



## **Analisis Tingkat Perputaran Piutang Pada PT. Inti Sukses Sumatera Tahun 2021**

**Lady Novica<sup>1\*</sup>**

<sup>1</sup>Akademi Akuntansi Indonesia Padang, Padang, Sumatera Barat, Indonesia

\*Corresponding author: [lady\\_novica@gmail.com](mailto:lady_novica@gmail.com)

### **Artikel Info**

Diterima : 18-05-2023

Direvisi : 20-06-2023

Diterbitkan: 15-07-2023

### **Kata Kunci:**

Tingkat Perputaran  
Piutang, Periode  
Pengumpulan Piutang,  
Rasio Tunggakan,  
Rasio Penagihan

### **Abstrak**

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis seberapa besar tingkat perputaran piutang atas penjualan yang dilakukan PT. Inti Sukses Sumatera Tahun 2021. Ditengah persaingan bisnis yang ketat perusahaan dituntut untuk mampu meraih posisi pasar, sehingga perusahaan perlu melakukan strategi penjualan secara kredit, agar jumlah penjualan meningkat. Piutang secara umum dapat didefinisikan sebagai tagihan atau timbul atas penjualan barang atau jasa secara kredit dengan jangka waktu yang telah ditentukan sebagai akibat adanya penjualan kredit. Piutang merupakan satu jenis aktiva lancar yang tercantum dalam neraca. Piutang dapat menjadi potensi bila dikelola dengan baik tetapi sebaliknya akan menjadi resiko bila tidak dikelola dengan baik. Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif kuantitatif yaitu penelitian yang memakai data numeric (angka), yang kemudian diolah dan dianalisis untuk diambil kesimpulan. Teknik pengumpulan data yang dilakukan adalah dengan wawancara dan dokumentasi. Dari data ini dianalisis menggunakan analisis rasio khususnya yang berhubungan dengan Tingkat perputaran piutang, Periode pengumpulan piutang, Rasio tunggakan dan Rasio penagihan. Hasil penelitian bahwa: (1) Rasio tingkat perputaran piutang PT. Inti Sukses Sumatera selama tahun 2021 semester I sebanyak 8 kali dan semester II mengalami penurunan menjadi 7 kali, sehingga penagihan yang dilakukan manajemen dianggap sudah berhasil, (2) pada semester I periode pengumpulan rata-rata piutang adalah 43 hari dalam enam bulan pertama pada tahun 2021. Pada semester ke II rata – rata pengumpulan piutang pada PT Inti Sukses Sumatera selama tahun 2021 lebih lambat menjadi 52 hari., sehingga dapat dikatakan perusahaan mampu melakukan penagihan secara tepat waktu, (3) bahwa rasio tunggakan pada sebesar 1.180 % pada semester pertama dan semester kedua sebesar 0.97 %. Tunggakan lebih dari 1% terjadi pada semester pertama dan dapat merugikan perusahaan karena dana yang seharusnya kembali berputar menjadi akan tetap tertanam dalam piutang., (4) rasio penagihan diatas pada enam bulan pertama tahun 2021 sebesar 98,83 dan 99,04% pada semester kedua. Sehingga perusahaan mampu dengan baik dalam melakukan penagihan piutang.

## **PENDAHULUAN**

Persaingan bisnis yang ketat seiring dengan perkembangan perekonomian dan teknologi dalam memasuki era globalisasi menuntut perusahaan untuk terus mengembangkan produk, meningkatkan kinerja karyawan, dan terus melakukan perluasan usaha agar terus dapat bertahan. Memperoleh laba usaha dan keuntungan maksimal adalah jalan utama untuk mempertahankan eksistensi perusahaan.

Untuk mendorong peningkatan dan pertumbuhan dunia usaha, hal ini berarti semakin banyak peluang yang dapat dimanfaatkan untuk memperoleh keuntungan yang lebih banyak, untuk mencapai hal tersebut salah satunya menentukan kebijakan penjualan yang

menguntungkan bagi perusahaan. Karena penjualan yang dihasilkan berpengaruh pada pendapatan dan tingkat laba yang dihasilkan oleh perusahaan.

Penjualan dapat terjadi secara tunai maupun kredit. Dilihat dari fakta kondisi ekonomi yang ada di pasar dunia, sebagian besar perusahaan memiliki kemampuan untuk memberikan fasilitas kredit bagi pelanggannya. Fasilitas kredit ini dimaksudkan dari penjualan kredit yang tujuan utamanya adalah menjaga kelangsungan perusahaan dalam kondisi sulit, maka timbul piutang yang dijadikan fasilitas kredit bagi pelanggan. Piutang sebagai aset yang materil bagi perusahaan, karena sebagian besar penjualan umumnya dilakukan secara kredit. Dengan diterapkannya kebijakan penjualan secara kredit akan mempermudah perusahaan dalam menjual produknya dan juga mempermudah perusahaan untuk mendapatkan pelanggan yang lebih banyak serta dapat memperluas pangsa pasarnya dalam melakukan perluasan usaha. Penjualan kredit akan memberikan keuntungan yang lebih besar untuk mendapatkan laba dibandingkan dengan penjualan tunai. Suatu badan usaha dalam mengembangkan aktivitas dari perusahaannya tidak pernah lepas dari yang namanya penjualan barang secara kredit, dalam artian memberikan piutang dengan maksud untuk meningkatkan volume penjualan.

Naiknya volume penjualan tentunya diharapkan pula akan menaikkan sisa hasil usaha tetapi disisi lain penjualan dengan sistem kredit ini akan sangat berpengaruh. Tidak sedikit perusahaan yang memutuskan untuk menjual produk dan jasanya secara kredit kepada pelanggan. Penjualan kredit dilakukan perusahaan dalam rangka meningkatkan minat pelanggan akan produk atau jasa yang ditawarkan. Keberhasilan penjualan kredit suatu perusahaan adalah aspek yang sangat penting bagi perusahaan itu sendiri.

Salah satu upaya untuk menilai berhasil atau tidaknya penjualan kredit yang dilaksanakan oleh perusahaan dapat dilakukan dengan melihat seberapa efektif tata kelola piutang dagang perusahaan. Menurut Kasmir (2015:244) ada dua cara yang dilakukan untuk mengukur keefektifitasan suatu tata kelola piutang yakni, dengan menggunakan pengujian perputaran piutang dan periode penagihan rata-rata. Perputaran piutang ini menunjukkan berapa jumlah modal yang tertanam dalam piutang yang berasal dari penjualan kredit yang berputar dalam satu periode. Dengan kata lain, perputaran piutang dapat diartikan berapa kali suatu perusahaan dalam setahun mampu menerima atau mengembalikan kembali kas dari piutangnya.

Semakin tinggi tingkat perputaran piutang dapat diartikan semakin cepat dana yang diinvestasikan pada piutang dagang dapat ditagih menjadi uang tunai atau menunjukkan modal kerja yang tertanam dalam piutang rendah. Sebaliknya jika tingkat perputaran piutang rendah berarti piutang dagang membutuhkan waktu yang lebih lama untuk dapat ditagih dalam bentuk uang tunai. Dalam hal ini terjadi penunggakan terhadap penerimaan piutang.

Penunggakan atau piutang merupakan unsur yang sangat penting dan memerlukan kebijakan yang baik dari manajemen dalam pengelolaannya. Karena selain dapat meningkatkan volume penjualan, piutang juga mengandung suatu resiko bagi perusahaan yaitu resiko kerugian piutang seperti telatnya pembayaran piutang dalam waktu lebih dari satu bulan dan akan mengakibatkan perputaran piutang yang besar atau pendapatan yang tidak sesuai dengan transaksi penjualan secara kredit bagi perusahaan tentu saja akan berdampak pada pendapatan usaha yang menjadi rendah dan mengakibatkan kinerja perusahaan menjadi menurun. Namun resiko kerugian piutang tersebut dapat diminimalisasikan dengan meningkatkan perputaran piutang perusahaan kepada pembeli.

Perputaran piutang merupakan hubungan antara penjualan kredit dan piutang usaha. Dalam hal ini piutang usaha merupakan klaim perusahaan kepada pembeli yang timbul dari penjualan barang dalam operasi bisnis yang normal. Piutang usaha dicatat pada saat penjualan kredit dilakukan dan dikurangkan pada saat perusahaan menerima kas dari pelanggan sebagai pembayaran atas penjualan kredit tersebut. Perputaran piutang yang baik dapat menunjukan tingkat kemampuan suatu perusahaan dalam merubah aktiva lancar dalam bentuk piutang menjadi kas yang diterima dari transaksi penjualan secara kredit, sehingga dengan kata lain

semakin tinggi nilai rasionya, maka semakin berhasil usaha perusahaan tersebut dalam menghasilkan kas dan semakin baik operasinya.

PT. Inti Sukses Sumatera adalah perusahaan yang bergerak di bidang general supplier dalam kegiatan untuk penyediaan kebutuhan dan pasokan barang di bawah kontrak atau pembelian langsung untuk memenuhi kebutuhan bisnis berupa alat Kesehatan, Tisu, Pangan, Kebutuhan Rumah Tangga, serta masih banyak lagi. Masing-masing produk dikelola secara independen, namun dipersatukan oleh kesamaan tujuan dan histori perusahaan. Produk yang masuk secara resmi akan mendapatkan cover garansi resmi dari vendor yang bersangkutan. PT. Inti Sukses Sumatera melayani penjualan sama seperti perusahaan dagang pada umumnya yaitu penjualan cash dan kredit. Dalam memasarkan produk kepada pembeli, PT. Inti Sukses Sumatera lebih banyak melakukan penjualan secara kredit.

Berikut ini kondisi penjualan dan piutang pada PT. Inti Sukses Sumatera tahun 2021:

**Tabel 1.** Penjualan, Piutang Dan Piutang Tak Tertagih Pada PT. Inti Sukses Sumatera tahun 2021

No	Keterangan	Tahun 2021	
		Jan – Juni	Juli – Des
1	Penjualan	Rp. 24,490,995,151,-	Rp. 22,603,478,547,-
2	Piutang	Rp. 17,560,332,827,-	Rp. 19,798,923,166,-
3	Piutang Tak Tertagih	Rp. 205,625,618,-	Rp. 189,778,089,-

Sumber : PT. Inti Sukses Sumatera Padang

Pada tabel 1 terlihat penjualan PT. Inti Sukses Sumatera Padang pada bulan Januari sampai bulan Juni berjumlah Rp. 24,490,995,151,-, sementara bulan Juli sampai bulan Desember penjualan mengalami penurunan dengan jumlah penjualan Rp. 22,603,478,547,- turun sebesar Rp. 1,887,516,604,- atau turun 7.70%. Sementara piutang mengalami kenaikan dari semester I ke semester ke II sebesar Rp. 2,238,590,339,- atau naik 12.74%. Pada PT. Inti Sukses Sumatera Padang masih terdapatnya piutang tak tertagih selama tahun 2021. Walaupun jumlah piutang tak tertagih mengalami penurunan dari semester I ke semester ke II sebesar Rp. 15,847,529,- atau turun 7.70%, namun ini berdampak terhadap laba perusahaan. Disamping itu jumlah penjualan mengalami penurunan, sementara piutang mengalami kenaikan. Ini bisa mengakibatkan lamanya modal tersimpan pada konsumen.

Berdasarkan latar belakang masalah yang diuraikan diatas, penulis tertarik untuk melakukan suatu penelitian dengan judul “Analisis Tingkat Perputaran Piutang Pada PT. Inti Sukses Sumatera Padang tahun 2021”, sehingga penulis dapat lebih mengetahui dan memahami gambaran posisi atau keadaan piutang perusahaan pada PT. Inti Sukses Sumatera Padang Tahun 2021 yang sebenarnya.

## KAJIAN PUSTAKA

### Laporan Keuangan

Pengertian laporan keuangan menurut Ikatan Akuntan Indonesia (2015) dalam Standar Akuntansi Keuangan (SAK) No. 1 dikemukakan bahwa Laporan keuangan merupakan bagian dari proses pelaporan keuangan dan laporan keuangan adalah suatu penyajian terstruktur dari posisi keuangan dan kinerja keuangan suatu entitas.

Menurut Kasmir (2018:7), Laporan keuangan adalah laporan yang menunjukkan kondisi keuangan perusahaan pada saat ini atau dalam suatu periode tertentu. Menurut Munawir (2016:5), menyatakan bahwa Laporan keuangan adalah dua daftar yang disusun oleh Akuntan pada akhir periode untuk suatu perusahaan. Kedua daftar itu adalah neraca dan daftar posisi keuangan dan daftar pendapatan atau daftar laba-rugi. Pada waktu akhir-akhir ini sudah menjadi kebiasaan bagi perseroan-perseroan untuk menambahkan daftar ketiga yaitu daftar surplus atau daftar laba yang tak dibagikan (laba ditahan). Menurut Hery (2017:3), “Laporan

keuangan merupakan produk akhir dari serangkaian proses pencatatan dan pengikhtisaran data transaksi bisnis.

Berdasarkan definisi diatas dapat disimpulkan bahwa laporan keuangan adalah ringkasan dari proses akuntansi atau transaksi-transaksi keuangan perusahaan yang terjadi pada satu periode akuntansi yang dapat digunakan sebagai alat informasi bagi pihak-pihak yang membutuhkannya dan sebagai alat pengambilan keputusan bagi pihak perusahaan.

### **Analisa Laporan Keuangan**

V. Wiranta Sujarweni (2017:6) menyebutkan bahwa, analisis laporan keuangan adalah suatu proses dalam rangka membantu menganalisis atau mengevaluasi keadaan keuangan perusahaan, hasil operasi perusahaan masa lalu dan masa depan. Menurut Munawir (2018: 35) analisa laporan keuangan adalah analisa laporan keuangan yang terdiri dari penelaah atau mempelajari dari pada hubungan-hubungan atau kecenderungan untuk menentukan posisi keuangan dan hasil operasi serta perkembangan perusahaan yang bersangkutan.

Berdasarkan beberapa penjelasan diatas, dapat disimpulkan bahwa analisis laporan keuangan adalah suatu analisis yang dilakukan untuk melihat pada suatu keadaan keuangan perusahaan, bagaimana pencapaian keberhasilan perusahaan masa lalu, saat ini, dan prediksi di masa mendatang, analisis laporan keuangan tersebut akan digunakan dasar pengambilan keputusan oleh pihak yang berkepentingan.

### **Rasio Keuangan**

Menurut Kasmir (2019: 104) rasio keuangan merupakan kegiatan membandingkan angka-angka yang ada dalam laporan keuangan dengan cara membagi satu angka dengan angka lainnya. Menurut Hery (2018:138) rasio keuangan adalah angka yang diperoleh dari hasil perbandingan antara satu pos laporan keuangan dengan pos lainnya yang mempunyai hubungan yang relevan dan signifikan. Perbandingan dapat dilakukan antara satu pos laporan keuangan dengan pos lainnya atau antar pos yang ada diantara laporan keuangan.

Berdasarkan kutipan diatas dapat disimpulkan bahwa analisis rasio keuangan adalah metode analisa yang dipakai untuk menjadi sebuah indikator terhadap pertumbuhan perusahaan dengan berpatokan pada melihat laporan keuangan selama masa tertentu. Dengan menggunakan cara ini maka bisa dilihat apakah kinerja perusahaan sudah maksimal atau belum.

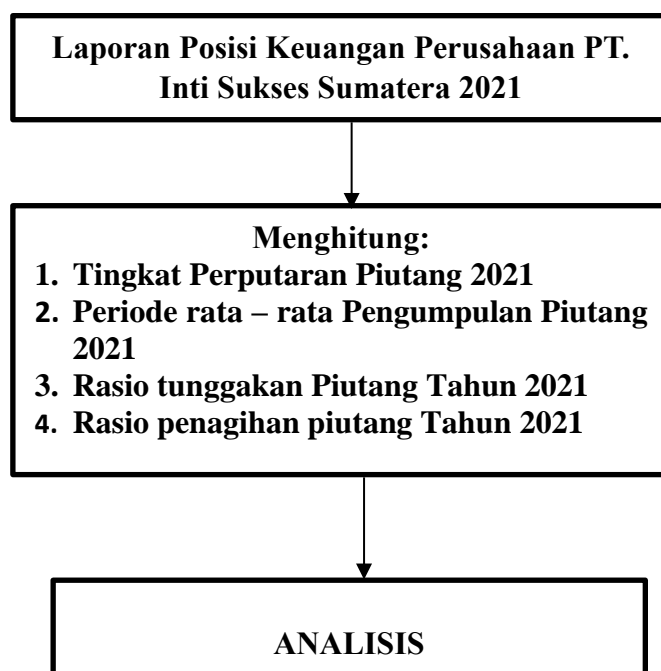
### **Piutang**

Menurut PSAK 55 (2015) Pinjaman yang diberikan dan piutang adalah asset keuangan nonderatif dengan pembayaran tetap atau telah ditentukan dan tidak mempunyai kuotasi di pasar aktif. Menurut Herry (2017:150) Piutang merupakan 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 atas piutang usaha, dan memungkinkan piutang wesel) memberikan pinjaman (untuk piutang karyawan, piutang debitur, dan piutang Bunga), maupun sebagai akibat kelebihan pembayaran kepada pihak lain (untuk piutang pajak).

Dari pengertian diatas bahwa dapat di tarik kesimpulan Piutang adalah segala bentuk pemindahan kepemilikan suatu barang, jasa maupun peminjaman uang dengan pembayaran secara kredit atau ber angsur-angsur.

### Kerangka Konseptual

Menurut Sugiyono (2017:60) mengemukakan bahwa, kerangka berpikir merupakan model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting.



**Gambar 1. Kerangka Pemikiran**

### METODE PENELITIAN

Menurut Sugiyono (2019:2) “metode penelitian pada dasarnya merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu”. Dengan demikian, dalam melakukan penelitian perlu adanya suatu metode penelitian yang sesuai untuk memperoleh sebuah data yang akan diteliti dalam sebuah penelitian.

#### Jenis dan Sumber Data Penelitian

Jenis data yang digunakan penulis untuk melakukan penelitian ini adalah data sekunder. Sugiyono (2018:213) data yang tidak diberikan secara langsung kepada pengumpul data disebut data sekunder, biasanya dalam bentuk file dokumen atau melalui orang lain.

Peneliti mendapatkan tambahan data melalui berbagai sumber, mulai dari buku, jurnal online, artikel, berita dan penelitian terdahulu sebagai penunjang data maupun pelengkap data. Data tersebut berupa data penjualan, piutang dan piutang tak tertagih pada PT. Inti Sukses Sumatera Tahun 2021. Dimana terdapat informasi- informasi yang terkait mengenai data yang dibutuhkan.

#### Teknik Pengumpulan Data Penelitian

Teknik pengumpulan data merupakan suatu cara untuk mendapatkan data yang diperlukan dalam suatu penelitian yang menggunakan suatu alat tertentu. Menurut Sugiyono (2019:137) “pengumpulan data dapat dilakukan dalam berbagai setting, berbagai sumber, dan berbagai cara. Bila dilihat dari segi cara atau teknik pengumpulan data, maka teknik pengumpulan data dapat dilakukan dengan interview (wawancara), kuesioner (angket), observasi (pengamatan), dan gabungan ketiganya”.

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Dokumentasi

Pengumpulan data yang diperoleh merupakan data sekunder dengan cara dokumentasi. Dokumentasi dilakukan dengan menelaah dokumen-dokumen yang terdapat pada perusahaan khususnya yaitu penjualan, piutang, dan jumlah piutang tak tertagih pada PT. Inti Sukses Sumatera

2. Penelitian Kepustakaan (*Library Research*)

Penelitian kepustakaan dilakukan untuk memperoleh data berupa teoriteori yang dibutuhkan peneliti dalam melakukan penelitian. Data tersebut dapat diperoleh dari buku-buku yang berhubungan dengan penelitian dan jurnal penelitian terdahulu sebagai media pendukung yang diperlukan dalam penelitian ini.

## Jenis Penelitian

Menurut Sugiyono (2017:2) metode penelitian pada dasarnya merupakan ciri-ciri ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu. Untuk pendekatan penelitian dalam penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kuantitatif.

Menurut Sugiyono (2019:17) penelitian kuantitatif diartikan sebagai metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrument penelitian, analisis data bersifat kuantitatif/statistik, dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan.

Tujuan dari pendekatan kuantitatif yang digunakan peneliti adalah untuk mengukur tingkat Tingkat Perputaran Piutang, lama periode rata-rata Pengumpulan Piutang, rasio tunggakan Piutang, dan rasio penagihan piutang pada PT. Inti Sukses Sumatera Padang Tahun 2021.

## Teknis Analisis Data Penelitian

Menurut Sugiyono (2017: 335) Analisis data adalah proses mencari dan merencanakan secara sistematis data yang telah diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi dengan cara menyusun bagian data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam bagian terkecil, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilah mana yang penting dan yang dapat dipelajari, dan membuat simpulan sehingga bisa mudah untuk dipahami oleh diri sendiri ataupun orang lain.

Teknik analisis data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah teknik analisis data deskriptif kuantitatif. Teknik analisis data deskriptif kuantitatif menurut Sugiyono (2018:147) merupakan kegiatan setelah data dari seluruh data terkumpul. Teknik dan kegiatan dalam analisis data dalam penelitian ini adalah mengelompokkan data penjualan, piutang dan piutang tak tertagih serta mengumpulkan data berdasarkan pos-pos akun yang digunakan dalam formula rasio keuangan kemudian melakukan perhitungan untuk menjawab rumusan masalah.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Analisis Variabel Data Penelitian

#### 1) Analisis Data Penjualan Pada PT. Inti Sukses Sumatera 2021

Alat analisis yang digunakan dalam menganalisis menghitung tingkat perputaran piutang PT. Inti Sukses Sumatera Tahun 2021 yaitu dengan menggunakan suatu teknik yang disebut dengan teknik analisa rasio. Melakukan penilaian hanya berdasarkan pendekatan kuantitatif. Analisis rasio yang digunakan adalah dengan cara menghitung tingkat perputaran piutang, piutang rata-rata, periode rata-rata pengumpulan piutang.

Untuk mempermudah dalam melakukan perhitungan masing-masing rasio, seperti yang dijelaskan pada rumusan masalah penulis membuat rangkuman informasi tingkat perputaran



piutang yang diambil dari ikhtisar saldo piutang yang berkaitan dengan rasio yang akan digunakan sebagai alat ukur dengan menggunakan analisis *trend*

Adapun jumlah Penjualan PT. Inti Sukses Sumatera Tahun 2021 seperti terlihat pada tabel 2 sebagai berikut:

**Tabel 2.** Jumlah Penjualan PT. Inti Sukses Sumatera Tahun 2021

No	Penjualan	Penjualan Dalam Enam Bulan	Total Penjualan
1	Rp. 3.924.539.475,-	Semester Pertama	Rp. 24.490.995.151,-
2	Rp. 3.363.890.978,-		
3	Rp. 2.943.404.606,-		
4	Rp. 5.886.809.212,-		
5	Rp. 3.139.631.580,-		
6	Rp. 5.232.719.300,-		
7	Rp. 2.943.404.606,-	Semester Kedua	Rp. 22.603.478.547,-
8	Rp. 3.214.384.713,-		
9	Rp. 3.363.890.978,-		
10	Rp. 4.709.447.370,-		
11	Rp. 3.139.631.580,-		
12	Rp. 5.232.719.300,-		

Sumber: PT. Inti Sukses Sumatera 2022

Dari tabel 2 terlihat bahwa jumlah penjualan pada PT. Inti Sukses Sumatera pada tahun 2021 semester pertama mengalami penurunan pada semester ke dua sebesar Rp. 1.887.516.604,- dalam hal ini turun sebesar 7,70%.

## 2) Data Piutang Pada PT. Inti Sukses Sumatera 2021.

Adapun piutang jumlah PT. Inti Sukses Sumatera 2021 terlihat pada tabel 4.2 sebagai berikut:

**Tabel 3.** Jumlah Piutang PT. Inti Sukses Sumatera Tahun 2021

No	Piutang	Piutang Dalam Enam Bulan	Total Piutang	Rata – Rata Piutang
1	Rp. 1.245.308,533	Semester Pertama	Rp. 17.560.332.828	Rp. 2.926.722.138
2	Rp. 2.668.518.285			
3	Rp. 2.334.953.500			
4	Rp. 4.669.906.999			
5	Rp. 2.490.617.066			
6	Rp. 4.151.028.444			
7	Rp. 2.334.953.500	Semester Kedua	Rp. 19.798.923.167	Rp. 3.299.820.528
8	Rp. 4.417.880.272			
9	Rp. 2.668.518.285			
10	Rp. 3.735.925.599			
11	Rp. 2.490.617.066			
12	Rp. 4.151.028.444			

Sumber: PT. Inti Sukses Sumatera 2022

Dari tabel 3 terlihat bahwa jumlah piutang pada PT. Inti Sukses Sumatera 2021 semester pertama mengalami kenaikan ke semester ke dua sebesar Rp. 2.238.590.330,- dalam hal ini naik sebesar 11.31 %.

## 3) Data Piutang Tak Tertagih Pada PT. Inti Sukses Sumatera 2021.

Adapun data piutang tak tertagih piutang jumlah PT. Inti Sukses Sumatera 2021 terlihat pada tabel 4 sebagai berikut:

**Tabel 4.** Jumlah Piutang Tak Tertagih PT. Inti Sukses Sumatera Tahun 2021

No	Piutang Tak Tertagih	Piutang Tak Tertagih Dalam Semester	Total Piutang
1	Rp. 32,950,309	Semester Pertama	Rp. 205,625,617
2	Rp. 28,243,122		
3	Rp. 24,712,732		
4	Rp. 49,425,463		
5	Rp. 26,360,247		
6	Rp. 43,933,745		
7	Rp. 24,712,732	Semester Kedua	Rp. 189,778,088
8	Rp. 26,987,872		
9	Rp. 28,243,122		
10	Rp. 39,540,371		
11	Rp. 26,360,247		
12	Rp. 43,933,745		

Sumber: PT Inti Sukses Sumatera 2022

Dari tabel 4 terlihat bahwa jumlah piutang tak tertagih pada PT. Inti Sukses Sumatera 2021 semester pertama mengalami penurunan ke semester ke dua sebesar Rp. (15,847,529),- dalam hal ini turun sebesar -7.71% .

#### 4) Data Piutang Tertagih Pada PT. Inti Sukses Sumatera 2021

Adapun data piutang tertagih piutang jumlah PT. Inti Sukses Sumatera 2021 terlihat pada tabel 5 sebagai berikut:

**Tabel 5.** Jumlah Piutang Tertagih PT. Inti Sukses Sumatera Tahun 2021

No	Piutang Tertagih	Piutang Tertagih Dalam Semester	Total Piutang
1	Rp. 1,212,358,224	Semester Pertama	Rp. 17,354,707,210
2	Rp. 2,640,275,164		
3	Rp. 2,310,240,768		
4	Rp. 4,620,481,536		
5	Rp. 2,464,256,819		
6	Rp. 4,107,094,699		
7	Rp. 2,310,240,768	Semester Kedua	Rp. 19,609,145,079
8	Rp. 4,390,892,400		
9	Rp. 2,640,275,164		
10	Rp. 3,696,385,229		
11	Rp. 2,464,256,819		
12	Rp. 4,107,094,699		

Sumber: PT Inti Sukses Sumatera 2022

Dari tabel 5 terlihat bahwa jumlah piutang tertagih pada PT. Inti Sukses Sumatera 2021 semester pertama mengalami kenaikan ke semester ke dua sebesar Rp. 2,254,437,868,- dalam hal ini naik sebesar 13%.

#### Rasio Tingkat Perputaran Piutang Pada PT. Inti Sukses Sumatera 2021

Perputaran Piutang (*account receivable turn over*) adalah usaha untuk mengukur seberapa sering piutang usaha berubah menjadi kas dalam setahun. Tinggi rendahnya perputaran piutang akan mempunyai pengaruh terhadap besar kecilnya modal yang diinvestasikan dalam piutang.



Makin cepat perputarannya berarti makin pendek waktu terikatnya modal dalam piutang, sehingga untuk mempertahankan penjualan kredit tertentu, dengan naiknya perputaran dibutuhkan jumlah modal yang lebih kecil yang diinvestasikan dalam piutang. Perhitungan perputaran piutang merupakan perbandingan penjualan dengan piutang rata-rata.

$$\text{Perputaran piutang} = \frac{\text{Total penjualan}}{\text{Piutang rata-rata}}$$

Besarnya perputaran piutang pada PT. Inti Sukses Sumatera 2021 adalah :

**Tabel 6.** Rasio Tingkat Perputaran Piutang PT. Inti Sukses Sumatera Tahun 2021

Semester	Penjualan	Piutang rata-rata	Perputaran piutang
1	Rp. 24.490.995.151	Rp. 2.926.722.138	8.36 Kali
2	Rp. 22.603.478.547	Rp. 3.299.820.528	6.85 Kali

Sumber: Diolah penulis 2022

Berdasarkan tabel 6 Rasio tingkat perputaran piutang PT. Inti Sukses Sumatera selama tahun 2021 semester I sebanyak 8 kali dan semester II mengalami penurunan menjadi 7 kali. Rasio tingkat perputaran piutang PT. Inti Sukses Sumatera selama tahun 2021 semester I sebanyak 8 kali dan semester II mengalami penurunan menjadi 7 kali. Sementara jumlah rata-rata piutang mengalami kenaikan. Hal ini memperlihatkan bahwa semakin efektifnya pengumpulan piutang maka semakin baik manajemen perusahaan dalam mengumpulkan piutang.

### Rasio Periode Rata –Rata Pengumpulan Piutang Pada PT. Inti Sukses Sumatera 2021

*Average collection period* atau periode pengumpulan rata-rata adalah waktu rata-rata dimana piutang usaha terutang. Periode rata-rata pengumpulan piutang merupakan periode yang dibutuhkan untuk mengumpulkan piutang perusahaan tersebut. Periode rata-rata Pengumpulan Piutang merupakan perbandingan antara piutang rata-rata dengan penjualan kredit dikali 360 hari. Periode pengumpulan piutang dapat melihat dalam jangka waktu berapa hari piutang akan berubah menjadi kas. Semakin cepat waktu pengembalian piutang, akan semakin baik bagi perusahaan.

$$\text{Average Collection Periode} = \frac{\text{Piutang Rata-rata}}{\text{Total Penjualan}} \times 360 \text{ hari}$$

Periode rata-rata pengumpulan piutang pada PT. Inti Sukses Sumatera Padang selama Tahun 2021 adalah:

**Tabel 7.** Periode Rata-rata Pengumpulan Piutang PT. Inti Sukses Sumatera Tahun 2021

Semester	Piutang rata-rata	Total Penjualan	Average Collection Periode
1	Rp. 2.926.722.138	Rp. 24.490.995.151	43 Hari
2	Rp. 3.299.820.528	Rp. 22.603.478.547	53 Hari

Sumber: Diolah penulis 2022

Dari tabel 7 data diatas dapat diketahui bahwa pada semester I periode pengumpulan rata-rata piutang adalah 43 hari dalam enam bulan pertama pada tahun 2021. Pada semester ke II rata-rata pengumpulan piutang pada PT Inti Sukses Sumatera selama tahun 2021 lebih lambat menjadi 52 hari. Apabila periode rata-rata pengumpulan piutang lebih besar dari pada batas waktu pembayaran yang telah ditetapkan tersebut, berarti bahwa cara pengumpulan piutang

kurang efisien dan berarti banyak para pelanggan yang tidak memenuhi syarat pembayaran yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

### Rasio Tunggakan Piutang Pada PT. Inti Sukses Sumatera 2021

Rasio ini digunakan untuk mengetahui berapa besar jumlah piutang yang telah jatuh tempo dan belum tertagih dari sejumlah penjualan kredit yang dilakukan. Perhitungannya adalah sebagai berikut :

$$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{\text{Piutang tak tertagih}}{\text{Penjualan kredit}} \times 100\%$$

Rasio tunggakan Piutang Pada PT. Inti Sukses Sumatera Padang selama Tahun 2021 adalah:

**Tabel 8.** Rasio Tunggakan Piutang PT. Inti Sukses Sumatera Tahun 2021

Semester	Piutang Tak Tertagih	Penjualan Kredit / Piutang	Rasio Tunggakan
1	Rp. 205,625,617	Rp. 17.560.332.828	1.18 %
2	Rp. 189,778,088	Rp. 19.798.923.167	0.97%

Sumber: Diolah penulis 2022

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa rasio tunggakan pada sebesar 1.180 % pada semester pertama dan semester kedua sebesar 0.97%. Dengan rendahnya rasio tunggakan dapat menguntungkan perusahaan karena perusahaan sudah baik dalam penagihan piutangnya. dan mengurangi kerugian perusahaan, karena dana yang seharusnya kembali berputar menjadi kas tetap tertanam dalam piutang.

### Rasio Penagihan Piutang Pada PT. Inti Sukses Sumatera 2021

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

Rasio ini menunjukkan kemampuan perusahaan dalam melaksanakan kegiatan penagihan piutang. Rasio penagihan bertujuan untuk mengetahui berapa besar piutang yang tertagih dari total piutang yang dimiliki perusahaan. Rumus perhitungan Rasio Tunggakan ini sebagai berikut:

$$\text{Rasio Penagihan} = \frac{\text{Piutang tertagih}}{\text{Total Piutang}} \times 100\%$$

Rasio tunggakan Piutang Pada PT. Inti Sukses Sumatera Padang selama Tahun 2021 adalah:

**Tabel 9.** Rasio Penagihan Piutang PT. Inti Sukses Sumatera Tahun 2021

Semester	Piutang Tertagih	Penjualan Kredit / Piutang	Rasio Penagihan
1	Rp. 17,354,707,210	Rp. 17.560.332.828	98,83 %
2	Rp. 19,609,145,079	Rp. 19.798.923.167	99,04 %

Sumber: Diolah penulis 2022

Dari hasil perhitungan rasio penagihan diatas pada enam bulan pertama tahun 2021 sebesar 98,83 dan 99,04%. Pada semester kedua. ini menunjukkan bahwa masih terdapatnya piutang tak tertagih pada PT. Inti Sukses Sumatera sebesar 1,17 % dari total jumlah piutang yang diberikan. Pada semester kedua selama tahun 2021 jumlah penagihan meningkat menjadi 99,04%.

### **Analisis Rasio Tingkat Perputaran Piutang Pada PT. Inti Sukses Sumatera 2021**

Dalam hal ini PT. Inti Sukses Sumatera memberikan jatuh tempo pembayaran selama 30 hari, ini berarti perputaran piutang yang diinginkan adalah sebanyak 6 kali per semester (6 bulan) tetapi realisasinya semester pertama tahun 2021 adalah 8.36 kali atau 8 kali penagihan dalam enam bulan pertama dan 7 kali penagihan pada semester ke II. Ini menunjukkan kurang efektifnya bagian penagihan dalam menagih piutang kepada konsumennya.

Melihat perhitungan data pada hasil analisis, bahwa tingkat perputaran piutang semakin lambat dari target yang ditetapkan (12 x). Ini terjadi disebabkan karena semakin meningkatnya jumlah piutang yang diberikan oleh PT. Inti Sukses Sumatera selama tahun 2021. Perputaran piutang yang semakin menurun setiap harinya akan berdampak negatif bagi perusahaan, karena semakin banyak modal kerja yang terikat pada piutang dan berkurangnya modal kerja untuk memperluas pasar perusahaan.

Dengan demikian dapat ditarik kesimpulan bahwa semakin lama para langganan membayar hutangnya akan semakin besar pula dana yang ditanamkan perusahaan dalam piutang dan akan menimbulkan resiko kredit yang apabila tidak dapat ditangani dengan serius akan dapat mempengaruhi kelangsungan hidup perusahaan dikarenakan tingkat perputaran piutang dagang suatu perusahaan dapat menggambarkan tingkat efisiensi modal perusahaan yang ditanamkan dalam piutang, makin cepat perputaran piutang berarti makin tinggi efisiensi modal yang ditanamkan dalam piutang makin lambat perputaran piutang makin rendah tingkat efisiensi modal yang ditanamkan dalam piutang.

### **Analisis Rasio Periode Rata-rata Pengumpulan Piutang Pada PT. Inti Sukses Sumatera 2021**

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

Untuk mengungkapkan hubungan antara penjualan kredit dan piutang usaha, jumlah hari penjualan dalam piutang merupakan estimasi jangka waktu piutang usaha yang belum tertagih.

Dari hasil perhitungan *Average Collection Periode* diatas, diketahui pada enam bulan pertama tahun 2021 *Average Collection Periode* 43 hari, hal ini menandakan bahwa periode pengumpulan piutang menjadi kas adalah 43 hari. Pada semester ke dua tahun 2021 *Average Collection Periode* 53 hari, periode rata-rata pengumpulan piutang pada semester kedua tahun 2021 lebih lambat dari semester sebelumnya. Ini menunjukkan kurang efisiensi dan berarti banyak para pelanggan yang tidak memenuhi syarat pembayaran yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Hal ini mengidentifikasi mengenai efesiensi dalam penagihan piutang lebih rendah dibandingkan semester pertama selama tahun 2021.

### **Analisis Rasio Tunggakan Piutang Pada PT. Inti Sukses Sumatera 2021**

Berdasarkan hasil perhitungan dapat diketahui bahwa rasio tunggakan pada semester pertama tahun 2021 rasio tunggakan sebesar 1,18%, Rasio tunggakan dapat merugikan perusahaan namun pada semester kedua selama tahun 2021 perusahaan mulai berhasil menstabilkan dan menurunkan rasio tunggakan karena rasio tunggakan turun menjadi 0,97%.

Penurunan rasio tunggakan ini tentu saja harus dipertahankan dan bisa menurun lagi sehingga tingkat pengembalian terhadap modal perusahaan bisa cepat tercapai, dimana semakin kecil rasio tunggakan berarti semakin baik bagi perusahaan dalam pengelolaan piutangnya.

### Analisis Rasio Penagihan Piutang Pada PT. Inti Sukses Sumatera 2021

Dari hasil perhitungan rasio penagihan diatas pada enam bulan pertama tahun 2021 sebesar 98,83 % ini menunjukkan bahwa masih terdapatnya piutang tak tertagih pada PT. Inti Sukses Sumatera sebesar 1,17 % dari total jumlah piutang yang diberikan. Pada semester kedua selama tahun 2021 jumlah penagihan meningkat menjadi 99,04%. Ini menunjukan terjadinya penurunan jumlah piutang tak tertagih dan meningkatnya pengumpulan piutang. Ini menggambarkan bahwa manajemen pengumpulan piutang pada perusahaan sangat baik dan mengakibatkan naiknya *profitabilitas* perusahaan dalam mengelola piutang.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

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

#### 1. Perputaran piutang/*Receivable turn over*

Perputaran piutang dagang PT Inti Sukses Sumatera terjadi penurunan pada semester pertama ke semester kedua tahun 2021. Dapat disimpulkan bahwa perputaran piutang pada PT Inti Sukses Sumatera cukup baik dan berjalan secara efektif. Semakin cepat syarat pembayaran semakin baik bagi perusahaan, karena semakin cepat modal kerja yang tertanam dalam bentuk piutang kembali jadi modal atau kas, yang berarti semakin tinggi tingkat perputaran piutang.

#### 2. Rata-rata pengumpulan piutang/*Average collection period*

Rasio ini menunjukkan bahwa rata-rata pengumpulan piutang PT Inti Sukses Sumatera periode rata-rata pengumpulan piutang pada semester kedua tahun 2021 lebih lambat dari semester sebelumnya. Ini menunjukan kurang efisensi dan berarti banyak para pelanggan yang tidak memenuhi syarat pembayaran yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Hal ini mengidentifikasikan mengenai efesensi dalam penagihan piutang lebih rendah dibandingkan semester pertama selama tahun 2021.

#### 3. Rasio tunggakan

Rasio tunggakan pada PT. Inti Sukses Sumatera menunjukan penurunan pada semester kedua selama tahun 2021. Dengan turunnya rasio tunggakan dapat menguntungkan perusahaan karena perusahaan sudah baik dalam penagihan piutangnya, dan mengurangi kerugian perusahaan. Penurunan rasio tunggakan ini tentu saja harus dipertahankan dan bisa menurun lagi sehingga tingkat pengembalian terhadap modal perusahaan bisa cepat tercapai, dimana semakin kecil rasio tunggakan berarti semakin baik bagi perusahaan dalam pengelolaan piutangnya.

#### 4. Rasio Penagihan

Rasio penagihan perusahaan PT. Inti Sukses Sumatera sebesar selama tahun 2021 dari semester pertama mengalami kenaikan pada semester kedua. Ini menunjukan terjadinya penurunan jumlah piutang tak tertagih dan meningkatnya pengumpulan piutang. Ini menggambarkan bahwa manajemen pengumpulan piutang pada perusahaan sangat baik dan mengakibatkan naiknya *profitabilitas* perusahaan dalam mengelola piutang. Semakin besar rasio penagihan maka akan semakin baik bagi perusahaan karena itu berarti semakin besar pengambilan modal perusahaan, dan sebaliknya semakin kecil rasio penagihan maka akan berakibat buruk bagi perusahaan karena semakin kecil piutang perusahaan yang berubah menjadi kas.

### Saran

Setelah mengadakan penelitian dan pembahasan, maka saran yang penulis ajukan sebagai perbaikan yang diharapkan dapat digunakan sebagai dasar pertimbangan atau masukan bagi perusahaan.

Dilihat dari perputaran piutang dan penjualan pada PT. Inti Sukses Sumatera sudah cukup baik. Oleh karena itu sebaiknya perusahaan lebih mengoptimalkan kinerja dari setiap bagian yang terkait dengan sistem penjualan yang ada supaya hasil perputaran piutang tidak mengalami penurunan. Salah satunya dengan cara memberikan pelayanan dan kualitas yang lebih baik bagi pelanggan kepada pelanggan dan juga dengan melakukan sosialisasi secara terus menerus kepada pelanggan dalam hal membayar hutang sebelum jatuh tempo. Dengan begitu akan memperlancar penerimaan kas dan dapat mengurangi penunggakan karena keterlambatan membayar sehingga kinerja perusahaan akan meningkat dan lebih baik.

## DAFTAR PUSTAKA

- Diana Tambunan, 2016. *Analisis Tingkat Perputaran Piutang Pada PT. Perdana Gapura Prima Periode 2012-2014*, Prosiding Seminar Nasional INDOCOMPAC Universitas Bakrie, Jakarta. 2-3 Mei 2016
- Dr.mamduh., M.Hanafi,M.B.A., dan Dr.Abdul Halim,M.B.A,Akt.(2016). *Analisis Laporan Keuangan*. Yogyakarta
- Efraim Ferdinan Giri. 2017. *Akuntansi Keuangan Menengah 1*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Featy Octaviany, Kustari, Nofi Anasari, 2020. *Analisis tingkat perputaran Piutang pada PT. Anugrah Textile di Jakarta*, Jurnal Lentera Akuntansi P-ISSN 2339-2991 Volume 5 Nomor 1, Mei 2020
- Hafsah, & Sari, S. S. (2015). *Analisis Struktur Modal Terhadap Kinerja Keuangan pada Perusahaan Properti dan Real Estate yang Terdaftar di BEI*. Jurnal Riset Akuntansi Dan Bisnis, 15(1), 52–64.
- Hery. 2017. *Teori Akuntansi, Pendekatan Konsep dan Analisis*. Jakarta: Grasindo.
- Husnaeni, 2017. *Analisis Tingkat Perputaran Piutang Terhadap Pengelolaan Piutang Pada PT. Sinar Galesong Mandiri Makassar*, Skripsi Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi & Bisnis, Universitas Muhammadiyah Makasar 2017
- Ikatan Akuntansi Indonesia (2012), *Standar Akuntansi Keuangan*. Jakarta: Salemba Empat.
- Ikatan Akuntan Indonesia. 2015. *Standar Akuntansi Keuangan*.
- Ikatan Akuntansi Indonesia. PSAK No. 1 *Tentang Laporan Keuangan*– edisi revisi 2015. Penerbit Dewan Standar Akuntansi Keuangan: PT. Raja Grafindo
- Kasmir. 2019. *Analisis Laporan Keuangan*. Edisi Pertama. Cetakan Keduabelas. PT Raja Grafindo Persada. Jakarta
- Kasmir. 2017. *Analisis Laporan Keuangan*. Edisi Satu. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Muhammad Nuruzzaman, Isna Yuningsih, Musviyanti, 2018. *Analisis tingkat perputaran piutang*, Jurnal Ilmu Akuntansi Mulawarman, Vol 3, No 2 2018
- Munawir. 2016. *Analisis Laporan Keuangan*, Edisi Kedua. Liberty: Yogyakarta.
- Mulyadi. 2017.*Sistem Akuntansi*. Edisi Keempat. Jakarta: Salemba Empat.
- Mulyadi. 2016.*Sistem Akuntansi*. Edisi Keempat. Jakarta: Salemba Empat.
- Musthafa. 2017. *Manajemen Keuangan*. Yogyakarta: CV. Andi Offset.
- M. Basri Kamal, 2016, “*Pengaruh Receivable Turn Over Dan Debt To Asset Ratio (DAR) Terhadap Return On Asset (ROA) Pada Perusahaan Pertanian Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia (BEI)*”, Jurnal Ilmiah Manajemen dan Bisnis, Vol. 17 No. 02, 68-81.
- Rachmawati, S., & Nurjanah. (2017). *Implementasi Data Keuangan Dengan Zahir Accounting Pada PT. Anugerah*. 5(2), 267–273. <https://doi.org/10.30871/jaemb.v5i2.537>
- PSAK 55 (Bagian 1). Diakses pada 20 Mei 2021, dari <https://accountingunsoed.org/accounting-standar-resume-psak-55/>
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta, CV.
- Sugiyono (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

- S. Munawir. 2015. *Analisis Laporan Keuangan*. Yogyakarta: Liberty.
- Sujarweni, V. Wiratna. (2017). *Analisis Laporan Keuangan: Teori, Aplikasi, & Hasil Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Warren, Carls S., et al. 2017. *Pengantar Akuntansi-Adaptasi Indonesia*. Edisi Dua Puluh Lima. Cetakan Keempat. Jilid 1. Salemba Empat. Jakarta.
- Yunus, Riani Sukma Wijaya, 2021. *Analisis Efektivitas Pengelolaan dan Sistem Pengendalian Piutang Pada PT. Gunung Naga Distribusi*, Jurnal Ekonomi dan Bisnis Dharma Andalas, Volume 23 NO 2, Juli 2021.
- Kasmir. 2015. *Analisis Laporan Keuangan*. Edisi Satu. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.