

ANALISIS TINGKAT PERPUTARAN PIUTANG PADA PT PERDANA GAPURAPRIMA PERIODE 2012-2014

Diana Tambunan, S.E.,M.M.

Email : diana.dtb@bsi.ac.id

Shinta Noviana

Emsil : shintanoviana114@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis seberapa besar tingkat perputaran piutang atas penjualan apartemen yang dilakukan PT Perdana Gapuraprima pada periode 2012- 2014. 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 yang 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. Di dalam piutang tertanam sejumlah investasi perusahaan yang tidak terdapat pada aktiva lancar lainnya. Piutang dapat menjadi potensi bila dikelola dengan baik tetapi sebaliknya akan menjadi resiko bila tidak dikelola dengan baik. Resiko kerugian piutang dapat berupa resiko tidak dibayarnya sebagian atau seluruh piutang, atau keterlambatan pelunasan piutang. Pengelolaan piutang memerlukan perencanaan yang matang mulai dari penjualan kredit yang menimbulkan piutang sampai menjadi kas. Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif kuantitatif yaitu penelitian yang memakai data numerik (angka), yang kemudian diolah dan dianalisis untuk diambil sebagai 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 dari penelitian ini menunjukkan bahwa Tingkat perputaran piutang PT Perdana Gapuraprima pada tahun 2013 sebesar 2,36 kali dan tahun 2014 sebesar 0,44 kali yang mana masih kurang dari rata-rata industri yang sudah ditetapkan yaitu 15 kali sehingga penagihan yang dilakukan manajemen dianggap tidak berhasil. Rata-rata perusahaan mengumpulkan piutangnya pada tahun 2013 dalam waktu 152,54 hari , dan pada tahun 2014 sebesar 818,18 hari. Periode pengumpulan piutang melebihi dari rata-rata industri yaitu 60 hari, sehingga dapat dikatakan perusahaan tidak mampu melakukan penagihan secara tepat waktu. Rasio tunggakan mengalami naik turun yang mana pada tahun 2012 sebesar 29,13%, tahun 2013 sebesar 42,58% dan tahun 2014 sebesar 34,91%. Tunggakan tertinggi terjadi pada tahun 2013 dan dapat merugikan

perusahaan karena dana yang harusnya kembali berputar menjadi kas tetap tertanam dalam piutang. Adapun penyebabnya pada tahun 2013 banyak penyetoran angsuran yang tidak jelas siapa penyetornya. Rasio penagihan mengalami kenaikan yang mana pada tahun 2012 sebesar 67,39%, tahun 2013 sebesar 72,74% dan tahun 2014 sebesar 92,25%. sehingga perusahaan mampu dengan baik dalam melakukan penagihan piutang.

Kata Kunci : tingkat perputaran piutang, periode pengumpulan piutang, rasio tunggakan, rasio penagihan

Pendahuluan

1.1. Latar belakang

Ditengah persaingan bisnis yang ketat perusahaan dituntut untuk mampu meraih posisi pasar, sehingga perusahaan perlu melakukan strategi penjualan secara kredit, agar jumlah penjualan meningkat[1].

Atas penjualan secara kredit maka perusahaan memiliki piutang kepada pelanggan. Tingkat penjualan tinggi tidak akan berarti apa-apa apabila piutang tidak dapat ditagih. Oleh karena itu diperlukan pengelolaan piutang agar piutang berjalan dengan baik dan meminimalkan hal-hal yang mungkin terjadi diluar perhitungan[2]. Piutang dapat menjadi potensi bila dikelola dengan baik tetapi sebaliknya akan menjadi resiko bila tidak dikelola dengan baik. Resiko kerugian piutang dapat berupa resiko tidak dibayarnya sebagian atau seluruh piutang, atau keterlambatan pelunasan piutang [3].

Pengelolaan piutang memerlukan perencanaan yang matang, mulai dari penjualan kredit yang menimbulkan piutang sampai menjadi kas[1].

PT. Perdana Gapuraprima adalah salah satu *subholding company* dari Grup Gapuraprima, kelompok usaha properti nasional yang telah berkiprah selama kurang lebih 30 tahun dalam berbagai pengembangan proyek properti di Indonesia. Salah satu proyek apartemen yang banyak diminati adalah Kebagusan City yang terletak di Jalan Baug Raya, TB Simatupang, Jakarta Selatan yang terdiri dari 2107 unit.

Tabel 1. Kondisi Piutang PT Perdana Gapuraprima periode 2012 - 2014

Tahun	Piutang	Penjualan kredit (Rp)	Jumlah Piutang Tertunggak (Rp)	Jumlah Piutang Tertagih (Rp)
2012	13.572.097.299	65.154.277.734	3.953.951.850	9.147.298.182
2013	3.125.156.665	19.696.059.526	1.330.798.528	2.273.280.342
2014	730.820.646	847.540.210	255.161.859	674.164.716

Sumber : PT Perdana Gapuraprima

Berdasarkan data pada tabel 1 dapat dijelaskan bahwa pada tahun 2012 hingga tahun 2014 terjadi penurunan piutang yang mana tahun 2013 turun sebesar 76,97 % dan pada tahun 2014 turun sebesar 76,61 %.

Penjualan kredit apartemen pada tahun 2012 hingga tahun 2014 menurun. Begitu halnya dengan piutang tertunggak pada tahun 2012 hingga tahun 2014 menurun. Piutang yang bisa tertagih pada tahun 2012 hingga pada tahun 2014 juga mengalami penurunan.

Dari latar belakang tersebut, penulis tertarik untuk melakukan suatu analisis tingkat perputaran piutang dagang pada PT Perdana Gapuraprima, sehingga dapat diketahui gambaran posisi atau keadaan piutang perusahaan yang sebenarnya agar perusahaan mampu mengetahui efektivitas dari pengelolaan piutangnya.

1.2. Rumusan Masalah

Berapa besar tingkat perputaran piutang penjualan kredit produk apartemen pada PT Perdana Gapuraprima periode 2012 – 2014?

1.3. Tujuan Penulisan

Untuk mengetahui berapa besar tingkat perputaran piutang atas penjualan kredit produk apartemen pada PT Perdana Gapuraprima periode 2012 – 2014?

1.4. Metodologi Penelitian

Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif kuantitatif. Metode pengumpulan data yang dilakukan adalah wawancara , observasi melalui pengamatan yang terlibat langsung dalam kegiatan operasional dan Studi pustaka ,dengan membaca buku-buku, karya ilmiah yang terkait dengan analisis tingkat perputaran piutang .

Landasan Teori

Piutang secara umum dapat didefinisikan sebagai tagihan yang timbul atas penjualan barang atau jasa secara kredit dengan jangka waktu yang telah ditentukan sebagai akibat adanya penjualan kredit.

Menurut Hery (2014:29) piutang diklasifikasikan menjadi 3 yaitu:

1. Piutang Usaha (*Account Receivable*)
Adalah jumlah yang akan ditagih dari pelanggan sebagai akibat penjualan barang atau jasa secara kredit.
2. Piutang Wesel (*Notes Receivable*)
Adalah 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 peminjaman sejumlah uang.
3. Piutang Lain-Lain (*Other Receivable*)
Umumnya diklasifikasikan dan dilaporkan secara terpisah dalam neraca. Contohnya adalah piutang bunga, piutang deviden (tagihan kepada *investee* sebagai hasil atas investasi), piutang pajak dan tagihan kepada karyawan.

Rasio yang berhubungan dengan Piutang Dagang [4]

1. Perputaran Piutang (*Receivable Turn Over*)

Menurut Kasmir (2010:247) 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. Perputaran piutang disebut juga dengan RTO. Makin tinggi rasio menunjukkan bahwa modal kerja yang ditanamkan dalam piutang makin rendah dan tentunya kondisi ini semakin baik bagi perusahaan. Sebaliknya jika rasio makin rendah, maka ada *over investmen* dalam piutang.

$$RTO = \frac{\text{Penjualan kredit}}{\text{Piutang rata-rata}}$$

2. Periode Pengumpulan Piutang (*Average Collection Period*)

Menurut Sutrisno dalam Nurjannah (2012:52) menyatakan bahwa ACP digunakan untuk mengetahui jangka waktu yang diperlukan untuk mengumpulkan piutang menjadi kas. Waktu perputaran piutang dinyatakan dalam hari, hal ini disebabkan syarat pembayaran yang ditetapkan didalam transaksi penjualan dinyatakan dalam satuan hari sebagai satuan waktu.[1]

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

3. Rasio Tunggakan

Menurut Keown dalam Nurjannah (2012:53) rasio tunggakan bertujuan untuk mengetahui berapa besar jumlah piutang yang telah jatuh tempo dan belum tertagih dari sejumlah penjualan kredit yang dilakukan.

$$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{\text{piutang tak tertagih}}{\text{Total Piutang}} \times 100\%$$

4. Rasio Penagihan

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

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

Pembahasan

Berdasarkan data piutang, penjualan secara kredit, piutang tertunggak dan piutang tertagih pada PT Perdana Gapuraprima diperoleh data-data yang dapat dijadikan sebagai bahan perhitungan analisis piutang usaha dengan menggunakan rasio perputaran piutang (*receivable turnover*), periode pengumpulan piutang (Average Collection Period), rasio tunggakan dan rasio penagihan.

1. Perputaran Piutang (*Receivable Turn Over*)

Rasio perputaran piutang menunjukkan seberapa kali piutang dapat tertagih dalam satu periode. Rasio ini merupakan rasio yang mengukur efektivitas pengelolaan piutang. Semakin cepat perputaran piutang, semakin efektif perusahaan dalam mengelola piutangnya. Rasio ini menunjukkan seberapa cepat penagihan piutang. Semakin besar semakin baik karena penagihan piutang dilakukan dengan cepat.

Tabel 2. Hasil Perhitungan Perputaran Piutang (*Receivable Turn Over*)
 PT Perdana Gapuraprima periode 2013 -2014

Tahun A	Penjualan Kredit B	piutang rata-rata C	Perputaran Piutang D=B/C
2012	65.154.277.734	-	-
2013	19.696.059.526	8.348.626.982	2,36 kali
2014	847.540.210	1.927.988.656	0,44 kali

Sumber : Data diolah 2015

Berdasarkan tabel 2 dapat diketahui bahwa :

- a. Tingkat perputaran piutang PT Perdana Gapuraprima mengalami penurunan. Pada tahun 2013 adalah 2,36 kali artinya bahwa tingkat perputaran piutangnya 2,36 kali dalam waktu satu tahun, sedangkan pada tahun 2014 tingkat perputaran piutangnya 0,44 kali dalam waktu satu tahun . Berdasarkan rata-rata industri untuk perputaran piutang yang dikemukakan oleh Kasmir (2014:187) adalah 15 kali, maka pada tahun 2013 sampai dengan tahun 2014 penagihan piutang dianggap tidak berhasil karena perputaran piutang sangat kecil dan masih kurang dari rata-rata industri yang sudah ditetapkan.
- b. Pada tahun 2012 penjualan kredit sangat tinggi karena banyak program menarik yang ditawarkan kepada konsumen seperti cicilan unit sampai dengan 3 tahun, pemandangan yang bagus, desain yang lebih modern dan bonus AC, TV maupun mesin cuci.
- c. Pada tahun 2013 penjualan kredit menurun karena unit yang dijual merupakan apartemen yang kurang diminati konsumen karena lokasi

ataupun viewnya serta tidak adanya program menarik seperti program yang ditawarkan pada tahun 2012.

- d. Pada tahun 2014 penjualan kredit menurun karena tidak adanya proyek pembangunan baru sehingga hanya dapat menjual sisa stok yang masih tersedia dari penjualan 2012 dan 2013, marketing mengalami kesulitan dalam menjual unit dikarenakan sisa unit yang tersedia tidak diminati oleh konsumen serta kurangnya minat konsumen dalam membeli dikarenakan tidak adanya penawaran atau bonus yang menarik dan pemandangan yang tersisa kurang menarik

2. Periode Pengumpulan Piutang (*Average Collection Period*)

Rasio ini merupakan rasio yang menunjukkan periode pengumpulan piutang usaha dalam satu periode. Rasio ini mengkaji tentang bagaimana perusahaan melihat periode pengumpulan piutangnya.

Tabel 3 Hasil Perhitungan Periode Pengumpulan Piutang (*Average Collection Period*)
 PT Perdana Gapuraprima periode 2013 - 2014

Tahun A	Perputaran Piutang B	ACP $C = \frac{360}{B}$
2013	2,36 kali	152,54 hari
2014	0,44 kali	818,18 hari

Sumber : Data diolah 2015

Berdasarkan data pada tabel 3 dapat diketahui bahwa: Periode pengumpulan piutang pada PT Perdana Gapuraprima pada tahun 2013 sebesar 152,54 hari artinya rata-rata perusahaan mengumpulkan piutangnya dalam waktu 152,54 hari , dan pada tahun 2014 sebesar 818,18 hari. Berdasarkan rata-rata industri periode rata-rata penagihan piutang yang dikemukakan oleh Kasmir (2014:187) adalah 60 hari artinya pada tahun 2013 sampai dengan 2014 PT Perdana Gapuraprima tidak mampu melakukan penagihan secara cepat atau tepat waktu.

3. Rasio Tunggakan

Rasio tunggakan dapat digunakan untuk mengetahui berapa besar jumlah piutang yang telah jatuh tempo dari sejumlah penjualan kredit yang belum tertagih. Adapun perhitungan rasio tunggakannya sebagai berikut :

$$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{\text{Piutang Tak Tertagih}}{\text{Total Piutang}} \times 100\%$$

Tabel 4 Hasil Perhitungan Rasio Tunggakan
 PT Perdana Gapuraprima periode 2012-2014

Tahun	Jumlah PiutangTertunggak	Total Piutang	Rasio Tunggakan
A	B	C	D= (B/C) x100
2012	3.953.951.850	13.572.097.299	29,13%
2013	1.330.798.528	3.125.156.665	42,58 %
2014	255.161.859	730.820.646	34,91 %

Sumber : Data diolah 2015

Berdasarkan tabel 4 dapat diketahui bahwa:

- a. Rasio tunggakan atau piutang yang tidak dapat tertagih pada PT Perdana Gapuraprima pada tahun 2012 menunjukkan sebesar 29,13 % , tahun 2013 sebesar 42,58 % dan tahun 2014 sebesar 34,91%.

Tunggakan tertinggi terjadi pada tahun 2013 dan dapat merugikan perusahaan karena dana yang harusnya kembali berputar menjadi kas tetap tertanam dalam piutang. Adapun penyebabnya adalah : Pada tahun 2013 banyak penyetoran angsuran yang tidak jelas siapa penyetornya.

Pada tahun 2014 jumlah piutang yang tertunggak menurun dikarenakan banyak konsumen yang membayar angsuran pembayaran tepat waktu, banyak konsumen sudah membayar lunas dan menempati unit, meningkatnya kinerja bagian penagihan dalam melakukan penagihan bagi konsumen yang menunggak serta perusahaan melakukan pembatalan unit bagi konsumen yang menunggak pembayaran melebihi batas jatuh tempo. Semakin kecil rasio tunggakan maka berarti semakin baik bagi perusahaan dalam mengelola piutangnya dan sebaliknya semakin besar rasio tunggakan maka berarti semakin buruk bagi perusahaan dalam mengelola piutangnya.

4. Rasio Penagihan

Rasio penagihan ini digunakan untuk mengetahui sejauhmana aktivitas penagihan yang dilakukan oleh perusahaan. Angka rasio ini menunjukkan kemampuan PT Perdana Gapuraprima dalam menagih piutang konsumen sesuai dengan jatuh tempo angsurannya. Perhitungan rasio ini adalah:

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

Tabel 4 Hasil Perhitungan Rasio Penagihan

PT Perdana Gapuraprima periode 2012 dan 2014

Tahun A	Jumlah Piutang Tertagih B	Total Piutang C	Rasio Penagihan D= (B/C) x100
2012	9.147.298.182	13.572.097.299	67,39 %
2013	2.273.280.342	3.125.156.665	72,74 %
2014	674.164.716	730.820.646	92,25 %

Sumber : Data diolah 2015

Dari Tabel 4 diketahui bahwa pada tahun 2012 rasio penagihan sebesar 67,39%, tahun 2013 sebesar 72,74% dan tahun 2014 sebesar 92,25%. Dari tahun 2012 hingga tahun 2014 rasio penagihan mengalami peningkatan dikarenakan konsumen melunasi angsurannya lebih awal dan segera dapat menempati unit siap huni, kinerja bagian penagihan mengalami peningkatan yang dilihat dari hubungan dengan konsumen yang intensif baik dalam bentuk surat maupun telepon. Perusahaan bekerja dengan baik dalam melaksanakan penagihan piutang. Hal ini berdampak baik bagi perusahaan dalam pengembalian modal usaha.

Kesimpulan

Tingkat perputaran piutang PT Perdana Gapuraprima dari tahun ke tahun sangat kecil sehingga penagihan yang dilakukan manajemen dianggap tidak berhasil, Periode pengumpulan piutang dari tahun ke tahun sangat besar melebihi dari rata-rata industri yaitu 60 hari, sehingga dapat dikatakan perusahaan tidak mampu melakukan penagihan secara tepat waktu. Rasio tunggakan mengalami naik turun yang mana pada tahun 2013 sebesar 42,58% dan tahun 2014 sebesar 34,91%. Rasio penagihan mengalami kenaikan sehingga perusahaan mampu dengan baik dalam melakukan penagihan piutang.

Daftar Pustaka

- [1]Ardiyaningrat.Laora & Purnamawati," Analisis Tingkat Perputaran Piutang Dagang Pada PT Tirta Mumbul Jaya Abadi periode 2010-2012", Vokasi Jurnal Riset Akuntansi FEB Undiksha, vol.2, no.2, Oktober 2013,ISSN 2337-537x
- [2]Ekaputra.Siswanto," Analisis Pengelolaan Piutang BBM Unit Bisnis & Marine di PT Pertamina (Persero)", Tesis. Program Magister Manajemen Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Gajah Mada 2011.
- [3]Raymanel.Fretta,"Analisis Manajemen Piutang Pasien Rawat Inap Jaminan Asuransi Di Rumah Sakit XYZ tahun 2012, Skripsi, FKM UI Juni 2012

[4]Suryana.Ketut Dimas, Sinarwati & Sulindawati, “Analisis Tingkat Perputaran Piutang Dagang Pada Koperasi Tani Tumpang Sari Pada Periode 2011-2013”, e-Journal S1 Akuntansi Universitas Pendidikan Ganesha vol 3 no.1 Tahun 2015.

[5] Nurjannah, “Analisis Tingkat Perputaran Piutang Pada PT Adira Finance Makassar”, Skripsi. Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Hasanuddin. 2012.

Kasmir. 2014. Analisis Laporan Keuangan. Cetakan ke-7. Jakarta : PT Raja Grafindo Persada.

Biodata Penulis

Diana Tambunan lahir pada 7 Mei 1969 di Sibolga, meraih gelar Sarjana Ekonomi Manajemen dari Universitas Lampung pada tahun 1988 dan Magister Manajemen dari Universitas Diponegoro pada tahun 2002. Dari tahun 1993 hingga 2003 penulis bekerja sebagai pegawai pada Ditjen Perbendaharaan Negara Kemenkeu RI dan pada tahun 2003 sampai dengan 2005 menjadi anggota KPU Banyumas, kemudian sejak tahun 2009 hingga saat ini mengabdikan diri sebagai dosen Manajemen di Akademi Sekretari dan Manajemen Bina Sarana Informatika Jakarta disamping aktif sebagai stock trader Bursa Efek Indonesia.

Shinta Noviana saat ini tercatat sebagai mahasiswi semester akhir pada program studi Manajemen Administrasi Akademi Sekretari & Manajemen BSI Jakarta dan telah lulus sidang tugas akhirnya.