
Analisa Perputaran Piutang pada Politeknik Ganesha Medan Periode 2014-2015

Diding Kusnady
Politeknik Ganesha Medan
kusnadydiding1@yahoo.com

Rika Adilla
Politeknik Ganesha Medan
rika05adilla@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini adalah untuk mengetahui tingkat perputaran piutang pada Politeknik Ganesha Medan untuk tahun 2012 dan tahun 2013. Metode penelitian yang telah dilakukan yaitu dengan cara mengumpulkan informasi data tentang pendapatan kredit dan piutang selama satu periode pada Politeknik Ganesha Medan. Adapun alat analisis yang digunakan adalah perhitungan perputaran piutang dagang, rata-rata waktu pengumpulan piutang, rasio penunggakan dan rasio penagihan. Hasil setelah dianalisis ternyata untuk perputaran piutang dagang masih belum efisien. Hal tersebut dapat dilihat dari hasil penelitian dimana perputaran piutang dagang tahun 2012 sebanyak 17 kali dan 2013 sebanyak 11 atau bila dihitung dalam jumlah hari untuk tahun 2012 selama 21 hari sedangkan tahun 2013 selama 33 hari. Sementara untuk rasio penunggakan pada tahun 2012 mengalami peningkatan sebesar 3,4 % dan untuk rasio penagihan mengalami penurunan sebesar 3,4% dari total piutang per periode.

Keyword : Perputaran Piutang Usaha.

I. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Piutang merupakan asset yang berada didalam necara dimana piutang tergolong sebagai aktiva lancar yang likuid. Piutang (*Account Receivable*) merupakan hak perusahaan kepada pelanggan akibat dari adanya transaksi penjualan barang atau jasa secara kredit.

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, semakin kecil pula kemampuan perusahaan dalam meningkatkan

volume penjualan. Akibatnya semakin kecilnya kesempatan yang dimiliki perusahaan untuk menghasilkan keuntungan atau laba.

Peningkatan piutang yang diiringi oleh meningkatnya piutang yang tidak tertagih perlu mendapat perhatian. 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 kerugian piutang (piutang yang tidak bisa ditagih) dan biaya-biaya yang akan timbul dalam menangani piutang.

Berdasarkan peneliti terdahulu dilakukan oleh Jenni Maharani Tatanegara(2013), dengan judul : “Perputaran Piutang Yang Terjadi Di PT.Adira Dinamika Multi Finance”. Perputaran piutang yang ada pada PT.Adira Dinamika Multi Finance sudah cukup baik, itu terlihat dari tingkat perputaran piutang melebihi dari target yang telah ditetapkan perusahaan setiap tahunnya sehingga pengembalian modal dapat berjalan dengan efektif.

1.2. Rumusan dan Batasan Masalah.

Rumusan permasalahan pada penelitian ini adalah : “Bagaimana tingkat perputaran piutang yang terjadi pada Politeknik Ganesha Medan dari tahun 2012-2013” dengan batasan masalah adalah “Perputaran piutang mahasiswa pada Politeknik Ganesha Medan Tahun 2012-2013?”

II. LANDASAN TEORI

2.1. Pengertian Piutang

Piutang merupakan salah satu unsur dari aktiva lancar dalam neraca perusahaan yang timbul akibat adanya penjualan barang dan jasa atau pemberian kredit terhadap debitur yang pembayaran pada umumnya diberikan dalam tempo 30 hari (tiga puluh hari) sampai dengan 90 hari (sembilan puluh hari). Dalam arti luas, piutang merupakan tuntutan terhadap pihak lain yang berupa uang, barang-barang atau jasa-jasa yang dijual secara kredit. Piutang bagi kegunaan akuntansi lebih sempit pengertiannya yaitu untuk menunjukkan tuntutan-tuntutan pada pihak luar perusahaan yang diharapkan akan diselesaikan dengan penerimaan jumlah uang tunai.

Menurut Martono dan Harjito (2007 : 95), piutang dagang (account receiveable) merupakan “tagihan perusahaan kepada pelanggan atau pembeli atau pihak lain yang membeli produk perusahaan” dan Horne (2005 : 258) mengatakan bahwa piutang meliputi jumlah uang yang dipinjam dari perusahaan oleh pelanggan yang telah membeli barang atau memakai jasa secara kredit. Tidak jauh berbeda dengan Smith (2005 : 286) mengatakan “piutang dapat didefinisikan dalam arti luas sebagai hak atau klaim terhadap pihak lain atas uang, barang, dan jasa. Namun, untuk tujuan akuntansi, istilah ini umumnya diterapkan sebagai klaim yang diharapkan dapat diselesaikan melalui penerimaan kas”.

Menurut Riyanto (2008:85), menyatakan bahwa : “Piutang (receivables) merupakan elemen modal kerja yang juga selalu dalam keadaan berputar secara terus menerus dalam rantai perputaran modal kerja”

Menurut Ambarwati (2010:155) , menyatakan bahwa :“Piutang adalah sejumlah saldo yang akan diterima dari pelanggan”.

Pengertian piutang secara umum adalah tuntutan atau klaim antara pihak yang akan memperoleh pembayaran dengan pihak yang akan membayar kewajibannya, atau dapat disebutkan sebagai tuntutan kreditur kepada debitur yang pembayarannya biasanya dilakukan dengan uang. Pengelolaan piutang secara efisien sangat diperlukan karena akan berpengaruh langsung terhadap peningkatan pendapatan.

2.2. Jenis-Jenis Piutang Dagang

Tujuan klasifikasi piutang sebenarnya dilakukan untuk memudahkan pembukuan transaksi yang mempengaruhinya. “Menurut sumber terjadinya, piutang digolongkan ke dalam dua (2) kategori yaitu: piutang usaha dan piutang lain-lain. Piutang usaha timbul karena penjualan produk atau jasa dalam rangka kegiatan normal usaha, sementara piutang yang timbul di luar kegiatan normal usaha digolongkan sebagai piutang lain-lain”.

Jenis – jenis piutang secara umum menurut “Ikatan Akuntansi Indonesia (2007-451)” :

A. Piutang Dagang (Trade Receivable)

Piutang dagang adalah tagihan perusahaan dagang kepada konsumen yang berasal dari penjualan barang secara tidak kas atau kredit. Piutang dagang adalah tipe piutang yang paling banyak ditemukan dan biasanya memiliki jumlah yang paling besar.

Menurut **Warren (2008:43)** Piutang dagang dapat dikelompokkan menjadi dua yakni :

1. Piutang Usaha (Account Receivable)

Piutang usaha ini berasal dari penjualan kredit jangka pendek dan umumnya bisa ditagih dalam waktu satu sampai 2 bulan. Biasanya piutang usaha tidak melibatkan bunga, meskipun pembayaran bunga atau biaya jasa bisa saja dibebankan jika pembayarannya tidak dilakukan dalam periode tertentu.

2. Wesel Tagih (Notes Receivable)

Wesel tagih merupakan janji tertulis untuk membayar sejumlah uang tertentu pada tanggal tertentu di masa yang akan datang. Wesel tagih bisa bersumber dari penjualan, pembayaran ataupun transaksi lainnya. Wesel tagih dapat bersifat jangka pendek ataupun jangka panjang. Wesel tagih dapat digolongkan menjadi dua jenis, yakni :

- Wesel tagih berbunga (*interest bearing notes*).

Wesel ini ditulis sebagai perjanjian untuk membayar pokok atau jumlah nominal serta ditambah dengan bunga yang terhutang pada tingkat khusus.

- Wesel tagih tanpa bunga (*non-interest bearing notes*).

Pada wesel tagih tanpa bunga tidak dicantumkan persen bunga, akan tetapi jumlah nominalnya meliputi beban bunga.

B. Piutang Lain-lain (Non Dagang)

Piutang lain-lain adalah tagihan perusahaan kepada pelanggan atau pihak lain akibat dari transaksi yang secara tidak langsung berhubungan dengan kegiatan normal usaha perusahaan. Beberapa contoh yang termasuk dalam piutang jenis ini : piutang pegawai, piutang dari perusahaan afiliasi, piutang dividen, piutang bunga, dan lain-lain.

Jika IAI mengelompokkan piutang kedalam dua jenis piutang. Maka **Niswonger** (2005-392) membedakan piutang menjadi tiga macam yakni :

1. Piutang Usaha – Piutang yang dapat ditagih antara 1 – 2 bulan.
2. Piutang Wesel / Wesel Tagih – Piutang yang ditagih lebih dari 2 bulan.
3. Piutang lain-lain – Jenis piutang ini, apabila dapat ditagih dalam jangka satu tahun, maka akan diklasifikasikan ke dalam aktiva lancar. Jika tidak, akan dicatat sebagai aktiva tidak lancar.

2.3. Kebijakan Pengumpulan Piutang

“Kebijaksanaan penagihan atau pengumpulan piutang merupakan usaha yang dilakukan oleh perusahaan untuk dapat mengumpulkan piutang atas penjualan kredit yang diberikannya dalam waktu yang singkat” (**Syahyunan, 2005 : 66**).

Menurut Kasmir (2003;95) ada beberapa cara yang dilakukan untuk melakukan penagihan piutang yaitu:

- a. Melalui Surat. Bilamana pembayaran hutang dari pelanggan sudah lewat beberapa hari tetapi belum dilakukan pembayaran maka perusahaan dapat mengirim surat untuk mengingatkan atau menegur pelanggan yang belum membayar hutangnya yang jatuh tempo.
- b. Melalui Telepon. Apabila setelah pengiriman surat teguran ternyata tagihan tersebut belum juga dibayar maka bagian kredit dapat menelepon pelanggan dan secara pribadi memintanya untuk segera melakukan pembayaran.
- c. Kunjungan Personal. Melakukan kunjungan secara personal atau pribadi ke tempat pelanggan sering kali digunakan karena dirasakan sangat penting dalam usaha-usaha pengumpulan piutang.
- d. Tindakan Yuridis. Bilamana ternyata pelanggan tidak mau membayar kewajibannya maka perusahaan dapat menggunakan tindakan-tindakan hukum dengan mengajukan gugatan perdata melalui pengadilan.

2.4. Risiko yang Mungkin Timbul dalam Piutang Usaha

Setiap kebijakan yang dilakukan oleh perusahaan pasti akan mempunyai dampak dan pengaruh yang ditimbulkan, baik itu yang menguntungkan maupun yang merugikan perusahaan itu sendiri. Risiko kredit adalah risiko tidak terbayarnya kredit yang telah diberikan kepada para pelanggan (**Riyanto, 2001 : 87**). Risiko yang mungkin terjadi dalam piutang usaha, yaitu:

- a. Risiko tidak dibayarnya seluruh piutang. Risiko tidak terbayarnya seluruh piutang bagi perusahaan merupakan risiko paling berat yang harus dihadapi,

karena seluruh tagihan yang telah direncanakan akan diterima di masa yang akan datang ternyata tidak dapat diterima kembali sebagai kas, sehingga pengorbanan yang telah dilakukan terbuang percuma.

- b. Risiko tidak dibayar sebagian piutang . Risiko tidak dibayar sebagian piutang adalah risiko yang lebih ringan karena sebagian dari total piutang tersebut telah diterima perusahaan.
- c. Risiko keterlambatan pelunasan. Risiko keterlambatan pelunasan merupakan risiko yang lebih ringan tetapi bukan berarti tidak mempengaruhi keadaan keuangan perusahaan, karena meskipun dalam waktu yang relatif tidak lama jelas terlihat bahwa pemasukan dari uang tagihan tersebut telah melewati jawal penerimaan yang seharusnya.
- d. Risiko tertanam modal. Perusahaan harus hati-hati dalam memberikan pinjaman atau piutang kepada pelanggannya sebab bila perusahaan tersebut mengadakan penjualan secara kredit akan timbul perkiraan piutang pada laporan keuangan perusahaan yang bersangkutan. Hal ini jelas mengakibatkan modal tertanam dalam piutang baik modal yang bersumber dari modal sendiri maupun modal asing.

Adapun langkah-langkah preventif yang harus dilakukan untuk mengurangi resiko tersebut adalah manajer kredit hendaknya memerhatikan lima “C” yang dicetuskan oleh **Ryanto (2003-87-88)** sebelum memutuskan pemberian kredit kepada pelanggan, yaitu sebagai berikut :

1. *Character*, dalam hal ini manajer kredit harus memerhatikan karakter dari si pemohon. Apabila pelanggan lama, maka dapat dilihat pada *track record* yang ada dikartu piutang. Bila pelanggan baru, maka dapat ditanyakan pada mitra usahanya dan referensi pihak lain yang menjamin.
2. *Capacity*. Dalam hal ini manajer kredit perlu memerhatikan kemampuan pelanggan dalam mengelola bisnisnya.
3. *Capital*. Dalam hal ini manajer kredit perlu memerhatikan modal yang dimiliki pelanggan.
4. *Collateral*. Dalam hal ini manajer kredit perlu memerhatikan jaminan yang diberikan oleh pelanggan untuk menutup kerugian apabila pelanggan tidak bisa melanjutkan angsurannya.
5. *Conditions of economics*. Dalam hal ini manajer kredit perlu memerhatikan apakah perusahaan pelanggan tersebut rentan terhadap perubahan kondisi ekonomi, baik makro maupun lini bisnis pelanggan.

2.5. Faktor-Faktor yang mempengaruhi Besarnya Investasi Pada Piutang

Menurut **Riyanto dan Rahmasari (2011:3)**, faktor-faktor yang mempengaruhi besar kecilnya investasi dalam piutang adalah :

- a. Volume Penjualan Kredit. Semakin besar volume penjualan kredit dari keseluruhan penjualan semakin besar piutang yang timbul dan semakin besar pula kebutuhan dana yang ditanamkan dalam piutang. Semakin besar jumlah piutang berarti semakin besar pula resiko yang mungkin timbul, disamping akan memperbesar profitabilitas.

- b. Syarat Pembayaran Kredit. Syarat pembayaran kredit dapat bersifat ketat atau bersifat lunak, misalnya 2/10 net 30 yang artinya bahwa pembayaran piutang dilakukan dalam waktu 10 hari sesudah waktu penyerahan barang, maka pembeli akan dapat potongan tunai sebesar 2% dari harga penjualan kredit dan pembayaran selambat-lambatnya dalam waktu 30 hari sesudah waktu penyerahan.
- c. Ketentuan tentang Pembatasan Kredit. Dalam penjualan kredit, perusahaan dapat menetapkan batas minimal atau maksimal atau plafond yang ditetapkan masing-masing langganan.
- d. Kebijakan dalam Pengumpulan Piutang. Perusahaan yang menjalankan kebijakan pengumpulan piutang secara aktif akan menambah pengeluaran untuk membiayai aktivitas pengumpulan piutang tersebut lebih besar dibandingkan dengan perusahaan yang menjalankan kebijakan pengumpulan piutang secara pasif.
- e. Kebiasaan membayar dari para langganan. Kebiasaan membayar dari para langganan ada yang sebagian menyukai cara menggunakan kesempatan untuk mendapatkan potongan tunai, dan sebagian yang lain ada yang tidak menggunakan kesempatan tersebut. Perbedaan cara pembayaran tersebut tergantung pada jarak penilaian mereka terhadap alternatif mana yang lebih menguntungkan. Misalnya, apabila perusahaan telah menetapkan syarat pembayaran 2/10/net.30, maka para langganan dihadapkan pada dua alternatif, apakah mereka membayar pada hari kesepuluh atau hari yang ketiga puluh sesudah hari diterima.

2.6. Pengertian Perputaran Piutang

Menurut **Kasmir (2010:175)**, yang menyatakan bahwa : “Perputaran piutang merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa lama penagihan piutang selama satu periode atau berapa kali dana yang ditanam dalam piutang ini berputar dalam satu periode.

Menurut **Irawati (2006:54)** , yang menyatakan bahwa :“*Receivable Turnover (RT)* Adalah rasio yang digunakan untuk mengukur efektivitas pengelolaan piutang”.

Menurut **Reeve (2005:407)** perputaran piutang adalah “**Usaha (*account receivable turn over*) untuk mengukur seberapa sering piutang usaha berubah menjadi kas dalam setahun**”.

Menurut **Riyanto dan Ari (2008:215)**, perputaran piutang adalah rasio yang memperlihatkan lamanya waktu untuk mengubah piutang menjadi kas. Putaran piutang dihitung dengan membagi penjualan kredit bersih dengan saldo rata-rata piutang. Piutang yang dimiliki oleh suatu perusahaan mempunyai hubungan erat dengan volume penjualan kredit.

Berdasarkan pendapat para ahli di atas peneliti berkesimpulan bahwa, jika semakin cepat perputaran piutang maka semakin efektif perusahaan dalam mengelola piutangnya.

Kelancaran penerimaan piutang dan pengukuran baik tidaknya investasi dalam piutang dapat diketahui dari tingkat perputarannya. Perputaran piutang adalah masa-masa penerimaan piutang dari suatu perusahaan selama periode tertentu. Perputaran piutang akan menunjukkan berapa kali piutang yang timbul sampai piutang tersebut dapat tertagih kembali kedalam kas perusahaan.

2.7. Rumus perputaran Piutang

Menurut **Irawati (2006:54)**, metode perhitungan perputaran piutang adalah sebagai berikut: Perputaran piutang = (penjualan kredit)/(piutang rata-rata) × time

Tingkat perputaran piutang dapat digunakan sebagai gambaran keefektifan pengelolaan piutang, karena semakin tinggi tingkat perputaran piutang suatu perusahaan berarti semakin baik pengelolaan piutangnya. Tingkat perputaran piutangnya dapat dipertinggi dengan jalan memperketat kebijaksanaan penjualan kredit, misalnya dengan jalan memperpendek jangka waktu pembayaran.

2.8. Analisis Ratio Piutang

Analisis yang digunakan untuk pengujian piutang yaitu: analisis rasio keuangan **Munawir (2004 :64)** yang terdiri dari :

a. *Receivable Turn Over (RTO)*

RTO bertujuan untuk mengukur likuiditas dan aktivitas dari piutang perusahaan.

$$RTO = \frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Piutang Rata-rata}} = \dots \text{ kali}$$

$$\text{Piutang Rata-Rata} = \frac{\text{Piutang awal} + \text{Piutang Akhir}}{2}$$

b. Waktu Pengumpulan Piutang

Pengumpulan piutang digolongkan efisien apabila waktu rata rata pengumpulan piutang lebih kecil daripada waktu piutang yang telah ditetapkan. Pengumpulan piutang dikatakan tidak efisien apabila waktu rata rata pengumpulan piutang lebih besar daripada waktu piutang yang telah ditetapkan. Hal ini diformulasikan sebagai berikut

$$ACP = \frac{360 \text{ hari}}{RTO} = \dots \text{ hari}$$

c. RasioTunggakan

Rasio tunggakan bertujuan untuk mengetahui berapa besar jumlah piutang yang telah jatuh tempo dan belum tertagih dari sejumlah penjualan kredit yang dilakukan.

$$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{\text{Saldo Piutang Tak Tertagih}}{\text{Penjualan Kredit}} \times 100\%$$

d. RasioPenagihan

Rasio penagihan bertujuan untuk mengetahui berapa besar piutang yang tertagih dari total piutang yang dimiliki perusahaan.

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

Contoh Soal :

PT.Kartika mempunyai data penjualan dan piutang usaha sebagai berikut :

	<u>2002</u>	<u>2003</u>
Nilai Penjualan Kredit Bersih	Rp 3.000.000	Rp 2.850.000
Piutang Tertagih	Rp 351.000	Rp 230.000
Nilai Piutang Bersih :		
Awal Tahun	Rp 667.000	Rp 750.000
Akhir Tahun	Rp 750.000	Rp 840.000
Nilai Piutang Tak Tertagih	Rp 857.000	Rp 935.000

Sumber : Jumingan (2005 : 147) *Analisis Laporan Keuangan*. Edisi Pertama, Medan : PT.Bumi Aksara

Dari data diatas, hitunglah rasio piutang untuk menentukan berapa besarnya perputaran piutang dan hitung besarnya rasio piutang tak tertagih.

Jawaban :

6. Untuk mengetahui piutang rata-rata yang terjadi pada PT.Kartika maka kita dapat menghitung piutang yang terjadi pada tahun 2002 dan tahun 2003 :

$$(2002) \text{ Piutang Rata-Rata} = \frac{\text{Rp } 667.000 + \text{Rp } 750.000}{2} = \frac{\text{Rp } 1.417.000}{2} = \text{Rp } 708.500$$

$$(2003) \text{ Piutang Rata-Rata} = \frac{\text{Rp } 750.000 + \text{Rp } 840.000}{2} = \frac{\text{Rp } 1.590.000}{2} = \text{Rp } 795.000$$

$$\text{RTO} = \frac{\text{Rp } 3.000.000}{\text{Rp } 708.500} = 4,2 \text{ kali (2002)}$$

$$\text{RTO} = \frac{\text{Rp } 2.850.000}{\text{Rp } 795.000} = 3,6 \text{ kali (2003)}$$

Dari data diatas, perputaran piutang mengalami penurunan sebesar 0,6, dimana pada tahun 2002 perputaran piutang sebesar 4,2 kali dan pada tahun 2003 hanya sebesar 3,6 kali.

7. Untuk mengukur rata-rata waktu penagihan atas penjualan terhadap piutang PT.Kartika maka dapat dihitung dengan :

$$(2002) \text{ ACP} = \frac{360}{4,2} = 86 \text{ hari}$$

$$(2003) \text{ ACP} = \frac{360}{3,6} = 100 \text{ hari}$$

Dari perhitungan diatas dapat dilihat bahwa dalam 4,2 kali perputaran, piutang akan kembali dalam waktu 86 hari setiap perputaran piutang. Untuk tahun 2003, dalam 3,6 kali perputaran, piutang akan kembali dalam waktu 100 hari setiap perputaran piutang.

3. Rasio Tunggakan untuk mengetahui berapa besar tunggakan yang terdapat pada PT.Kartika pada tahun 2002 dan tahun 2003.

$$(2002) \text{ Rasio Tunggakan} = \frac{\text{Rp } 857.000}{\text{Rp } 3.000.000} \times 100\% = 29 \%$$

$$(2003) \text{ Rasio Tunggakan} = \frac{\text{Rp } 935.000}{\text{Rp } 2.850.000} \times 100\% = 33 \%$$

Berdasarkan data yang ada dapat dilihat bahwa terjadinya peningkatan rasio tunggakan sebesar 4% dimana pada tahun 2002 rasio tunggakan sebesar 29% dan pada tahun 2003 menjadi 33%.

4. Rasio Penagihan untuk mengetahui berapa besar piutang yang dapat tertagih dan kembali menjadi modal perusahaan. Dari data piutang yang ada pada PT.Kartika maka dapat dihitung :

$$(2002) \text{ Rasio Penagihan} = \frac{\text{Rp } 351.000}{\text{Rp } 750.000} \times 100\% = 47 \%$$

$$(2003) \text{ Rasio Penagihan} = \frac{\text{Rp } 230.000}{\text{Rp } 840.000} \times 100\% = 27 \%$$

Dari perhitungan diatas, dapat dilihat bahwa pada tahun 2002 tingkat penagihan lebih tinggi yaitu sebesar 47% dari total piutang tertagih dibandingkan pada tahun 2003 yang hanya memperoleh 27 % dari total piutang. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan dalam kondisi yang tidak baik karena kemampuan perusahaan dalam melakukan penagihan pada tahun 2003 kurang efektif.

III. METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data adalah cara yang sistematis dan sangat penting dengan tujuan untuk memecahkan pokok permasalahan dalam suatu penelitian. Metode pengumpulan data dilakukan dengan cara :

- a. Studi Pustaka (*Library Research*), yaitu metode penelitian dengan cara membaca literatur, bahan referensi, bahan kuliah dan hasil penelitian lainnya yang ada hubungannya dengan objek yang diteliti.
- b. Studi Lapangan (*Field Research*), yaitu metode penelitian dengan cara melakukan pengamatan langsung pada perusahaan yang bersangkutan (observasi), dan wawancara langsung pada pihak-pihak yang berkaitan dengan perusahaan yang dikerjakan (*interview*).

3.2 Jenis Dan Sumber Data

3.3.1. Jenis Data

- a. Data kualitatif, analisis yang dilakukan terhadap data-data yang non angka seperti hasil wawancara, atau catatan laporan bacaan dan buku-buku, artikel. Data-data ini akan digunakan untuk pengembangan analisis itu sendiri.
- b. Data kuantitatif, analisis yang dilakukan terhadap data yang berbentuk angka dan diperoleh dalam bentuk laporan keuangan.

3.3.2 Sumber Data

- a. Data primer, yaitu data yang diperoleh langsung dari hasil observasi dan wawancara langsung dengan pihak yang berwenang.

- b. Data sekunder, yaitu data yang diperoleh dari dokumen-dokumen dan bahan tertulis, baik yang berasal dari dalam perusahaan maupun dari luar perusahaan yang berhubungan dengan masalah yang akan dibahas.

3.3 Metode Analisis

Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif. Tujuan dari penelitian ini adalah mengungkap fakta, keadaan, fenomena, variabel dan keadaan yang terjadi saat penelitian berjalan dan menyuguhkan apa adanya.

Biasanya kegiatan penelitian ini meliputi pengumpulan data, menganalisis data, menginterpretasi data, dan diakhiri dengan sebuah kesimpulan yang mengacu pada penganalisisan data tersebut.

III. PEMBAHASAN

4.1. Jenis-Jenis Piutang Yang Ada Di Politeknik Ganesha Medan

Piutang merupakan salah satu penerimaan Politeknik Ganesha Medan, oleh karena itu piutang harus dilakukan pengelolaan yang baik agar piutang tersebut tidak menjadi piutang macet yang dapat memperbesar jumlah perputaran pengelolaan kas. Piutang timbul di Politeknik Ganesha Medan dikarenakan ada penjualan jasa secara kredit tingkat I, Tingkat II, Tingkat III dan program Strata Satu serta pendapatan lain-lainnya, sistem pembayaran uang kuliah yang dilakukan secara bertahap merupakan awal terjadinya piutang.

Adapun uraian-uraian piutang dikelompokkan atas beberapa diantaranya di atas adalah sebagai berikut:

1. Piutang Usaha.

Piutang usaha umumnya timbul dari transaksi penjualan kredit atas jasa yang merupakan pelaksanaan rutin dari kegiatan perusahaan. Piutang usaha yang terdapat di Politeknik Ganesha Medan adalah piutang dari pembayaran uang kuliah mahasiswa yang dilakukan secara angsuran atau bertahap, sehingga piutang ini dilaporkan sebagai aktiva lancar.

2. Piutang lain-lain.

Piutang lain-lain merupakan tagihan perusahaan karena berbagai transaksi diluar kegiatan normal perusahaan. Biasanya piutang ini didukung oleh persetujuan atau bukti-bukti yang telah disepakati bersama. Jenis piutang ini misalnya piutang karyawan, kerjasama S1, pengadaan seminar, pengadaan pelatihan dan lain-lain.

4.2. Analisis Data

Dalam menganalisis data perputaran piutang, Politeknik ganesha harus menganalisis pelaksanaan kebijakan pembayaran uang kuliah dimasa lalu yaitu tahun 2012-2013.

Disini dapat dilihat data piutang yang terjadi di Politeknik Ganesha Medan dari Awal tahun 2012 sampai dengan akhir tahun 2013:

4. Menghitung Besarnya Piutang Rata-Rata

Perhitungan besarnya piutang rata-rata adalah sebagai berikut:

Tabel I
Data Piutang Mahasiswa Periode 2012-2013

Tahun	2012			Total
	AK	MI	TI	
Saldo Awal Piutang	Rp 2.604.375	Rp 4.199.600	Rp 3.481.975	Rp 10.285.950
Saldo Akhir Piutang	Rp 3.183.125	Rp 6.299.400	Rp 6.466.525	Rp 15.949.050
Persentase Kenaikan Piutang	18%	33%	46%	
Tahun	2013			Total
	AK	MI	TI	
Saldo Awal Piutang	Rp 3.183.125	Rp 6.299.400	Rp 6.963.950	Rp 16.446.475
Saldo Akhir Piutang	Rp 4.615.532	Rp 9.449.100	Rp 9.401.333	Rp 23.465.965
Persentase Kenaikan Piutang	31%	33%	26%	

Sumber: Data Skunder, 2015.

Dari data tersebut, kita dapat menyimpulkan bahwa terjadi peningkatan piutang dari tahun 2012 ke tahun 2013 yang peningkatannya cukup tinggi namun untuk persentase mengalami naik turun yang diakibatkan oleh ketidaktetapan piutang dalam tahun berjalan. Beberapa faktor yang menjadi pemicu kenaikan piutang di politeknik ganesha seharusnya menjadi gambaran bagi pihak keuangan kampus untuk mengkaji lebih dalam mengenai penanganan piutang agar piutang tidak menjadi tinggi.

Selanjutnya, kita dapat menghitung piutang rata-rata untuk digunakan sebagai bahan perhitungan perputaran piutang.

$$(2012) \text{ Piutang rata-rata} = \frac{\text{Piutang awal} + \text{Piutang Akhir}}{2} \\ = \frac{\text{Rp } 10.285.950 + \text{Rp } 15.949.050}{2} = \text{Rp } 13.117.500$$

$$(2013) \text{ Piutang rata-rata} = \frac{\text{Piutang awal} + \text{Piutang Akhir}}{2} \\ = \frac{\text{Rp } 16.446.475 + \text{Rp } 23.465.965}{2} = \text{Rp } 19.956.220$$

5. Perputaran Piutang (*Receivable turn over ratio*)

Berikut ini data yang disajikan dalam bentuk akumulasi dari pendapatan kredit, piutang rata-rata politeknik ganesha tahun 2012 sampai tahun 2013.

Tabel II
Politeknik Ganesha Medan
Data Pendapatan Kredit, piutang rata-rata serta perputaran piutang
Periode 2012-2013

Tahun	Pendapatan Kredit	Piutang Rata-Rata	Perputaran Piutang
2012	Rp 217.379.000	Rp 13.117.500	17
2013	Rp 217.692.000	Rp 19.956.220	11

Sumber : Data Skunder 2015

Adapun perhitungan perputaran piutang adalah sebagai berikut :

Tahun 2012 : $RTO = \frac{\text{Pendapatan Jasa Kredit}}{\text{Piutang Rata-Rata}} = \frac{\text{Rp } 217.379.000,-}{\text{Rp } 13.117.500,-} = 16,5 = 17 \text{ kali}$

Tahun 2013 : $RTO = \frac{\text{Pendapatan Jasa Kredit}}{\text{Piutang Rata-Rata}} = \frac{\text{Rp } 217.692.000,-}{\text{Rp } 19.956.220,-} = 10,9 = 11 \text{ kali}$

Pada tahun 2012, politeknik ganesha mengalami perputaran piutang sebanyak 17 kali yang artinya untuk mengembalikan kas perusahaan, piutang kembali menjadi kas sebanyak 17 kali. Sementara tingkat perputaran piutang menurun terjadi pada tahun 2013 yang dimana politeknik ganesha mampu mengembalikan piutang dalam bentuk kas hanya sebanyak 11 kali.

6. Rata-Rata Waktu Pengumpulan Piutang / *Average Collection Period (ACP)*

Periode rata-rata pengumpulan piutang merupakan periode yang dibutuhkan untuk mengumpulkan piutang perusahaan tersebut.

$$ACP = \frac{360 \text{ hari}}{RTO} = \text{hari}$$

Dari rumus tersebut maka dapat dihitung :

$$(2012) ACP = \frac{360 \text{ hari}}{RTO} = \frac{360}{17} = 21 \text{ hari}$$

$$(2013) ACP = \frac{360 \text{ hari}}{RTO} = \frac{360}{11} = 33 \text{ hari}$$

Dari perhitungan diatas, dijelaskan bahwa pada tahun 2012, terkumpulnya piutang menjadi kas hanya dalam waktu 21 hari, sementara pada tahun 2013, jangka waktu pengumpulan piutang agak lebih lama yaitu 33 hari sehingga adanya kemungkinan bahwa pengumpulan piutang tidak efektif dikarenakan terjadinya keterlambatan dalam pengumpulan piutang.

7. Rasio Penunggakan

Rasio ini untuk melihat tingkat rasio penunggakan yang terjadi akibat dari besarnya piutang tak tertagih yang terjadi selama periode 2012 – 2013.

Adapun data yang diperlukan adalah sebagai berikut :

$$\text{Rasio Tunggal} = \frac{\text{Saldo Piutang Tak Tertagih}}{\text{Penjualan Kredit}} \times 100\%$$

Tabel 3
Politeknik Ganesha Medan
Data Pendapatan Kredit dan Piutang Tak Tertagih
Periode 2012-2013

Tahun	Pendapatan Kredit	Piutang Tak Tertagih
2012	Rp 217.379.000	Rp 15.950.000
2013	Rp 217.692.000	Rp 23.465.000

Perhitungan untuk rasio tunggakan adalah sebagai berikut :

$$(2012) \text{ Rasio Tunggakan} = \frac{\text{Saldo Piutang Tak Tertagih}}{\text{Penjualan Kredit}} \times 100\% =$$

$$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{\text{Rp } 15.950.000}{\text{Rp } 217.379.000} \times 100\% = 7,3 \%$$

$$(2013) \text{ Rasio Tunggakan} = \frac{\text{Saldo Piutang Tak Tertagih}}{\text{Penjualan Kredit}} \times 100\%$$

$$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{\text{Rp } 23.465.000}{\text{Rp } 217.692.000} \times 100\% = 10,7 \%$$

Dilihat dari data piutang tak tertagih, pada tahun 2012 total piutang tidak tertagih lebih kecil dibanding dengan tahun 2013. Kondisi ini menunjukkan keadaan perusahaan yang tidak baik dikarenakan tingkat penunggakan yang meningkat di tahun 2013.

8. Rasio Penagihan

Adapun data yang diperlukan sebagai berikut :

Tabel 4

Data Piutang per periode dan piutang tertagih Periode 2012-2013

Tahun	Total Piutang/periode	Piutang Tertagih
2012	Rp 217.379.000	Rp 201.429.000
2013	Rp 217.692.000	Rp 194.227.000

Adapun perhitungan rasio sebagai berikut :

$$(2012) \text{ Rasio Penagihan} = \frac{\text{Jumlah Piutang Tertagih}}{\text{Total Piutang/Periode}} \times 100\%$$

$$= \frac{\text{Rp } 201.429.000}{\text{Rp } 217.379.000} \times 100\% = 92,6 \%$$

$$(2013) \text{ Rasio Penagihan} = \frac{\text{Jumlah Piutang Tertagih}}{\text{Total Piutang/Periode}} \times 100\%$$

$$= \frac{\text{Rp } 194.227.000}{\text{Rp } 217.692.000} \times 100\% = 89,2 \%$$

Dari perhitungan diatas, dapat diketahui bahwa rasio penagihan berjalan kurang baik, persentase penagihannya menurun menjadi 89,2 %. Hal ini berarti menunjukkan keadaan perusahaan yang kurang baik dikarenakan angka penagihan piutang untuk tahun 2013 lebih rendah dibandingkan tahun 2012.

4.3. Penjelasan

Adapun beberapa alasan yang dapat dipaparkan sehingga timbulnya angka piutang yang tinggi yaitu sebagai berikut :

1. Kebutuhan mendesak. Hal inilah yang dijadikan alasan bagi pihak mahasiswa untuk dapat menunda pembayaran.
2. Keinginan yang besar, hal ini mengakibatkan mahasiswa lebih memprioritaskan kesenangan diri daripada kebutuhan pendidikannya.
3. Ketidakmampuan, keinginan untuk meneruskan pendidikan memberanikan mahasiswa untuk bertekad menempuh pendidikan diperguruan tinggi walaupun mereka tidak mempunyai biaya.

Dari alasan-alasan tersebut, berikut beberapa pencegahan yang dapat dilakukan pihak keuangan untuk menurunkan angka piutang adalah sebagai berikut :

1. Memperketat penagihan dengan melakukan pemberitahuan 5 hari sebelum masa jatuh tempo penagihan uang kuliah. Adapun cara pemberitahuan dapat dilakukan melalui sms, bbm, komunikasi langsung.
2. Memanggil mahasiswa yang memiliki tagihan piutang yang tinggi dan menanyakan kepastian pembayaran kemudian membuat perjanjian pembayaran dengan menyertakan sanksi/denda yang telah disepakati oleh mahasiswa bersangkutan dan pihak keuangan kampus.
3. Memberikan sanksi berupa tidak diperbolehkannya mengikuti ujian sampai mahasiswa yang bersangkutan membayar uang kuliah sampai batas pembayaran yang harus dilunasi.

V. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan dari pembahasan yang telah diuraikan dalam penelitian yang berjudul “Perputaran Piutang Pada Ganesha Medan”, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Kondisi perputaran piutang yang terjadi dari tahun 2012 ke tahun 2013 mengalami kondisi yang kurang baik. Untuk itu pihak keuangan harus melakukan pengkajian ulang dalam sistem penanganan piutang agar modal tidak terlalu lama tertanam didalam piutang.
2. Kondisi rata-rata penagihan piutang yang terjadi pada tahun 2012 adalah 21 hari yang dimana piutang tertagih yang terkumpul menjadi kas kembali dalam waktu 21 hari sementara itu di tahun 2013 membutuhkan waktu 33 hari untuk mengumpulkan piutang menjadi kas. Seperti yang telah dijelaskan dalam teori bahwa semakin cepat piutang terkumpul dan kembali menjadi kas maka semakin baik bagi perusahaan begitupun sebaliknya.
3. Rasio Tunggakan yang terjadi pada tahun 2012 adalah sebesar 7,3% yang berarti dari total pendapatan kredit, terdapat 7,3% tunggakan dari adanya pendapatan kredit tersebut dan mengalami peningkatan sebesar 3,4% yaitu 10,7% terdapat tunggakan yang terjadi di tahun 2013 dari total pendapatan

kredit. Kondisi ini menunjukkan bahwa kondisi perusahaan yang kurang baik karena rasio tunggakan semakin besar dari tahun 2012 ke tahun 2013.

4. Rasio Penagihan yang terjadi pada tahun 2012 mengalami penurunan pada tahun 2013, rasio yang pada tahun 2012 sebesar 92,6% kini pada tahun 2013 menjadi 89,2%. Dari kondisi ini dapat dikatakan bahwa kemampuan perusahaan dalam melakukan penagihan relative menurun sehingga perlu adanya perbaikan kebijakan dalam melakukan penagihan piutang kepada mahasiswa.

5.2. Saran

Melihat dari tingkat perputaran piutang yang terjadi, ternyata kondisi perusahaan mengalami penurunan akibat dari adanya pendapatan kredit yang meningkat setiap tahunnya dan besarnya piutang tak tertagih menjadi beban bagi perusahaan dalam meningkatkan keuntungan perusahaan. Adapun cara-cara yang mungkin dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan bagi perusahaan adalah :

- a. Membentuk tim khusus penagih untuk menagih langsung kepada mahasiswa yang melakukan penunggakan uang kuliah melalui pendekatan personal.
- b. Pemberitahuan secara rutin sebelum tanggal jatuh tempo pembayaran uang kuliah melalui teguran langsung, via sms, pemasangan pengumuman di majalah dinding kampus.

DAFTAR PUSTAKA

Sumber : Jumingan (2005 : 147) Analisis Laporan Keuangan. Edisi Pertama, Medan : PT.Bumi Aksara

Sumber : Warren (2008 : 43) Pengantar Akutansi. Edisi Pertama, Medan PT.Salemba Empat

Sumber : Jumingan (2005 : 223) Analisis Laporan Keuangan. Edisi Pertama, Medan : PT.Bumi Aksara

Riyanto, Bambang. 2001. Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan, Edisi Keempat, BPFE Universitas Gajah Mada, Yogyakarta.

Ikatan Akuntan Indonesia. 2009. Standar Akuntansi Keuangan, Buku Satuan, Salemba Empat, Jakarta.

Warren, Carl S, James M. Reeve dan Philip E. Fess. 2001. Prinsip-Prinsip Akuntansi, Terjemahan Alfonsus Sirait dan Helda Gunawan, Jilid I, Edisi 19, Penerbit Erlangga, Jakarta.

<https://muttaqinhasyim.wordpress.com/2009/08/18/perputaran-piutang-usaha/>

<http://www.wibowopajak.com/2014/04/pengertian-perputaran-piutang.html>

<http://indonesia.smetoolkit.org/indonesia/id/content/id/72/10-Langkah-Menuju-Penagihan-yang-Efektif>

<http://jurnalakuntansikeuangan.com/2012/02/seberapa-efektif-anda-dalam-mengelola-piutang-dagang/>