klasifikasi dan penyajiannya dalam neraca setiap jenis piutang dibuka pada perkiraan buku besar tersendiri dengan buku tambahan masing – masing. Semua piutang yang diharapkan akan ditagih menjadi kas dalam waktu satu tahun di dalam neraca disajikan sebagai aktiva lancar. Nilai piutang dapat diukur dengan mengurangi jumlah piutang seluruhnya dengan penyisihan piutang tak tertagih. Cara ini bertujuan agar jumlah piutang yang dilaporkan pada neraca dapat menunjukkan jumlah yang wajar dalam mengukur jumlah

penghasilan yang diterima dari piutang, maka piutang harus dikurangkan dengan perkiraan – perkiraan potongan tunai, potongan dagang, return penjualan dan pengurangan harga, penyisihan piutang tak tertagih serta biaya angkut barang yang dijual. Jika tidak dilakukan pengurangan – pengurangan tersebut maka jumlah pendapatan yang dilaporkan tidak wajar karena pendapatan terlalu tinggi.

Dalam piutang tertanam sejumlah investasi perusahaan yang tidak terdapat pada aktiva lancar lainnya. Pengelolaan piutang memerlukan perencanaan yang matang, mulai dari penjualan kredit yang menimbulkan piutang sampai menjadi kas. Investasi yang terlalu besar dalam piutang bisa memperlambat perputaran modal kerja, sehingga semakin kecil pula kemampuan perusahaan dalam meningkatkan volume penjualan. Peningkatan piutang yang diiringi oleh meningkatnya piutang tak tertagih perlu mendapat perhatian. Untuk itu sebelum suatu perusahaan memutuskan melakukan penjualan kredit, maka terlebih dahulu diperhitungkan mengenai jumlah dana yang diinvestasikan dalam piutang.

PT. Kharisma Petro Gemilang merupakan Perusahaan yang bergerak dalam bidang Usaha Agen Bahan Bakar Minyak Industri dan Jasa Transportasi Bahan Bakar Minyak di daerah Kepulauan Riau. Fenomena permasalahan mengenai piutang dalam penelitian ini dimana berdasarkan dari hasil pengamatan sementara dimana customer dari PT. Kharisma Petro Gemilang selalu terlambat dalam melunasi hutangnya, hal ini dikarenakan mitra dari perusahaan yaitu dari pihak pemerintah yang selalu beralasan bahwa belum cairnya anggaran sehingga sering terjadinya keterlambatan dalam pembayaran. Berdasarkan data yang didapatkan

dalam penelitian dapat diketahui data piutang pada PT. Kharisma Petro Gemilang adalah sebagai berikut :

**Tabel 1.1**  
**Data Piutang PT. Kharisma Petro Gemilang**

No	Nama Perusahaan	Piutang (Rupiah)	Jatuh Tempo
1.	PT.PELNAS PASIFIK SAMUDERA	333,448,500.00	205 hari
2.	PT.GUNA KARYA NUSANTARA	439,000,000.00	80 hari
3.	PT.PELAYARAN NASIONAL PASIFIK	357,500,000.00	90 hari
4.	PT.BANK RIAU KEPRI	936,000.00	2 hari
5.	PT.MAJU BERSAMA JAYA	40,200,000.00	30 hari

Sumber : PT. Kharisma Petro Gemilang (2019)

Data diatas menunjukkan bahwa adanya keterlambatan pembayaran piutang dari perusahaan mitra kerja yang memiliki jatuh tempo paling lama 205 hari, hal ini tentunya dapat diketahui menjadi fenomena permasalahan dalam pengelolaan piutang perusahaan. Hal-hal terkait piutang dapat memberikan dampak terhadap kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajibannya dalam jangka pendek (*likuiditas*). Seberapa cepat piutang dikonversikan menjadi kas merupakan kebijakan perusahaan dengan menghitung perputaran piutang. Mengetahui bagaimana perputaran piutang kita dapat mengukur pengaruh kebijakan piutang usaha terhadap likuiditas yang dinilai dengan mempergunakan rasio-rasio likuiditas. Dengan mengetahui perputaran piutang terhadap likuiditas kita dapat melakukan analisis kebijakan piutang usaha yang digunakan untuk meningkatkan

likuiditas. Dari penjelasan tersebut dan dari data yang didapatkan maka dapat diketahui perusahaan dalam menerapkan perputaran piutang belum maksimal, hal ini dapat diketahui dari jatuh temponya pihak yang melakukan piutang sering mengalami keterlambatan.

Fenomena permasalahan selanjutnya yaitu dimana dalam penagihan piutang usaha selalu terjadi penunggakan dikarenakan customer pindah alamat tanpa ada konfirmasi ke pihak perusahaan serta dalam melakukan piutang, customer tersebut mengalami kerugian dan bangkrut, jadi pihak perusahaan menindaklanjuti dengan sistem write off (dihapuskan). Atas dasar hal itu, maka penulis melakukan penelitian dengan judul “**Pengelolaan Piutang dengan *Receivable Turnover* dan *Average Collection Period* pada PT. Kharisma Petro Gemilang**”.

## **1.2. Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang diuraikan diatas, maka penulis dapat menyimpulkan suatu perumusan masalah yaitu bagaimana Pengelolaan Piutang dengan *Receivable Turnover* dan *Average Collection Period* pada PT. Kharisma Petro Gemilang ?

## **1.3. Batasan Masalah**

Batasan masalah dalam penelitian ini merupakan batasan terhadap pembahasan penelitian sehingga dapat diketahui secara jelas pembatasan permasalahan, adapun batasan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:



1. Piutang yang dianalisis disini merupakan piutang usaha dari tahun 2015 sampai dengan 2018.
2. Analisa pengelolaan piutang dilakukan dengan metode *Receivable Turnover* dan *Average Collection Period*
3. Objek Penelitian dalam penelitian ini adalah PT. Kharisma Petro Gemilang.

#### **1.4. Maksud dan Tujuan Penelitian**

Adapun maksud dan tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui Pengelolaan Piutang dengan *Receivable Turnover* dan *Average Collection Period* pada PT. Kharisma Petro Gemilang.

#### **1.5. Kegunaan Penelitian**

##### **1.5.1 Kegunaan Ilmiah**

Bagi penulis, penelitian ini tidak hanya sebagai salah satu syarat memperoleh gelar sarjana ekonomi di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Pembangunan Tanjungpinang, tetapi juga sebagai salah satu sarana mengimplementasikan teori-teori yang penulis dapatkan selama perkuliahan. Selanjutnya penelitian ini diharapkan menjadi bahan masukan dan referensi untuk penelitian berikutnya yang membahas masalah yang sama. Memberikan sumbangan pikiran kepada peneliti berikutnya atau pihak-pihak lain yang berminat terhadap usulan penelitian yang penulis buat ini.

### **1.5.2 Kegunaan Praktis**

1. Bagi pihak perusahaan, hasil analisis bermanfaat bagi perusahaan yang diteliti sebagai bahan acuan untuk pengelolaan piutang.
2. Sebagai bahan referensi bagi rekan-rekan mahasiswa khususnya pada jurusan akuntansi yang ingin meneliti pada bidang yang sama demi pengembangan ilmu pengetahuan.

### **1.6. Sistematika Penulisan**

#### **BAB I : PENDAHULUAN**

Terdiri dari latar belakang masalah, perumusan masalah, pembatasan masalah, maksud dan tujuan penelitian, kegunaan penelitian dan sistematika penulisan.

#### **BAB II : TINJAUAN PUSTAKA**

Bab kedua merupakan tinjauan pustaka akan menjelaskan mengenai teori-teori dan konsep-konsep yang berhubungan dengan masalah yang dirumuskan yang menjadi acuan permasalahan teoritis pada penelitian ini.

#### **BAB III : METODE PENELITIAN**

Terdiri dari metode penelitian, jenis data, teknik pengumpulan data, batasan operasional variabel dan teknik analisis data.

#### BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab keempat merupakan gambaran umum perusahaan yang menguraikan riwayat singkat PT. Kharisma Petro Gemilang, struktur organisasi PT. Kharisma Petro Gemilang.

#### BAB V : PENUTUP

Bab ini akan menguraikan kesimpulan mengenai hasil penelitian yang telah dibahas dan juga memberikan saran-saran yang sekiranya dapat bermanfaat bagi objek penelitian

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1 Tinjauan Teori**

##### **2.1.1. Pengertian Piutang**

Istilah piutang mengacu pada sejumlah tagihan yang akan diterima oleh perusahaan (umumnya dalam bentuk kas) dari pihak lain, baik sebagai akibat penyerahan barang dan jasa secara kredit (untuk piutang pelanggan yang terdiri dari piutang usaha dan memungkinkan piutang wesel), memberikan pinjaman (untuk karyawan, piutang debitur yang biasanya langsung dalam bentuk piutang wesel, dan piutang bunga), maupun sebagai akibat kelebihan pembayaran kas kepada pihak lain (untuk piutang pajak) (Herry, 2012).

Sebagian besar piutang timbul dari penyerahan barang dan jasa secara kredit kepada pelanggan. Tidak dapat dipungkiri bahwa pada umumnya pelanggan menjadi lebih tertarik untuk membeli sebuah produk yang ditawarkan secara kredit oleh perusahaan (penjual), dan hal ini rupanya juga menjadi salah satu trik bagi perusahaan untuk meningkatkan besarnya omset penjualan yang akan tampak dalam laporan laba ruginya. Menurut (Margaretha, 2011) yang di maksud dengan piutang yaitu: “piutang adalah aktiva atau kekayaan yang timbul sebagai akibat dari dilaksanakannya penjualan secara kredit”.

Menurut (Made, 2011) piutang merupakan komponen modal kerja yang terkait langsung dengan kegiatan operasi perusahaan. Piutang timbul jika perusahaan menjual barang secara kredit. Menurut (Rudianto, 2011) piutang

adalah klaim perusahaan atas uang, barang atau jasa kepada pihak lain akibat transaksi dimasa lalu. Piutang menurut (Benny, 2009) “Piutang adalah sejumlah uang hutang dari konsumen pada perusahaan yang membeli barang dan jasa secara kredit pada perusahaan”.

Berdasarkan dari pengertian diatas dapat diketahui bahwa piutang timbul karena adanya kebijakan penjualan kredit di dalam perusahaan. Penjualan kredit ini tidak segera menghasilkan penerimaan kas pada saat penjualan dilakukan, tetapi menimbulkan piutang dan akan berubah menjadi kas pada saat terjadi pelunasan piutang oleh pelanggan. Piutang tersebut meliputi semua klaim dalam bentuk uang terhadap perorangan atau organisasi. Piutang tercipta sebagai akibat dari penjualan secara kredit. Oleh sebab itu perkiraan piutang sangat penting karena rata-rata perusahaan memiliki perkiraan piutang.

Piutang diharapkan akan tertagih dalam kurun waktu kurang dari satu tahun. Oleh sebab itu, perkiraan ini diklasifikasikan ke dalam aktiva lancar. Dalam praktik bisnis, konsumen pada umumnya lebih menyukai jika perusahaan menjual barang atau jasanya secara kredit dengan alasan pembayaran dapat ditunda walaupun pada kenyataan biasanya hasil penjualan kredit lebih besar dari hasil penjualan tunai. Dalam kondisi seperti ini pihak manajemen dituntut untuk dapat memperhitugkan seberapa besar piutang yang tak tertagih. Berdasarkan data tersebut, pihak manajemen mendapatkan masukan untuk menentukan kebijakan dalam pemberian kredit.

Menurut James C. Van Horne dan John M. Wachowicz, Jr (Hery, SE, M.Si, CRP, 2015) “Piutang adalah jumlah uang dipinjam dari perusahaan oleh

pelanggan yang telah membeli barang atau jasa secara kredit”. Selanjutnya pengertian piutang menurut (Carter, 2009) adalah “Piutang adalah tagihan yang timbul karena adanya transaksi secara kredit oleh perusahaan kepada langganannya”. Penjualan kredit yang pada akhirnya akan menimbulkan hak penagihan atau piutang kepada langganan, sangat erat hubungannya dengan persyaratan-persyaratan kredit yang diberikan. Sekalipun pengumpulan piutang sering kali tidak tepat waktu yang sudah ditetapkan, namun sebagian besar dari piutang tersebut akan terkumpul dalam jangka waktu kurang dari 1 tahun. Dengan alasan itulah, maka piutang dimasukan sebagai salah satu komponen dalam aktiva lancar perusahaan.

Warren (Nordiawan, 2010) menyatakan bahwa piutang meliputi semua klaim dalam bentuk uang terhadap pihak lainnya, termasuk individu, perusahaan atau organisasi lainnya. Menurut (Made, 2011) piutang merupakan tagihan perusahaan kepada pelanggan atau pembeli atau pihak lain yang membeli produk perusahaan. Dari (Kasmir, 2014) menyebutkan bahwa piutang adalah klain, uang barang, atau jasa kepada pelanggan atau pihak-pihak lainnya. Piutang dikelompokkan ke dalam hutang lancar atau tidak lancar. Menurut (Benny, 2009) piutang adalah sejumlah uang hutang dari konsumen pada perusahaan yang membeli barang dan jasa secara kredit pada perusahaan. Piutang lancar diharapkan dapat tertagih dalam satu tahun atau selama setahun operasional berjalan. Semua piutang dikelompokkan sebagai piutang tidak lancar.

(Siahaan, 2010) menyebukan bahwa untuk tujuan pelaporan keuangan, piutang diklarifikasikan sebagai lancar (jangka pendek) dan tidak lancar (jangka



panjang). Piutang lancar (*current receivable*) diharapkan akan tertagih dalam satu tahun selama satu siklus operasional. Sedangkan selain itu dikatakan sebagai piutang tidak lancar. Di dalam praktik bisnis, (Johan, 2009) mengemukakan ada beberapa jenis piutang, di antaranya adalah sebagai berikut:

1. Piutang Usaha

Piutang dagang adalah piutang yang terjadi karena transaksi penjualan barang atau jasa secara kredit yang pada umumnya berjangka waktu 1 tahun, sehingga dalam laporan posisi keuangan dicantumkan ke dalam kelompok aktiva lancar. Jumlah piutang usaha harus dapat ditagih oleh perusahaan dalam termin penjualan yang ditetapkan oleh perusahaan.

2. Piutang Wesel

Piutang wesel terjadi karena transaksi penjualan secara kredit maupun transaksi peminjaman uang. Terdapat perbedaan antara piutang usaha dengan piutang wesel. Dalam piutang wesel, debitur membuat janji tertulis kepada kreditur untuk membayar sejumlah uang dalam surat tersebut untuk jangka waktu yang telah ditentukan. Jangka waktu pembayaran piutang wesel bervariasi, namun pada umumnya paling cepat adalah 60 hari. Piutang wesel yang berjangka waktu kurang dari satu tahun dicatat dalam laporan posisi keuangan sebagai aktiva lancar, jika jangkanya lebih dari satu tahun dicatat sebagai piutang jangka panjang.

3. Piutang Lain-lain

Piutang lain-lain merupakan tagihan perusahaan kepada pihak lain yang tidak termasuk dalam piutang usaha dan piutang wesel. Yang termasuk

dalam piutang lain-lain adalah piutang karyawan perusahaan, piutang terhadap cabang-cabang perusahaan dan piutang terhadap direksi.

Menurut (Margaretha, 2011) apabila perusahaan akan mengubah kebijakan manajemen piutang, misalnya diberikan potongan tunai (cash back) bagi debitur yang membayar pada periode tertentu, maka akan terjadi perubahan sebagai berikut:

1. Hari rata-rata pengumpulan piutang (*Average Collection Period*) diharapkan akan berkurang, karena debitur yang tadinya memperoleh potongan tunai, sekarang dapat memanfaatkannya. Hal ini berarti terjadi pembayaran lebih awal sehingga perusahaan akan mempunyai kesempatan lebih awal untuk menggunakan dana tersebut.
2. Kerugian piutang (*bad debts*) diharapkan akan menurun pula karena banyaknya pelanggan yang menggunakan potongan tunai yang ditawarkan perusahaan, maka kerugian piutang akan semakin berkurang sehingga dapat menambah keuntungan perusahaan.
3. Aspek negatif dari potongan tunai adalah menurunnya sumber dana yang berasal dari penerimaan piutang bilamana semakin banyak pelanggan yang memanfaatkan potongan tunai yang ditawarkan perusahaan.

(Sochib, 2018) mengemukakan besarnya investasi pada piutang yang muncul di perusahaan ditentukan oleh dua faktor. Yang pertama adalah besarnya presentase penjualan kredit terhadap penjualan total. Kedua adalah kebijakan penjualan kredit dan jangka waktu pengumpulan piutang (jangka waktu penagihan piutang).

Penjualan barang atau jasa secara kredit mengandung risiko jika debitur tidak membayar hutang sebagaimana mestinya. Seandainya hal ini terjadi, perusahaan akan menanggung kerugian dan harus dicantumkan dalam laporan rugi laba dengan nama akun/rekening kerugian piutang. Jika piutang yang tak tertagih relatif kecil, perusahaan tidak perlu membentuk dana cadangan. Tetapi jika piutang yang tak tertagih jumlahnya relative besar, perusahaan dapat mempertimbangkan untuk membentuk dana cadangan.

Menurut (Brigham & Houston, 2010) besar kecilnya dana yang diinvestasikan ke dalam piutang dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor, antara lain:

1. Besarnya Volume Penjualan Kredit Volume penjualan kredit yang diberikan kepada pelanggan akan ikut menentukan besar-kecilna investasi dalam piutang. Semakin besar volume penjualan kredit maka akan semakin besar pula investasi dalam piutang. Demikian sebaliknya bila volume penjualan kredit menurun maka investasi pada piutang juga akan menurun.
2. Syarat Pembayaran Dalam penjualan kredit selalu tertera kapan piutang tersebut jatuh tempo dan apakah ada diskon yang diberikan. Misalnya ada syarat pembayaran 5/10-n/60, artinya bila piutang dibayar paling lambat 10 hari dari tanggal penjualan akan diberikan diskon 5%, dan batas akhir pembayaran selama 60 hari. Semakin panjang jangka waktu kredit yang diberikan semakin besar investasi pada piutang.

3. Ketentuan Tentang Pembatasan Kredit (plafon kredit) Pada sistem penjualan kredit, masing-masing pelanggan akan diberikan batas maksimal kredit yang bisa diambil (plafon kredit) untuk masing-masing pelanggan harus sama, tetapi tergantung dari besarnya usaha yang dimiliki oleh pelanggan dan tingkat kepercayaan perusahaan kepada pelanggan. Semakin besar plafon kredit yang diberikan untuk pelanggan semakin besar investasi untuk piutang.
4. Kebiasaan Pembayaran dari Debitur Seperti disebutkan di atas bahwa dalam syarat pembayaran biasanya menawarkan diskon atau potongan bila dibayar lebih awal. Apabila kebiasaan pelanggan dalam membayar memanfaatkan masa diskon, maka investasi pada piutang semakin kecil. tetapi bila kebiasaan pelanggan membayar saat jatuh tempo investasi pada piutang semakin kecil tetapi bila kebiasaan pelanggan membayar saat jatuh tempo investasi pada piutang semakin besar
5. Kebijakan dalam Penagihan Piutang Kebijakan dalam penagihan piutang, secara aktif maupun pasif, dapat dilakukan oleh perusahaan. Perusahaan yang menjalankan kebijakan aktif dalam menagih piutang akan mempunyai pengeluaran dana yang lebih besar untuk membiayai aktivitas ini, namun dapat memperkecil resiko tidak tertagihnya piutang. Perusahaan juga berharap agar pelanggan menyetor pembayaran hutang tepat waktu. Kebijakan ini ditempuh dengan cara menag secara langsung atau memberi peringatan dengan mengirim surat kepada pelanggan.

Piutang merupakan klaim (hak untuk mendapatkan) uang dari entitas lain. Piutang juga disebut tagihan (*receivable*). Menurut bukti pendukungnya piutang dapat dikelompokkan menjadi (Manulang, 2010):

- a. Piutang Wesel/Notes Receivable atau Wesel Tagih, yaitu tagihan yang didukung oleh instrumen kredit resmi seperti promes. Promes adalah janji tertulis untuk membayar uang pada tanggal tertentu tanpa syarat.
- b. Piutang Usaha Biasa yaitu tagihan yang didukung oleh bukti usaha biasa biasa seperti faktur atau bukti bahwa perusahaan telah menjual barang/jasa ke pihak yang berhutang (debitur).

Penjualan secara kredit menimbulkan hak bagi perusahaan yang melakukan penagihan pada langganannya, dimana hal itu ditentukan oleh persyaratan yang telah disepakati bersama pada saat melakukan transaksi. (Hery, 2016) mengungkapkan piutang mengandung arti: “piutang adalah hak klaim terhadap seseorang atau perusahaan lain, menuntut pembayaran dalam bentuk uang atau penyerahan aktiva atau jasa lain kepada pihak dengan siapa ia berpiutang”. Piutang timbul karena penjualan produk atau penyerahan jasa dalam rangka kegiatan usaha normal perusahaan. Dari pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa piutang antara lain merupakan semua tuntutan terhadap langganan baik berbentuk perkiraan uang, barang maupun jasa dan segala bentuk perkiraan seperti transaksi.

### 2.1.2. Klasifikasi Piutang

Pengklasifikasian Piutang dilakukan untuk memudahkan pencatatan transaksi yang mempengaruhinya. Menurut (Rudianto, 2012) berdasarkan jenis dan asalnya piutang dalam perusahaan dapat diklasifikasikan menjadi dua kelompok yaitu:

1. Piutang Usaha

Merupakan piutang yang timbul dari penjualan barang dan jasa yang dihasilkan perusahaan.

2. Piutang Bukan Usaha

Merupakan piutang yang timbul bukan sebagai akibat dari penjualan barang atau jasa yang dihasilkan perusahaan.

Menurut (Herry, 2012) dalam praktik, piutang pada umumnya di klasifikasikan menjadi berikut ini:

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 aktiva. Piutang usaha biasanya di perkirakan akan dapat ditagih dalam jangka waktu yang relative pendek, biasanya dalam waktu 30 hingga 60 hari. Setelah ditagih, secara pembukuan, piutang usaha akan berkurang di sebelah kredit. Piutang usaha diklasifikasikan dalam neraca sebagai aktiva lancar (*current asset*).

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

Yaitu tagihan perusahaan kepada pembuat wesel. Pembuat wesel disini adalah pihak yang telah berhutang kepada perusahaan, baik melalui pembelian barang atau jasa secara kredit maupun melalui pinjaman sejumlah uang. Pihak yang berhutang berjanji kepada perusahaan (selaku pihak yang diutangkan) untuk membayarsejumlah uang tertentu berikut bunganya dalam kurun waktu yang telah disepakati. Janji pembayaran tersebut ditulis secara formal dalam sebuah wesel atau promes (*promisory note*). Perhatikan baik-baik bahwa piutang wesel mengharuskan debitur untuk membayar bunga. Piutang wesel yang timbul sebagai akibat penjualan barang atau jasa secara kredit akan dilaporkan dalam neraca sebagai aktiva lancar, sedangkan piutang wesel yang timbul dari transaksi pemberian pinjaman sejumlah uang kepada debitur akan dilaporkan dalam neraca kreditur sebagai aktiva lancar ataupun aktiva tidak lancar, tergantung pada lamanya jangka waktu pinjaman. Piutang wesel yang bersifat lancar, yang timbul sebagai akibat dari penjualan barang atau jasa secara kredit, merupakan pengganti dari piutang usaha yang belum juga diterima pembayarannya hingga batas waktu kredit berakhir.

## 3. Piutang Lain-Lain (*Other Receivable*)

Piutang lain-lain umumnya diklasifikasikan dan dilaporkan secara terpisah dalam neraca. Contohnya adalah piutang bunga, piutang deviden, piutang pajak dan tagihan kepada karyawan. Jika piutang

dapat ditagih dalam jangka waktu satu tahun atau sepanjang siklus normal operasional perusahaan, yang mana yang lebih lama, maka piutang lain-lain ini akan diklasifikasikan sebagai aktiva lancar.

Disamping klasifikasi yang umum seperti diatas, piutang juga dapat diklasifikasikan sebagai: piutang dagang dan piutang non dagang atau piutang lancar dan tidak lancar.

Piutang dagang (*trade receivable*) merupakan piutang kepada pelanggan yang tanpa adanya jaminan dari pelanggan untuk membayar atau yang sering dikenal sebagai piutang usaha. Sedangkan piutang nondagang (*nontrade receivable*) meliputi seluruh jenis piutang lainnya, seperti piutang bunga, piutang deviden, piutang pajak, tagihan kepada perusahaan asosiasi, dan tagihan kepada karyawan.

Jika piutang diklasifikasikan sebagai piutang lancar dan piutang tidak lancar, maka piutang lancar meliputi seluruh piutang yang diperkirakan akan dapat ditagih dalam jangka waktu satu tahun atau sepanjang siklus normal operasional perusahaan, yang mana yang lebih lama. Sebagai kesimpulan piutang usaha adalah piutang dagang dan oleh karena bersifat lancar; piutang wesel bias merupakan piutang dagang dan oleh karenanya bersifat lancar, tetapi bisa juga merupakan piutang nondagang baik lancar atau tidak lancar.

### **2.1.3 Pengelolaan Piutang**

Piutang merupakan salah satu elemen modal kerja yang selaludalam keadaan berputar. Dimana periode perputaran piutang dimulai pada saat kas



dikeluarkan untuk mendapatkan persediaan, kemudian persediaan dijual secara kredit sehingga menimbulkan piutang, dan piutang berubah kembali menjadi kas saat diterima pelunasan piutang dari pelanggan. (Riyanto, 2011) Perputaran piutang merupakan periode terikatnya modal dalam piutang yang tergantung kepada syarat pembayarannya, berarti makin lama modal terikat pada piutang yang berarti bahwa tingkat perputarannya selama periode tertentu adalah makin rendah. Fungsi Pengelolaan Piutang adalah cara untuk mengendalikan piutang dalam suatu perusahaan agar sesuai dengan anggaran yang sudah ditetapkan dan terhindar dari berbagai penyimpanan dana kas (Riyanto, 2011)). 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

Pengelolaan piutang mempelajari bagaimana piutang bisa dikelola dengan efisien. Rata-rata saldo piutang ditentukan oleh dua faktor yaitu penjualan kredit per hari dan jumlah hari-hari rata periode pengumpulan piutang. Keduanya sangat tergantung pada kebijakan kredit yang dijalankan oleh perusahaan. Piutang mengandung risiko berupa kegagalan penagihan atau biasa disebut bad debts, kemungkinan risiko ini akan semakin kecil apabila perusahaan hanya melakukan penjualan kredit kepada pelanggannya yang terkuat saja. Risiko piutang adalah tidak tertagih dan akan

menimbulkan credit cost (biaya kredit) (Riyanto, 2011). Biaya kredit tersebut adalah :

- a. Kegagalan memenuhi default (kewajiban) atau kerugian piutang macet.
- b. Biaya penelitian dan penagihan yang lebih tinggi

#### **2.1.4 Pengakuan Piutang**

Akun piutang usaha pertama kali akan timbul karena penjualan barang atau jasa secara kredit., yang kemudian dapat diikuti dengan transaksi retur penjualan, penyesuaian atau pengurangan harga jual, dan pada akhirnya penagihan.

Ayat jurnal yang perlu dibuat oleh penjual pada saat melakukan transaksi penjualan barang dagangan secara kredit, yaitu sebagai berikut.

Piutang Usaha	xxx
Penjualan	xxx

Ayat jurnal yang dibuat oleh penjual pada saat menerima kembali barang dagangan yang telah dijualnya secara kredit atau pada saat memberikan penyesuaian/pengurangan harga jual kepada pelanggannya yaitu sebagai berikut.

Retur Penjualan & Penyesuaian Harga Jual	xxx
Piutang Usaha	xxx

Ayat jurnal yang akan dibuat oleh penjual pada saat menerima pembayaran utang dari pelanggan yang memanfaatkan potongan tunai (selama periode potongan) adalah sebagai berikut.

Kas	xxx	
Potongan Penjualan	xxx	
		Piutang Usaha xxx

Sedangkan untuk perusahaan jasa, akun piutang usaha akan timbul apabila perusahaan dalam menerima pembayaran atas jasa yang secara substansial telah selesai diberikan kepada pelanggan. Dalam hal ini, ayat jurnal yang perlu dibuat oleh pemberi jasa dalam pembukuannya adalah sebagai berikut.

Piutang usaha	xxx	
		Pendapatan Jasa xxx

Ayat jurnal yang akan dibuat oleh penjual pada saat menerima pembayaran adalah sebagai berikut.

Kas	xxx	
		Piutang Usaha xxx

### **2.1.5 Piutang Usaha Yang Tidak Dapat Ditagih**

Begitu piutang usaha dicatat, akan dilaporkan dalam neraca sebagai aktiva lancar. piutang usaha yang di laporkan dalam neraca ini haruslah benar-benar menunjukkan suatu jumlah yang kemungkinan besar dapat ditagih, setelah memperhitungkan besarnya kredit macet. Beban yang timbul atas tidak tertagihnya piutang usaha atau kredit macet akan di catat dalam

pembukuan sebagai beban operasional, yaitu dengan menggunakan istilah akun: beban kredit macet (*bad debt expense*), atau beban piutang ragu-ragu (*doubtful accounts expense*), atau beban piutang yang tidak dapat di tagih (*uncollectible accounts expense*).

Menurut (Hery, 2016) ada dua metode untuk menilai mencatat, atau menghapus piutang usaha yang tidak dapat ditagih yaitu:

1. Metode Hapus Langsung (*direct write-of-method*)

Ketika Metode hapus langsung digunakan, beban kredit macet atau beban piutang yang tidak dapat tertagih hanya akan di catat dan diakui apabila benar-benar telah terjadi pelanggan tertentu yang menyatakan tidak bisa membayar, bukan berdasarkan pada kerugian estimasi. Jadi pada saat perusahaan mendapati bahwa pelanggan tertentu tidak dapat membayar maka pada saat itulah perusahaan akan menghapus langsung piutang usahanya atas pelanggan tertentu dan disebelah kredit dan membebankannya disebelah kredit sebagai beban piutang tidak tertagih.

2. Metode Cadangan

Kebanyakan perusahaan besar menggunakan metode pencadangan untuk mengestimasi bagian dari piutang usahanya yang tidak dapat ditagih. Perusahaan akan menentukan besarnya estimasi piutang tak tertagih kedalam akun khusus yang dinamakan cadangan piutang tak tertagih. Untuk tujuan pembukuan, metode pencadangan diharuskan menurut prinsip-prinsip akuntansi. Karena metode ini memenuhi

prinsip penandingan dimana besarnya estimasi atas beban piutang tak tertagih dicatat dalam periode yang sama sebagaimana pendapatan penjualannya dicatat. Dan yang kedua prinsip konservatisme dimana piutang usaha dilaporkan dalam neraca sebesar jumlah yang lebih realistis sehingga mencerminkan dengan baik jumlah piutang sesungguhnya yang dapat ditagih.

Perusahaan berupaya membatasi nilai piutang tak tertagih dengan menerapkan beragam perangkat pengendalian. Pengendalian disini yang paling penting berhubungan dengan fungsi pengesahan kredit. Pengendalian ini biasanya melibatkan penyelidikan atas kredibilitas pelanggan, dengan menggunakan referensi dan pemeriksaan atas latar belakang pelanggan. Seorang debitur gagal untuk membayar sesuai kontrak penjualan ataupun weselnya belum dibayar saat jatuh tempo, bukan berarti hutang hutang tersebut tidak bisa ditagih.

Kebangkrutan debitur merupakan salah satu petunjuk yang paling signifikan mengenai tidak tertagihnya sebagian atau seluruh piutang. Petunjuk lainnya meliputi penutupan bisnis pelanggan atau gagalnya upaya penagihan setelah dilakukan beberapa kali usaha.

#### **2.1.5.1 Metode Piutang Tak Tertagih**

Penjualan secara kredit akan menguntungkan perusahaan karena lebih menarik pembeli, sehingga volume penjualan meningkat dan menaikkan pendapatan perusahaan. Di pihak lain penjualan secara kredit sering kali mendatangkan kerugian yaitu apabila si debitur tidak mau atau tidak mampu melaksanakan kewajibannya. Bila suatu barang atau jasa dijual secara kredit,

biasanya sebagian dari piutang langganan tidak dapat ditagih. Hal ini sudah merupakan gejala umum dan resiko yang harus ditanggung oleh perusahaan yang menjalankan kebijaksanaan penjualan kredit.

Piutang Tak Tertagih timbul karena adanya resiko piutang yang tidak dapat terbayar oleh debitur perusahaan karena berbagai alasan, misalnya pailit/bangkrut, force major, karakteristik pelanggan. Semakin banyak piutang usaha yang diberikan maka semakin banyak pula jumlah piutang yang tak terbayar.

Menurut (Hery, SE, M.Si, CRP, 2015) Jika perusahaan tidak mampu menagih piutang dari pelanggan sehingga menciptakan beban, maka disebut dengan beban piutang tak tertagih Menurut (Sari, 2016) piutang tak tertagih adalah sebagai berikut : “Kerugian pendapatan, yang memerlukan, melalui ayat jurnal pencatatan yang tepat pada akun, penurunan aktiva piutang usaha serta penurunan yang berkaitan dengan laba”. Sedangkan menurut James D. (Ainiyah, 2016) adalah sebagai berikut : “piutang yang nyata-nyata tidak dapat ditagih karena penjualan secara kredit, yang merupakan kerugian bagi kreditur” Maka penulis menyimpulkan bahwa piutang tak tertagih adalah piutang yang tidak terbayarkan oleh konsumen. Tidak ada satupun ketentuan umum yang merupakan pedoman untuk menentukan kapan suatu piutang tak tertagih. Kenyataannya bahwa seorang debitur gagal untuk membayar kewajibanya. Apabila debitur tersebut bangkrut barulah ada petunjuk pasti bahwa sebagian atau seluruh piutang terhadap debitur tersebut tidak dapat tertagih. Piutang yang telah ditetapkan sebagai piutang tak tertagih bukan merupakan aktiva lagi, oleh karena itu harus

dikeluarkan dari pos piutang dalam neraca. Piutang tak tertagih merupakan suatu kerugian, dan kerugian ini harus dicatat sebagai beban (expense), yaitu beban piutang tak tertagih (*bad debt expense*), yang disajikan dalam laporan laba rugi. Semua penghapusan ini harus dicatat dengan tepat dan teliti karena berhubungan langsung dengan laporan keuangan yang digunakan manajemen dalam pengambilan keputusan.

Berkut merupakan penyajian pos piutang tak tertagih dalam laporan keuangan :

Keterangan	Debit	Kredit
Beban Piutang Tak Tertagih <i>Bad Debt Expense</i> <i>Account Receivable</i>	xxx	xxx
Memunculkan kembali beban piutang yang telah dihapuskan <i>Account Receivable</i> <i>Bad Debt Expense</i>	xxx	xxx
Penerimaan kas dari piutang yang telah dihapuskan <i>Cash</i> <i>Account receivable</i>	xxx	xxx

### 2.1.6 Metode Pengelolaan Piutang

Pengelolaan piutang merupakan hal mutlak yang harus diperhatikan perusahaan agar berjalannya perusahaan sesuai dengan yang diinginkan. Metode pengelolaan piutang yang perlu dilakukan diperhatikan yang merupakan faktor-faktor yang mempengaruhi besar kecilnya dana yang diinvestasikan dalam piutang, menurut (Riyanto, 2018) sebagai berikut:

1. Volume Penjualan Kredit Semakin besar proporsi penjualan kredit dari keseluruhan penjualan akan memperbesar jumlah investasi dalam

piutang. 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 makin besar resiko tidak tertagihnya piutang, tetapi bersamaan dengan itu juga memperbesar profitabilitasnya.

2. Syarat Pembayaran Penjualan Kredit Syarat pembayaran penjualan kredit dapat bersifat ketat atau lunak. Apabila perusahaan menetapkan syarat pembayaran yang ketat, berarti perusahaan lebih mengutamakan keselamatan kredit dari pada pertimbangan profitabilitasnya. Syarat pembayaran lebih ketat misalnya dalam bentuk batas waktu pembayaran yang pendek, pembebanan bunga yang berat pada pembayaran piutang yang terlambat.
3. Ketentuan Tentang Pembatasan Kredit Dalam penjualan kredit, perusahaan dapat menetapkan batas maksimal kredit yang diberikan kepada para langganannya. Semakin tinggi batas maksimal kredit yang ditetapkan bagi masing-masing langganan, berarti semakin besar pula dana yang diinvestasikan dalam piutang. Demikian pula ketentuan mengenai siapa yang dapat diberi kredit. Semakin selektif para langganan 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 kebijakan secara pasif, maka pengumpulan piutang akan lebih lama, sehingga jumlah piutang perusahaan akan lebih besar.
5. Kebiasaan Membayar dari Para Langgan 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. Konsekuensi dari adanya investasi dalam piutang tersebut yaitu: menyerap sejumlah dana modal kerja, mempunyai usia tertentu sesuai waktu keterkaitannya, mempengaruhi tingkat risiko perusahaan secara keseluruhan, perlu dimonitor tingkat efisiensi pengelolaannya dari waktu ke waktu.

#### **2.1.7 *Receiveable Turn Over (RTO)***

Piutang sebagai unsur modal kerja melakukan perputaran yaitu dari kas melalui proses komoditi, penjualan, piutang dan kembali lagi ke kas. Makin cepat perputarannya maka makin baik kondisi keuangan perusahaan. (Hery, SE, M.Si,

CRP, 2015) memberikan keterangan bahwa posisi piutang dan taksiran waktu pengumpulannya dapat dinilai dengan menghitung tingkat perputaran piutangnya, yaitu dengan membagi total penjualan kredit (netto) dengan piutang rata-rata. Sedangkan menurut (Riyanto, 2018) menyatakan bahwa tingkat perputaran piutang dapat diketahui dengan membagi jumlah credit sales selama periode tertentu dengan jumlah rata-rata piutang. Perputaran piutang (receivable turn over) dapat disajikan dengan perhitungan: penjualan bersih secara kredit dibagi rata-rata piutang. Kemudian 360 hari (satu tahun) dibagi perputaran piutang yang akan menghasilkan rata-rata hari pengumpulan piutang (*Average Collection Period of account receivable*). Hal ini dapat ditunjukkan dalam rumus sebagai berikut:

$$\text{Receiveable Turn Over} = \text{Penjualan Kredit Bersih} / \text{Rata-rata Piutang}$$

Menurut (Diana, 2016) rasio ini menggambarkan kemampuan rata-rata perusahaan dalam menagih piutang, yang dihitung dalam hari. Biasanya rasio ini digunakan sebagai indikator efisiensi pemasaran dan daya saing dalam mengadakan perbandingan antar perusahaan. Rasio ini juga dapat dipakai sebagai petunjuk adanya masalah penagihan. Piutang yang tak tertagi melebihi tanggal jatuh temponya dan mempunyai nilai rasio lebih kecil daripada rata-rata industri yang sama berpotensi menjadi piutang sulit atau piutang yang tidak dapat ditagih. Selain itu, rasio ini juga merupakan gambaran dari mutu barang dagangan yang dijual. Dari uraian tersebut, salah satu hal terpenting yang harus menjadi perhatian perusahaan adalah lamanya waktu yang dibutuhkan untuk mengumpulkan piutang perusahaan. Rasio ini digunakan untuk mengukur efisiensi pengumpulan piutang.

Semakin tinggi rasio ini berarti semakin lama waktu yang diperlukan untuk menagih piutangnya. Dengan kata lain, kemampuan penagihannya menjadi semakin kecil. Berarti, jumlah dana yang terikat pada piutang menjadi semakin besar sehingga kebutuhan modal kerja pun meningkat.

(Dewa & Sitohang, 2015) menyebutkan bahwa *account Receivable Turnover* dimaksudkan untuk mengukur likuiditas dan efisiensi piutang. Tingkat perputaran piutang tergantung dari syarat pembayaran yang diberikan oleh perusahaan. Makin lama syarat pembayaran semakin lama dana atau modal terikat dalam piutang, yang berarti semakin rendah tingkat perputaran piutang. Tingkat perputaran piutang atau *Receivable Turnover* dapat diketahui dengan cara membagi penjualan kredit dengan jumlah rata-rata piutang.

#### **2.1.8 *Average Collection Periode (ACP)***

*Average Collection Periode (ACP)* yaitu perbandingan antara piutang usaha dan rata-rata penjualan per hari (Dewa & Sitohang, 2015). 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. Jika ACP terlalu panjang, kemungkinan yang terjadi adalah:

1. Perusahaan memberikan *terms of payment* yang terlalu panjang kepada konsumen.
2. Piutang perusahaan banyak yang macet.

(Arief, 2009) menyatakan rasio hari rata-rata pengumpulan piutang menunjukkan berapa lama piutang usaha dapat tertagih, atau dengan kata lain waktu yang dibutuhkan perusahaan untuk merubah piutang menjadi uang tunai. Jika perusahaan mempunyai rasio enam puluh, artinya rata-rata penagihan piutang selama 60 hari.

$$\text{Average Collection Period} = 360 / \text{Perputaran Piutang}$$

Rasio ini sering dikaitkan dengan jangka waktu kredit perusahaan apabila perusahaan memberikan jangka waktu selama 2 bulan, maka penagihan piutang dapat dilakukan tepat waktu namun, apabila perusahaan memberikan jangka waktu selama 1 bulan sedangkan rata-rata penagihan selama 60 hari, maka manajemen perusahaan harus segera melakukan analisa dan melakukan tindakan mengenai penagihan piutang.

### **2.1.9 Unsur Piutang**

Ada beberapa unsur yang terkandung dalam penjualan penjualan kredit hingga terjadinya piutang sebagaimana yang dijelaskan oleh (Kasmir, 2014) yaitu:

1. Kepercayaan.

Yaitu keyakinan dari pemberi kredit bahwa prestasi yang diberikannya dalam bentuk uang, barang atau jasa akan benar-benar diterimanya kembali dalam jangka waktu tertentu dimasa yang akan datang.

2. Waktu.

Suatu masa yang akan memisahkan antar pemberian prestasi dengan kontraprestasi yang akan diterima pada masa yang akan datang.

3. *Degree of risk.*

Tingkat resiko akibat dari adanya jangka waktu yang memisahkan antara pemberi prestasi dengan kontraprestasi pada masa yang akan datang.

4. Prestasi.

Yaitu objek kredit yang tidak hanya dalam bentuk uang tetapi juga dalam bentuk barang dan jasa.

### **2.1.10 Syarat Pembayaran Piutang**

Ada begitu banyak teknik yang dapat dilakukan dalam pengumpulan piutang. Menurut (Kasmir, 2014) Bila debitur belum membayar sejumlah piutang yang sudah jatuh tempo maka dapat melakukan cara-cara berikut ini:

1. Melalui Surat Tertulis Jika debitur belum juga melakukan pembayaran atas piutangnya dan piutang tersebut sudah jatuh tempo maka perusahaan dapat mengirim surat peringatan atas pembayaran piutang yang seharusnya dilakukan.
2. Melalui Telepon Apabila melalui surat peringatan debitur juga belum melakukan pembayaran maka bagian kredit dapat menghubungi debitur melalui telepon dan secara pribadi meminta agar segera melakukan pembayaran atas piutang yang ditagih oleh perusahaan.
3. Kunjungan Personal Teknik pengumpulan piutang dengan jalan melakukan kunjungan langsung secara personal ke tempat debitur seringkali digunakan karena dirasa sangat efektif dalam pengumpulan piutang.

4. Tindakan Yuridis Perusahaan dapat menggunakan tindakan-tindakan hokum apabila debitur tidak dapat membayar piutang dengan mengajukan gugatan perdata melalui pengadilan.

#### **2.1.11 Unsur Penagihan**

Kebijakan dalam penagihan piutang, secara aktif maupun pasif, dapat dilakukan oleh perusahaan. Perusahaan yang menjalankan kebijakan aktif dalam menagih piutang akan mempunyai pengeluaran dana yang lebih besar untuk membiayai aktivitas ini, namun dapat memperkecil resiko tidak tertagihnya piutang. Perusahaan juga berharap agar pelanggan menyetor pembayaran hutang tepat waktu. Kebijakan ini ditempuh dengan cara menag secara langsung atau memberi peringatan dengan mengirim surat kepada pelanggan.

Apabila kegiatan penagihan piutang dilakukan secara aktif dan pelanggan melunasinya maka jumlah piutang akan relatif kecil. Untuk itu, perusahaan harus memperhatikan bagaimana kebijakan penagihan piutang yang ditetapkannya.

Perusahaan perlu meminimalkan resiko dalam pemberian kredit kepada pelanggan. Hal ini dapat ditempuh dengan dilaksanakannya proses penagihan piutang yang telah jatuh tempo kepada pelanggan. Penagihan adalah proses Utara terakhir dari proses pesanan dengan menyiapkan faktur untuk pesanan yang tampak pada daftar penagihan. Penagihan piutang ini dapat dilakukan perusahaan dengan berbagai usaha seperti mengirim surat teguran yang menyebutkan status rekening kewajiban para pelanggan, melakukan panggilan telepon dengan para pelanggan, kunjungan pribadi, menggunakan agen penagihan serta melakukan

tindakan hukum kepada pelanggan (Bodnar, 2009). Proses ini juga dapat dilakukan perusahaan dengan membuat sebuah siklus perencanaan penagihan (*cycle billing plan*). Selain mengurangi resiko kerugian, penggunaan siklus perencanaan penagihan juga memberikan keuntungan bagi arus kas (*cash flow*) perusahaan karena pelanggan akan membayarkan tagihannya dengan waktu yang lebih pendek setelah menerima tagihan.

Dalam hal penanganan piutang kegiatan yang banyak dilakukan adalah berupa penagihan piutang. Menurut (Royan, 2009) penagihan adalah sebuah proses, cara, perbuatan menagih permintaan (peringatan) supaya membayar piutangnya, dan upaya sebuah tuntutan supaya memenuhi janjinya.

Menurut (Kasmir, 2014) mengatakan bahwa apabila pelanggan terlambat untuk membayar tagihan, maka perusahaan perlu mengambil tindakan nyata untuk menyelamatkan kredit tersebut agar tidak macet. Tindakan nyata untuk menyelamatkan kredit tersebut agar tidak macet. Unsur penagihan menurut (Kasmir, 2014) dapat dilakukan meliputi hal-hal sebagai berikut:

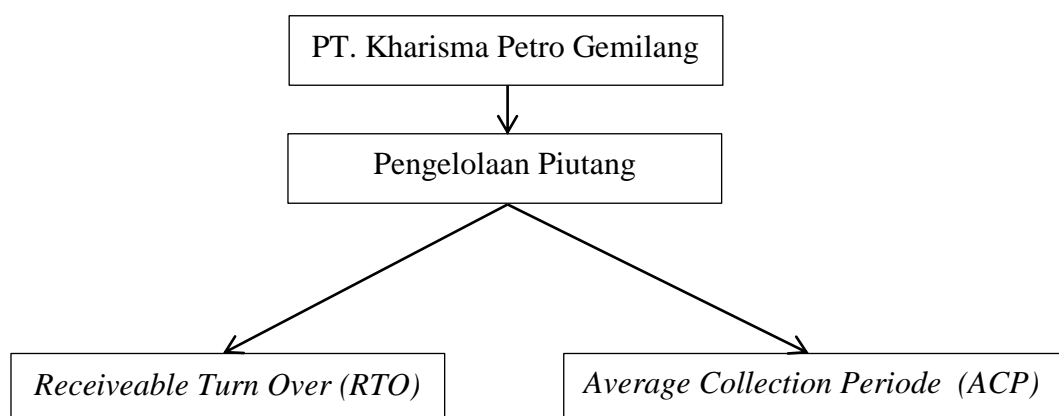
1. Melalui teguran yang dilakukan melalui surat atau telepon. Teguran ini dapat bersifat mengingatkan, misalnya sebelum kredit jatuh tempo pelanggan ditelepon dengan teguran halus. Kemudian teguran dapat pula bersifat menyuruh nasabah untuk segera membayar dan memastikan tanggal kapan pelanggan akan dibayar.
2. Apabila melalui teguran baik surat maupun telepon sudah tidak ditanggapi, maka perusahaan dapat menyerahkan ke badan penagih (*collection*

agency) seperti *debt collector* untuk menagih kredit tersebut hingga tertagih.

## 2.2 Kerangka Pemikiran

Berdasarkan dari pemaparan teori diatas maka dapat dibuat suatu kerangka pemikiran dalam penelitian ini sebagai berikut :

**Gambar 2.1**  
**Kerangka Pemikiran**



## 2.3 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu merupakan penelitian yang sejalan dengan penelitian yang akan dilakukan, hal ini dapat diketahui dari variabel penelitian yang diteliti, adapun penelitian terdahulu dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Maria Paskabiblia Musica Stani (2015) Analisis Pengelolaan Piutang Dengan Menggunakan *Receivable Turnover* Dan *Average Collection Period* Pada PT. Morindo Masindo Semarang. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengelolaan piutang dengan menggunakan *Receivable*



*Turnover, Average Collection Period*, dan menganalisis persentase rasio tunggakan (piutang tak tertagih) pada PT. Morindo Masindo, Semarang tahun 2012-2014. Jenis data penelitian ini terdiri dari data subyek yang diperoleh informasi dengan melakukan wawancara dan dokumenter dalam bentuk laporan program. Sumber data penelitian ini meliputi data primer berupa informasi dari narasumber dan sekunder berupa laporan historis untuk diolah datanya. Metode pengumpulan data pada penelitian ini dengan melakukan metode survei yakni dengan melakukan komunikasi berupa wawancara dan melakukan metode observasi yakni penulis hanya mengamati kegiatan narasumber. Metode analisis data dengan menggunakan *Receivable Turnover, Average Collection Period*, dan Rasio Tunggakan (Piutang Tak Tertagih). Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa *Receivable Turnover* angkanya kecil, sehingga pengelolaan piutangnya kurang baik serta kurang efektif. *Average Collection Period* dari tahun ke tahun angkanya semakin besar, yang menandakan bahwa pengelolaan piutang kurang efisien, dan persentase Rasio Tunggakan (Piutang Tak Tertagih) mengalami peningkatan, dimana tahun 2012-2013 pengelolaan piutang masih terkontrol dengan baik sedangkan di tahun 2014 pengelolaan piutang tidak baik.

2. Ryfan Racel Rompas (2018) Analisis Pengelolaan Piutang Dan Kerugian Piutang Tak Tertagih Pada PT. Bank Rakyat Indonesia Cabang Bitung. pengelolaan piutang pada PT. Bank Rakyat Indonesia Cabang Bitung telah berjalan dengan baik berdasarkan Lingkungan Pengendalian, Penentuan

Resiko, Aktivitas Pengendalian, Informasi Komunikasi dan Pengawasan Dan Pemantauan. Pengelolaan piutang tak tertagih pada PT. Bank Rakyat Indonesia Cabang Bitung menggunakan metode cadangan atau penyisihan berdasarkan kategori umur piutang. Semakin lama umur piutang maka semakin besar juga persentase kerugian sementara yang akan ditanggung oleh perusahaan dan kemungkinan akan tidak tertagihnya juga semakin besar. PT. Bank Rakyat Indonesia Cabang Bitung mengestimasi piutang bermasalah sebesar 3%. Apabila piutang tak tertagih.

3. Machfudloh, Nurul (2018) Analisis Pengelolaan Piutang Dengan Menggunakan *Receivable Turnover* Dan *Average Collection Period* Pada PT. Mega Mitra Abadi. Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui analisis pengelolaan piutang dengan menggunakan *Receivable Turnover* dan *Average Collection Period* pada PT. Mega Mitra Abadi. Metodologi penelitian ini menggunakan kuantitatif deskriptif yang dilakukan dengan cara observasi langsung ke Perusahaan PT. Mega Mitra Abadi dipilih karena perusahaan tersebut memproduksi barang yang bukan kebutuhan konsumtif dan seluruh penjualan dilakukan dengan sistem penjualan kredit. Hasil penelitian menunjukkan rata-rata perputaran piutang atau dana yang tertanam dalam piutang dapat segera tertagih sebanyak 10,74 kali dan piutang yang dikumpulkan rata-rata setiap 33 hari sekali. Jika dihubungkan dengan kebijakan kredit yang diberikan PT. Mega Mitra Abadi kepada customer 14 hari menunjukkan manajemen pengelolaan piutang yang buruk, jika kebijakan kredit yang diberikan 30

hari maka menunjukkan manajemen pengelolaan piutang yang wajar, sedangkan jika dihubungkan dengan kebijakan kredit 60 hari sampai 120 hari menunjukkan manajemen pengelolaan piutang yang sangat baik. Karena piutang tersebut dapat tertagih sebelum waktu jatuh tempo. Sehingga dana yang tertanam dalam piutang dapat segera tertagih dan segera berubah menjadi kas. Hal ini juga dibuktikan dari perhitungan rasio tunggakan dan perhitungan rasio penagihan. Dimana diperoleh hasil perhitungan untuk rasio tunggakan sebesar 10% dan rasio penagihan 90%. Dengan demikian dapat diketahui jika pengelolaan piutang pada PT. Mega Mitra Abadi sudah berjalan dengan baik karena prosentase rasio tunggakan lebih kecil dari prosentase rasio penagihan. Kata kunci : piutang, *Receivable Turnover*, *Average Collection Period*.

4. Goce Menkinoski (2016) *Accounts Receivable Management – Important Task under Conditions of Globalization*. Manajemen piutang usaha adalah tugas penting dalam kondisi globalisasi, mengingat bahwa dunia kontemporer dicirikan oleh perubahan bisnis yang sering terjadi, ketidakpastian dan risiko. Karena itu, bisnis yang baik membutuhkan modal yang baik tetapi jarang dalam kondisi saat ini. Walaupun piutang usaha merupakan bentuk modal kerja yang lebih sedikit dibandingkan dengan uang, nilai sekarang dari pembayaran tepat waktu tidak akan menimbulkan masalah karena likuiditas, dan dalam solvabilitas perusahaan. Investasi adalah sumber daya yang terhubung dengan piutang. Kita harus ingat bahwa akun piutang bukanlah investasi "nyata",

melainkan merupakan hasil dari penjualan yang maju, bukan tekad (jangka panjang dan terencana) oleh perusahaan untuk menginvestasikan saham modal dari piutang dagang. Semua piutang dagang, dengan mengabaikan asal asalnya, karena tanggal dan keamanan (kecuali piutang jangka panjang yang termasuk dalam kelompok investasi keuangan) adalah bagian dari aset kerja, dalam arti keseimbangan dari piutang dagang.

5. Shaikh Masrick Hasan (2014) *Efficient Receivables Management A Case Study of Siemens Bangladesh Limited*. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kebijakan kredit yang tepat bagi pelanggan untuk mengurangi biaya untuk kredit tersebut termasuk kerugian utang macet dan jumlah jatuh tempo. Siemens Bangladesh Limited (SBL) telah diambil sebagai sampel kasus untuk tujuan penelitian ini. Ada biaya yang terlibat dalam investasi dalam piutang usaha, yang berarti memberikan kredit kepada pelanggan untuk meningkatkan penjualan untuk menghasilkan laba dan juga untuk menjalankan bisnis dengan sukses. Studi ini merekomendasikan pengurangan biaya dengan memilih pelanggan yang sesuai dan cocok dan juga mengambil beberapa kegiatan promosi. Selain itu, kebijakan kredit yang ketat juga direkomendasikan dalam studi untuk pelanggan yang membayar lambat.

## **BAB III**

### **METODOLOGI PENELITIAN**

#### **3.1. Jenis Penelitian**

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian deskriptif kuantitatif yaitu pengumpulan data yang bersifat kuantitatif yang merupakan angka-angka kemudian dilakukan perhitungan selanjutnya hasil perhitungan atau pengukuran tersebut diproses dengan cara dilakukan analisis. Menurut (Sujarweni, 2015) penelitian deskriptif adalah penelitian yang dilakukan untuk mengetahui nilai masing-masing variable, baik satu variable atau lebih sifatnya independen tanpa membuat hubungan maupun perbandingan dengan variable yang lain. Dalam penelitian ini akan dibahas mengenai pengelolaan piutang dengan *Receivable Turnover* dan *Average Collection Period* pada PT. Kharisma Petro Gemilang.

#### **3.2. Jenis Data**

- a. Data Primer merupakan data yang didapat dari sumber pertama melalui informan penelitian, adapun data meliputi hasil tanggapan informan berkenaan dengan informasi piutang yang ada pada perusahaan.
- b. Data sekunder. Menurut (Hasan, 2013) Data Sekunder adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan oleh orang yang melakukan penelitian dari sumber-sumber yang telah ada. Sedangkan Menurut (Sunyoto, 2011) data sekunder adalah data yang bersumber dari catatan yang ada pada perusahaan dan dari sumber lainnya yaitu dengan

mengadakan studi kepustakaan dengan mempelajari buku – buku yang ada hubungannya dengan objek penelitian. Data sekunder yang dipakai dalam penelitian ini adalah laporan keuangan selama periode tahun 2015 sampai dengan 2018 yang meliputi data piutang usaha yang berkaitan dengan penelitian ini.

### **3.3. Metode Pengumpulan Data**

#### **1. Observasi**

Menurut (Sunyoto, 2013) observasi adalah suatu metode yang digunakan oleh peneliti dengan cara pengamatan langsung yang di laksanakan oleh perusahaan. Pada penelitian ini peneliti melaakukan observasi non partisipan Merupakan suatu proses pengamatan observer tanpa ikut dalam kehidupan orang yang diobservasi dan secara terpisah berkedudukan sebagai pengamat.

#### **2. Dokumen**

Menurut (Sugiyono, 2009) dokumen adalah catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang.

### **3.4 Definisi Operasional Variabel**

Berikut merupakan operasional variabel penelitian sehingga dapat digambarkan pengelolaan piutang, adapun operasional variabel dalam penelitiain ini adalah sebagai berikut :

**Tabel 3.1**  
**Definisi Operasional Variabel**

Variabel	Definisi Operasional	Indikator
Pengelolaan Piutang	Menurut (Made, 2011) piutang merupakan tagihan perusahaan kepada pelanggan atau pembeli atau pihak lain yang membeli produk perusahaan.	Receivable Turn Over $RTO = \frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Rata-rata Piutang}}$
		Average Collectio Period $ACP = \frac{(\text{Piutang Rata - rata} \times 360)}{\text{Penjualan Kredit}}$

Sumber : Konsep yang disesuaikan dengan penelitian, 2020

### 3.5 Metode Analisis Data

Menurut (Sujarweni, 2015) teknis analisis data adalah cara melaksanakan analisis terhadap data, dengan tujuan mengolah data tersebut untuk menjawab rumusan masalah. Dalam penelitian ini pengolahan analisis data memakai analisa deskriptif. Menurut (Sujarweni, 2015) deskriptif adalah untuk menggambarkan berbagai karakteristik data yang berasal dari suatu sampel.

Analisis data dilakukan melalui tiga tahap sesuai pendapat Miles and Huberman (Sugiyono, 2015b) yaitu meliputi reduksi data, Penyajian data dan penarikan kesimpulan/verifikasi. Adapun langkah-langkah yang digunakan dalam mengolah data, sesuai pendapat Miles and Huberman (Sugiyono, 2015b) sebagai berikut :

a. Reduksi data

Pada tahap ini dilakukan pengumpulan data dimulai dari pengamatan, wawancara dan dokumentasi. Data tersebut meliputi data penelitian berkenaan dengan piutang perusahaan. Dalam reduksi dilakukan seleksi

untuk memilih data yang relevan dan bermakna, yang mengarah pada pemecahan masalah, penemuan, pemaknaan untuk menjawab pertanyaan.

b. Data Display (penyajian data)

Setelah data direduksi, maka ditentukan komponen yang terfokus untuk diamati dari laporan keuangan, yaitu mengenai data piutang dalam penelitian. Selanjutnya data diolah menggunakan rumus sebagai berikut :

$$\text{Receivable Turn Over} = \frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Rata-rata Piutang}} \dots (1)$$

$$\text{Average Collectio Period} = \frac{(\text{Piutang Rata-rata} \times 360)}{\text{Penjualan Kredit}} \dots (2)$$

Mengetahui data piutang adapun hal yang dapat diketahui dalam pengelolaan menggunakan metode pengelolaan piutang agar perusahaan dapat mengelola piutang dengan baik dengan memperhatikan unsur sebagai berikut :

1. Volume Penjualan Kredit
2. Syarat Pembayaran Penjualan Kredit
3. Ketentuan Tentang Pembatasan Kredit
4. Kebijakan dalam Pengumpulan Piutang
5. Kebiasaan Membayar dari Para Langgan

c. Conclusion Drawing (Verification)

Pada tahap ini data yang disajikan selanjutnya direduksi lagi sehingga akhirnya ditarik kesimpulan yang mengarah kepada pemecahan masalah dalam penelitian.



## DAFTAR PUSTAKA

- Benny, A. (2009). Manajemen Keuangan isnis. In *Manajemen Keuangan bisnis* (kedua, p. 117). Bandung: alfabeta.
- Brigham, E. F., & Houston, J. F. (2010). Dasar-Dasar Manajemen Keuangan. Penerbit Salemba Empat, Jakarta. <https://doi.org/10.1111/j.1468-3156.1975.tb00170.x>
- Carter, W. . (2009). *Akuntansi Biaya "Cost Accounting."* Jakarta: Salemba.
- Dewa, A. P., & Sitohang, S. (2015). ANALISIS KINERJA KEUANGAN. *Jurnal Ilmu Dan Riset Manajemen*.
- Diana, P. A. (2016). Pengaruh Perputaran Kas, Piutang, Persediaan terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Semen di BEI. *Jurnal Ilmu Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya*.
- Hasan, M. & I. (2013). *Analisis Data Penelitian dengan Statistik* (Edisi ke-2). Jakarta: Bumi Aksara.
- Herry. (2012). *Akuntansi dan Rahasia di Baliknyanya untuk Para manajer non-akuntansi*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Hery, SE, M.Si, CRP, R. (2015). *Analisis Kinerja Manajemen. Grasindo*.
- Hery. (2016). *Akuntansi Aktiva, Utang dan Moda*. Jakarta: Gava Media.
- Kasmir. (2014). Laporan Keuangan Bank. In *Manajemen Perbankan*.
- Made, S. I. (2011). *Manajemen Keuangan Perusahaan Teori dan Praktik*. Jakarta: Erlangga.
- Margaretha, F. (2011). *Manajemen Keuangan Untuk Manajemen Non Keuangan*. Jakarta: Erlangga.
- Nordiawan, D. (2010). *Akuntansi Sektor Publik*. Jakarta: Salemba Empat.
- Riyanto, A. (2018). *Ecodemica. Jurnal Ecodemica: Jurnal Ekonomi, Manajemen, dan Bisnis* (Vol. 2). Retrieved from <https://ejournal.bsi.ac.id/ejurnal/index.php/ecodemica/article/view/2911>
- Rudianto. (2011). *Pengantar Akuntansi Konsep dan Penyusunan Laporan Keuangan*. Jakarta: Erlangga.

- Rudianto. (2012). *Pengantar Akuntansi Konsep dan Penyusunan Laporan Keuangan*. Jakarta: Erlangga.
- Sochib. (2018). *Mekanisme Fungsi Manajemen Keuangan Dan Nilai Perusahaan. Assets-Widya Gama Lumajang*.
- Sugiyono. (2009). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2011). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif DAN R&D* (14th ed.). Bandung: Alfabeta.
- Sujarweni, W. V. (2015). *Metodologi Penelitian Bisnis & Ekonomi*. Yogyakarta: Pustaka Baru.
- Sunyoto, D. (2011). *Metodologi Penelitian Ekonomi, Cetakan Pertama*. Yogyakarta: CAPS.
- Sunyoto, D. (2013). *Metodologi Penelitian Akuntansi*. Bandung: PT. Refika Aditama.