

ANALYSIS OF ACCOUNTS RECEIVABLE TURNOVER AT PT. HASJRAT ABADI AMBON BRANCH

Maria Juneferstina¹

¹Akuntansi, Politeknik Negeri Ambon

¹yuyunpolnam@gmail.com

ABSTRACT

PT. Hasjrat Abadi Ambon Branch operates as a trading company. Its primary activities involve both credit and cash sales of goods and services. Credit sales inevitably lead to the creation of accounts receivable, which are classified as short-term liquid assets. A significant portion of the accounts receivable held by PT. Hasjrat Abadi Ambon Branch remains outstanding, resulting in an accumulation of current funds within these receivables. The method employed in this study is Accounts Receivable Turnover Analysis. This method is utilized to assess the company's efficiency in collecting receivables and converting them into liquid funds (cash). The analysis conducted for the years 2022-2024 indicates a substantial amount of outstanding accounts receivable at PT. Hasjrat Abadi Ambon Branch. This is evidenced by the average accounts receivable balances, which were IDR 87,276,047.76 in 2022, IDR 230,399,531.01 in 2023, and IDR 4,363,680,672.23 in 2024. Consequently, the accounts receivable turnover rates were 1.78 times in 2022, 1.75 times in 2023, and 2.56 times in 2024. The average collection periods for accounts receivable were 202 days in 2022, 206 days in 2023, and 141 days in 2024.

ABSTRAK

PT. Hasjrat Abadi Cabang Abadi adalah jenis perusahaan dagang. Aktivitas yang dilakukan pada umumnya adalah penjualan secara kredit maupun tunai baik barang maupun jasa. Dengan adanya penjualan secara kredit maka timbulnya piutang. Piutang termasuk harta likuid yang berjangka pendek. Piutang yang dimiliki oleh PT. Hasjrat Abadi Cabang Ambon banyak yang masih menunggak sehingga terjadi penumpukan uang/kas lancar dalam piutang. Metode yang digunakan adalah Analisa Perputaran Piutang. Metode tersebut digunakan untuk menganalisa kemampuan perusahaan untuk menagih piutang yang dapat menghasilkan uang (kas lancar). Hasil analisa yang dilakukan pada tahun 2022-2024 menunjukkan bahwa piutang yang dimiliki oleh PT. Hasjrat Abadi Cabang Ambon banyak yang masih menunggak, hal ini dibuktikan dengan saldo rata-rata piutang pada tahun 2022 sebesar Rp. 87.276.047,76 tahun 2023 sebesar Rp. 230.399.531,01 dan tahun 2024 sebesar Rp. 4.363.680.672,23. Sehingga perputaran piutang pada tahun 2022 sebanyak 1,78 kali, tahun 2023 sebanyak 1,75 kali dan tahun 2024 sebanyak 2,56 kali dan periode rata-rata pengumpulan piutang tahun 2022 sebanyak 202 hari, tahun 2023 sebanyak 206 hari dan tahun 2024 sebanyak 141 hari.

Kata kunci: Perputaran Piutang.

1. PENDAHULUAN

Piutang merupakan salah satu unsur dari aktiva lancar dalam neraca perusahaan yang timbul akibat adanya penjualan barang dan jasa atau pemberian kredit terhadap debitur. Dalam arti luas, piutang merupakan tuntutan terhadap pihak lain yang berupa uang, barang-barang atau jasa-jasa yang dijual secara kredit. Pada umumnya piutang timbul akibat dari transaksi penjualan barang dan jasa perusahaan, dimana pembayaran oleh pihak yang bersangkutan baru akan dilakukan setelah tanggal transaksi jual beli.

Piutang termasuk harta likuid yang berjangka pendek. Apabila perusahaan memberikan jangka waktu kredit yang panjang cenderung memiliki piutang usaha yang relative tinggi dibandingkan jika perusahaan yang memberikan jangka waktu kredit yang lebih pendek. Disamping itu, resiko lain yang bisa ditimbulkan dari unsur piutang dimaksud adalah munculnya atau terdapat debitur-debitur yang tidak dapat melunasi piutangnya secara baik. Untuk itu, pihak perusahaan harus lebih secara efektif dan efisien dalam mengelola atau memanfaatkan efek (piutang) untuk menghasilkan kas lancar yang dapat digunakan untuk membayar sejumlah kewajiban-kewajibannya. Perusahaan harus menagih piutang secepat mungkin untuk menghindari terjadinya piutang tak tertagih serta perusahaan mampu untuk melunasi kewajiban-kewajiban (hutang).

Hasjrat Abadi yang bergerak dalam bidang penjualan barang dan jasa. Dalam kegiatan ini terjadi penjualan tunai dan penjualan secara kredit. Dimana syarat kredit yang digunakan berdasarkan uang muka yang

dibayarkan oleh debitur, uang muka yang ditentukan pun tergantung dengan type sepeda motor yang akan dibeli. Kemudian pihak PT. Hasjrat Abadi memberikan angsuran bulanan berdasarkan uang muka tersebut, angsuran per bulannya antara lain 12x, 18x, 24x dan 30x. Dan umur piutang yang ada pada perusahaan antara lain 1-30 hari, 31-60 hari, 61-120 hari dan 120 > hari. Dimana dari umur piutang tersebut dapat dilihat lamanya piutang. Masalah yang bisa ditimbulkan dari adanya transaksi penjualan kredit adalah kemungkinan debitur atau pembeli yang tidak dapat melunasi piutangnya. Oleh sebab itu, pihak PT. Hasjrat Abadi perlu menganalisa perputaran piutang untuk setiap periode. Guna mengatasi kemungkinan dimaksud, serta dapat memberikan gambaran yang jelas untuk kebijakan-kebijakan dimasa yang akan datang. Dari uraian tersebut, maka penulis mencoba untuk mengambil judul “Analisa Perputaran Piutang pada PT. Hasjrat Abadi Cabang Ambon”.

2. TINJAUAN PUSTAKA

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 pembayarannya diberikan dalam tempo 30 hari sampai dengan 90 hari. Pada umumnya piutang timbul akibat dari transaksi penjualan barang dan jasa perusahaan, dimana pembayaran oleh pihak yang bersangkutan baru akan dilakukan setelah tanggal transaksi jual beli.

Piutang meliputi semua klaim atau hak untuk menuntut pembayaran kepada pihak lain, yang pada umumnya akan berakibat adanya penerimaan kas dimasa yang akan datang. Tagihan atau piutang merupakan bagian penerimaan perusahaan yang sangat penting yang timbul sebagai akibat dari adanya kebijaksanaan penjualan barang atau jasa dengan kredit dimana debitur tidak memberikan suatu jaminan yang resmi.

Piutang juga merupakan hak perusahaan untuk menerima uang, barang lain atau jasa dari langganannya, atau pihak lain sebagai kontra prestasi atas barang atau jasa yang diberikan, sebagai contoh : piutang dagang, adalah hak perusahaan untuk menerima uang dari langganannya atas penjualan barang secara kredit. Contoh lain adalah persekot gaji pegawai, adalah hak perusahaan untuk menerima jasa dari pegawai.

Menurut Baridwan (2019) piutang dagang menunjukkan piutang yang timbul dari penjualan barang-barang atau jasa-jasa yang dihasilkan perusahaan. Dalam kegiatan ini perusahaan yang normal, biasanya piutang dagang akan dilunasi dalam jangka waktu kurang dari satu tahun, sehingga dikelompokkan dalam aktiva lancar. Dengan kata lain piutang dagang adalah tagihan-tagihan yang akan dilunasi dengan uang dalam jangka waktu kurang dari satu tahun. Sedangkan menurut Yusuf (2020) ; piutang timbul apabila perusahaan menjual barang atau jasa kepada perusahaan lain secara kredit. Piutang merupakan sejumlah uang dari si penjual kepada si pembeli yang timbul karena adanya suatu transaksi.

Menurut Soemarso manajemen piutang (2022) piutang usaha adalah Perusahaan mempunyai hak klaim terhadap seseorang atau perusahaan lain dengan adanya hak klaim ini perusahaan dapat menuntut pembayaran dalam bentuk uang atau penyerahan aktiva atau jasa lain kepada pihak dengan siapa ia berpiutang”.

Menurut S. Samandar (2020), Piutang adalah tagihan Perusahaan kepada pihak lain yang nantinya akan dimintakan pembayaran pada waktunya. Sedangkan menurut Jay M. Smit

dan K.Fed Skousen (2019), Berpendapat bahwa Piutang adalah hak atau klaim terhadap pihak lain atas uang, barang, jasa. Aktivitas normal perusahaan, yaitu penjualan barang dan jasa secara kredit.

Piutang menurut Simamora (2019: 228) ” piutang (*receivables*) merupakan klaim yang muncul dari penjualan barang dagangan, penyerahan jasa, pemberian pinjaman dana, atau jenis transaksi lainnya yang membentuk suatu hubungan dimana satu pihak berutang kepada pihak lainnya.” Dan menurut Mas’ud Machfoedz, (2019) adalah klaim terhadap pihak lain agar pihak lain tersebut membayar sejumlah uang atau jasa dalam jangka waktu paling lama satu tahun atau satu periode akuntansi, jika periode akuntansi tersebut lebih lama dari satu tahun.

a. Klasifikasi / penggolongan Piutang

Penggolongan piutang dan umur piutang dapat digolongkan ke dalam 4 jenis, yaitu:

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

Berdasarkan jangka waktu pembayarannya, piutang dapat diklasifikasikan menjadi :

1. Piutang jangka pendek, yang mempunyai saat jatuh tempo kurang dari satu tahun atau kurang dari siklus operasi kegiatan perusahaan.

2. Piutang jangka panjang, adalah piutang yang mempunyai saat jatuh tempo lebih dari satu tahun, atau lebih dari satu siklus operasi perusahaan.

Berdasarkan bentuk perjanjiannya, piutang dapat diklasifikasikan menjadi :

1. Piutang tidak tertulis, yaitu piutang yang tidak didukung oleh surat perjanjian hutang piutang. Piutang jenis ini adalah jenis piutang dagang, piutang dagang harus diklasifikasikan menurut keadaannya, telah dijual atau dijamin.
2. Piutang wesel adalah piutang yang didukung oleh surat perjanjian,, piutang wesel ini dapat diklasifikasikan lagi menjadi :
 1. Berdasarkan bunganya :
 - a. Piutang wesel tanpa bunga, yaitu piutang wesel yang secara eksplisit tidak mencantumkan tingkat bunga atas piutang tersebut.
 - b. Piutang wesel dengan bunga, yaitu piutang wesel yang mencantumkan tingkat bunga yang akan diperoleh oleh kreditur dalam surat perjanjiannya.
 2. Berdasarkan keadaan apakah wesel tertentu sudah dijual dengan jaminan untuk dibeli kembali apabila debitur tidak dapat membayar pada saat jatuh tempo. :
 - a. Piutang wesel biasa, yaitu yang belum dijual dan
 - b. Piutang wesel yang didiskontokan yaitu piutang wesel yang telah dijual dengan perjanjian perusahaan akan membeli kembali, apabila pada tanggal jatuh tempo debitur tidak membayar hutangnya.

Prinsip Akuntansi Indonesia berdasarkan PSAK (2019), mengatakan bahwa sumber terjadinya piutang digolongkan dalam dua kategori yaitu piutang usaha dan piutang lain-lain.

Piutang usaha meliputi piutang-piutang yang timbul karena penjualan produk atau penyerahan jasa dalam rangka kegiatan usaha normal perusahaan. Piutang lain-lain biasanya disajikan secara terpisah didalam neraca. Jika piutang ini diharapkan akan tertagih dalam satu tahun, maka piutang tersebut diklasifikasikan sebagai aktiva lancar. Namun jika penagihannya lebih dari satu tahun, maka piutang ini diklasifikasikan sebagai aktiva tidak lancar dan dilaporkan sebagai investasi. Piutang lain-lain ini meliputi piutang bunga, piutang pajak dan piutang dari pejabat atau karyawan perusahaan. Piutang yang timbul dan transaksi diluar kegiatan usaha termasuk digolongkan sebagai piutang lain-lain.

- a. Piutang yang diperkuat dengan promes disebut wesel tagih
- b. Piutang usaha, wesel tagih, piutang lain-lain yang disajikan secara terpisah dengan identifikasi yang jelas.
- c. Tagihan dikurangi pada neraca diikuti dengan penyisihan untuk piutang yang diragukan atau transaksi jumlah yang tidak dapat diterima.

Piutang sering juga dituangkan dalam perjanjian resmi dalam bentuk wesel bila dibuat oleh kreditur atau disebut promes jika dibuat oleh debitur. Bagi kreditur wesel merupakan piutang wesel atau wesel tagih (notes receivable) sedangkan bagi debitur merupakan utang wesel atau wesel bayar (notes payable).

Piutang usaha adalah tagihan yang tidak didukung dengan janji tertulis yang hanya dilengkapi oleh surat jalan, faktur/tanda terima lainnya yang telah ditandatangani oleh debitur sehingga pernyataan telah menerima barang ada didalam surat-surat tersebut.

Zaki Baridwan (2019), mengklasifikasikan piutang menjadi tiga bagian yaitu :

- a. Piutang usaha / Piutang dagang
- b. Piutang bukan usaha
- c. Piutang penghasilan

Piutang bukan usaha / dagang dan piutang penghasilan sering digabungkan menjadi satu dan dinamakan piutang lain-lain. Piutang lain-lain biasanya disajikan terpisah dalam neraca. Jika piutang ini diharapkan akan tertagih dalam satu tahun, maka piutang tersebut diklasifikasikan sebagai aktiva tidak lancar dan dilaporkan sebagai investasi. Namun apabila piutang ini tertagih lebih dari satu tahun atau melebihi siklus usaha yang normal akan dikelompokkan dalam aktiva lain yaitu :

1. Persekot dalam kontrak
2. Klaim terhadap perusahaan pengangkutan untuk barang-barang rusak atau hilang.
3. Klaim terhadap perusahaan asuransi atas kerugian-kerugian yang dipertanggung jawabkan.

4. Klaim terhadap pegawai perusahaan.
5. Klaim Terhadap langganan untuk pengambilan tempat barang
6. Klaim terhadap retribusi pajak
7. Uang muka pada anak perusahaan.
8. Piutang deviden
9. Uang muka pegawai anak perusahaan.
10. Piutang pesanan pembelian saham dan lain-lain.

Masing-masing piutang bukan usaha harus dianalisa mengenai kemungkinan pelunasannya. Jika diketahui adanya kemungkinan tidak dilunasi maka harus dibuatkan cadangan kerugian piutang.

b. Pengertian Perputaran Piutang

Piutang yang dimiliki oleh suatu perusahaan mempunyai hubungan yang erat dengan volume penjualan kredit, karena timbulnya piutang disebabkan oleh penjualan barang-barang secara kredit dan hasil dari penjualan secara kredit netto dibagi dengan piutang rata-rata merupakan perputaran piutang.

Perputaran piutang menurut Munawir (2019:75) mengatakan bahwa: "Posisi piutang dan taksiran waktu pengumpulannya dapat dinilai dengan menghitung tingkat perputaran piutang turn over receivable yaitu, dengan membagi total penjualan kredit neto dengan piutang rata-rata".

Menurut Warren Reeve (2020:407) perputaran piutang adalah "Usaha (account receivable turn over) untuk mengukur seberapa sering piutang usaha berubah menjadi kas dalam setahun".

Dari dua pendapat diatas maka dapat disimpulkan bahwa perputaran piutang itu ditentukan dua faktor utama, yaitu penjualan kredit dan rata-rata piutang. Dari uraian di atas maka perputaran piutang dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{Rata-rata piutang} = \frac{\text{Piutang Awal} + \text{Piutang Akhir}}{2}$$

$$\text{Perputaran piutang} =$$

$$\frac{\text{Penjualan Kredit Bersih}}{\text{Piutang Dagang}}$$

Dari definisi dapat diketahui bahwa rasio perputaran yang tinggi mencerminkan kualitas piutang yang semakin baik. Tinggi rendahnya perputaran piutang tergantung pada besar kecilnya modal yang diinvestasikan dalam piutang. Makin cepat perputaran piutang berarti semakin cepat modal kembali. Tingkat perputaran piutang suatu perusahaan dapat menggambarkan tingkat efisiensi modal perusahaan yang ditanamkan dalam piutang, sehingga makin tinggi perputaran piutang berarti makin efisien modal yang digunakan. Perputaran piutang usaha (accounts receivables turnover) adalah sebuah ukuran yang digunakan untuk menunjukkan seberapa cepat piutangnya di terima. Dihitung dengan membagi penjualan dengan piutang usaha rata-rata. Rasio perputaran piutang dagang yaitu dengan mencoba menentukan berapa lam selama setahun suatu perusahaan "membalikkan" atau "menerima" piutangnya. Rasio tersebut mengukur berapa lama piutang diterima dan diganti dengan piutang baru.

Selain perputaran piutang yang digunakan sebagai indikator terhadap efisien atau tidaknya piutang, ada indikator lain yang cukup penting yaitu jika waktu rata-rata pengumpulan piutang (average collection periode). "Jangka waktu pengumpulan piutang adalah angka yang menunjukkan waktu rata-rata yang diperlukan untuk menagih piutang." (Munawir 2019:76)

Perumusan dari uraian di atas adalah sebagai berikut:

$$\text{Periode rata-rata pengumpulan piutang} = \frac{360}{\text{Perputaran Piutang}}$$

$$\text{Periode rata-rata penagihan piutang} = \frac{\text{Piutang Dagang} \times 365}{\text{Penjualan Kredit}}$$

Perputaran piutang usaha dapat diubah kedalam jumlah hari untuk penerimaan piutang dengan menghitung suatu rasio yang disebut rata-rata periode penerimaan. Periode rata-rata penerimaan (average collection period) yaitu mengukur rata-rata jumlah hari yang diambil untuk menerima penjualan kredit. Dapat dihitung dengan :

$$\text{Periode rata-rata penerimaan} = \frac{365}{\text{perputaran piutang usaha}}$$

Jumlah hari penjualan dalam piutang memberi tolak ukur mengenai lamanya waktu piutang dagang yang beredar. Semakin besar rasio umur piutang, semakin besar kemungkinan rasio tidak tertagihnya piutang.

$$\text{Jumlah hari penjualan dalam piutang} = \frac{\text{piutang usaha akhir tahun}}{\text{penjualan harian rata-rata}}$$

Perubahan rasio antara penjualan kredit dan rata-rata piutang disebabkan oleh banyak hal. Munawir (2019:75) mengemukakan bahwa faktor-faktor penyebabnya adalah sebagai berikut:

1. Turunnya penjualan dan naiknya piutang
2. Turunnya piutang dan diikuti turunnya penjualan dalam jumlah yang lebih besar
3. Naiknya penjualan diikuti naiknya piutang dalam jumlah yang lebih besar
4. Turunnya penjualan dengan piutang yang tetap
5. Naiknya piutang sedangkan penjualan tidak berubah.

a. Defenisi Penjualan

Menurut Joel G. Siegel dan Joe K. Shim yang diterjemahkan oleh Moh. Kurdi, “Penjualan adalah Penerimaan yang diperoleh dari pengiriman barang dagangan atau dari penyerahan pelayanan dalam bursa sebagai barang pertimbangan. Pertimbangan ini dapat dalam bentuk tunai peralatan kas atau harta lainnya. Pendapatan dapat diperoleh pada saat penjualan, karena terjadi pertukaran, harga jual dapat ditetapkan dan bebannya.

Penjualan menurut Winardi (2019:2) adalah “proses dimana penjual memuaskan segala kebutuhan dan keinginan pembeli agar dicapai manfaat baik bagi sang penjual maupun sang pembeli yang berkelanjutan dan yang menguntungkan kedua belah pihak”.

William G. Nickels (2019:10) mengemukakan bahwa penjualan tatap muka adalah “interaksi antar individu, saling bertatap muka yang ditunjukkan untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai atau mempertahankan hubungan pertukaran yang saling menguntungkan dengan pihak lain.”

Dalam kegiatan ini penjualan akan melibatkan debitur atau disebut juga pembeli serta barang-barang atau jasa yang diberikan dan dibayar oleh debitur tersebut dengan cara tunai ataupun kredit.

perusahaan dagang biasanya hanya disebut “Penjualan”, jumlah transaksi yang terjadi biasanya cukup besar dibandingkan jenis transaksi lainnya. Dalam menjual barang dagangannya perusahaan dapat menerapkan tiga metode penjualan yang sering dikenal yaitu penjualan tunai, penjualan kredit, dan penjualan konsinyasi.

3. METODOLOGI

PT. Hasrat Abadi Cabang Ambon adalah salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang penjualan barang yang bermerek. Kehadirannya dalam dunia usaha adalah jawaban atas tuntutan masalah pengangkutan yang dibutuhkan di Provinsi Maluku, khususnya kota Ambon. Untuk mengenal PT. Hasrat Abadi Cabang Ambon maka kita perlu mengenal sejarah singkat perusahaan tersebut. Sebelumnya PT. Hasrat Abadi Cabang Ambon berada diluar kota Ambon, perusahaan ini memiliki kantor pusat di Jakarta, sebagai sentral operasional sehingga dalam rangka pengembangan perusahaan membesar jangkauan usaha, maka lewat berbagai usaha yang strategis, perusahaan ini mulai membangun usaha kerja sama dengan Fa. Tri Dharma yang bergerak dalam bidang penjualan kendaraan bermerek, sekaligus sebagai Suzuki.

Sejarah berdirinya PT. Hasrat Abadi Cabang Ambon, berawal dari PT. Lawamena Abadi yang didirikan pada tanggal 15 Agustus 1986, dengan kegiatan usahanya adalah bengkel. Yang dipimpin oleh Bpk. Sandy Tanamal yang kemudian dialihkan ke adiknya Ibu Merry. Tanamal. Pada tahun 1988 terjadi pengalihan saham ke Tn. Willy Lontoh,

kemudian kegiatan usaha selain bengkel, juga bergerak pada kegiatan penjualan. Sejak berdiri terhitung dari tahun 1988 PT. Hasrat Abadi Cabang Ambon telah mengalami beberapa kali pergantian pimpinan diantaranya :

- | | |
|------------------------------------|-----------------------------------|
| 1. Tahun 1988 – 1990 dipimpin oleh | Bpk. Drs. Maurits Silagen |
| 2. Tahun 1990 – 2003 dipimpin oleh | Bpk. Marthen Haniko |
| 3. Tahun 2003 – 2009 dipimpin oleh | Bpk. Jantje M. Pieris, SH |
| 4. Tahun 2009 sampai sekarang | dipimpin oleh Bpk. Buce. Lohy, SH |

3.2 Identifikasi dan Pengukuran Variabel

Variabel-variabel dalam penelitian ini antara lain :

- a) Variabel Bebas : Perputaran Piutang
- b) Variabel Terikat : Piutang

3.3 Sumber Data

Sumber data yang digunakan penulis adalah :

1. Data Primer
Untuk memperoleh sumber data primer, pengguna menggunakan metode-metode antara lain :
 - a. Metode Observasi : Dimana penulis mengadakan pengamatan langsung pada lokasi penelitian
 - b. Metode Wawancara : Dimana penulis mengadakan wawancara secara langsung dengan pegawai pada PT. Hasjrat Abadi Cabang Ambon
2. Data Sekunder
Yaitu sumber data yang diperoleh dari penulis melalui literatur-literatur yang dianggap berhubungan dengan penulisan ini.

3.4 Teknik Pengambilan Data

Data yang digunakan dalam penulisan ini diperoleh dari :

- a. Wawancara
Penulis mengadakan Tanya jawab secara langsung dengan pihak PT. Hasjrat Abadi yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.
- b. Penelitian Kepustakaan (Library Research)
Yaitu penelitian yang dilakukan dengan tujuan memperoleh konsep-konsep analisa dan teori-teori dan informasi demi kesempurnaan penulisan ini.
- c. Dokumentasi
Yaitu pengambilan data-data keuangan yang digunakan untuk membantu penulisan.

3.5 Teknik Analisis

Untuk membahas masalah yang diteliti maka teknik analisis yang digunakan adalah rumusan perputaran piutang yaitu sebagai berikut :

$$\text{Saldo Rata-Rata Piutang} = \frac{\text{Piutang Awal} + \text{Piutang Akhir}}{2} \quad \text{Perputaran piutang} =$$

Penjualan Kredit Bersih

Saldo rata - rata Piutang

$$\text{Periode rata-rata pengumpulan data} = \frac{360}{\text{Perputaran Piutang}}$$

4. HASIL DAN PEMBAHASAN**Saldo Rata-Rata Piutang****Tahun 2022**

$$\text{Saldo Rata-Rata Piutang} = \frac{\text{Saldo Awal} + \text{Saldo Akhir}}{2} = \frac{90.418.547,76 + 84.133.547,76}{2} = \frac{174.552.095,76}{2} = 87.276.047,52$$

Tahun 2023 :

$$\text{Saldo Rata-Rata Piutang} = \frac{\text{Saldo Awal} + \text{Saldo Akhir}}{2} = \frac{233.980.016,61 + 226.819.045,42}{2} = \frac{460.799.062,03}{2} = 230.399.531,01$$

Tahun 2024 :

Saldo Rata-Rata Piutang =

$$\frac{\text{Saldo Awal} + \text{Saldo Akhir}}{2}$$

$$\frac{4.213.092.043,61 + 4.514.269.300,84}{2} = \frac{8.727.361.334,45}{2}$$

$$= 4.363.680.672,23$$

**Perputaran Piutang
Tahun 2022 :**

$$\text{Perputaran Piutang} = \frac{\text{Penjualan Kredit Bersih}}{\text{Saldo Rata - rata Piutang}}$$

$$= \frac{155.451.960}{84.133.547,76}$$

$$= 1,78 \text{ kali}$$

Tahun 2023 :

$$\text{Perputaran Piutang} = \frac{\text{Penjualan Kredit Bersih}}{\text{Saldo Rata - rata Piutang}}$$

$$= \frac{403.023.600}{226.819.045,42}$$

$$= 1,75 \text{ kali}$$

Tahun 2024 :

$$\text{Perputaran Piutang} = \frac{\text{Penjualan Kredit Bersih}}{\text{Saldo Rata - rata Piutang}}$$

$$= \frac{11.195.100.000}{4.514.269.300,84}$$

$$= 2,56 \text{ kali}$$

Periode Rata-rata Pengumpulan Piutang

Tahun 2022 :

$$\text{Periode rata-rata pengumpulan piutang} = \frac{360}{\text{Perputaran Piutang}}$$

$$= \frac{360}{1,78}$$

$$= 202 \text{ hari}$$

Tahun 2023 :

$$\text{Periode rata-rata pengumpulan piutang} = \frac{360}{\text{Perputaran Piutang}} = \frac{360}{1,75}$$

$$= 206 \text{ hari}$$

Tahun 2024 :

$$\begin{aligned} \text{Periode rata-rata pengumpulan piutang} &= \frac{360}{\text{Perputaran Piutang}} = \frac{360}{2,56} \\ &= 141 \text{ hari} \end{aligned}$$

4.2 Pembahasan Hasil Analisis

Berdasarkan hasil analisa perhitungan diatas maka dapat diketahui bahwa :

1. Tingkat perputaran piutang tahun 2022 adalah sebesar 1,78 kali atau dalam setahun piutang akan kembali dalam perusahaan setiap 202 hari. Jika dibandingkan dengan kebijakan piutang sebesar 30, 60 dan 90 hari, maka artinya tingkat perputaran piutang masih rendah karena periode pengumpulan piutang pada PT. Hasjrat Abadi Cabang Ambon adalah sebesar 202 hari lebih besar dari kebijakan kredit yang biasanya dipakai oleh perusahaan. Hal tersebut mungkin disebabkan karena masih adanya pelanggan yang belum bisa memenuhi kewajibannya untuk melunasi piutang atau bagian penagihan tidak bekerja secara efektif dalam melakukan penagihan. Selain itu, jika periode pengumpulan piutang semakin besar artinya kebijakan kreditnya longgar.
2. Tingkat perputaran piutang tahun 2023 adalah sebesar 1,75 kali atau dalam setahun piutang akan kembali dalam perusahaan setiap 206 hari. Jika dibandingkan dengan kebijakan piutang sebesar 30, 60 dan 90 hari, maka artinya tingkat perputaran piutang masih rendah karena periode pengumpulan piutang pada PT. Hasjrat Abadi Cabang Ambon adalah sebesar 206 hari lebih besar dari kebijakan kredit yang biasanya dipakai oleh perusahaan. Hal tersebut mungkin disebabkan karena masih adanya pelanggan yang belum bisa memenuhi kewajibannya untuk melunasi piutang atau bagian penagihan tidak bekerja secara efektif dalam melakukan penagihan. Selain itu, jika periode pengumpulan piutang semakin besar artinya kebijakan kreditnya longgar.
3. Tingkat perputaran piutang tahun 2024 adalah sebesar 2,56 kali atau dalam setahun piutang akan kembali dalam perusahaan setiap 141 hari. Jika dibandingkan dengan kebijakan piutang sebesar 30, 60 dan 90 hari, maka artinya tingkat perputaran piutang masih rendah karena periode pengumpulan piutang pada PT. Hasjrat Abadi Cabang Ambon adalah sebesar 141 hari lebih besar dari kebijakan kredit yang biasanya dipakai oleh perusahaan. Hal tersebut mungkin disebabkan karena masih adanya pelanggan yang belum bisa memenuhi kewajibannya untuk melunasi piutang atau bagian penagihan tidak bekerja secara efektif dalam melakukan penagihan. Selain itu, jika periode pengumpulan piutang semakin besar artinya kebijakan kreditnya longgar.

5. PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan yang telah dikemukakan pada bab terdahulu maka penulis menyimpulkan bahwa :

1. Dari hasil analisa yang dilakukan terhadap piutang dagang pada PT. Hasjrat Abadi menunjukkan perputaran piutang yang terjadi pada tahun 2022 adalah 1,78 kali atau 2 kali, tahun 2023 sebanyak 1,75 kali atau 2 kali dan tahun 2024 sebanyak 2,56 kali atau 3 kali dalam periode tersebut.
2. Periode penagihan piutang yang minim akan mengakibatkan penunggakan piutang dari tahun 2022-2024, sehingga uang kas banyak tertampung dalam piutang dan akan berakibat fatal pada operasional perusahaan, apabila piutang-piutang tersebut tidak dapat ditagih.
3. Pada tahun 2022 periode rata-rata pengumpulan piutang adalah 202 hari, pada tahun 2023 periode rata-rata pengumpulan piutang adalah 206 hari dan pada tahun 2024 periode rata-rata pengumpulan piutang adalah 141 hari.

4. Perputaran piutang yang rendah menunjukkan tidak efisiennya modal yang digunakan atau semakin kecil jumlah perputaran piutang maka akan semakin buruk sedangkan jumlah periode rata-rata piutang yang semakin besar per harinnya maka akan semakin lama waktu pengumpulan piutangnya.

5.2. Saran

Dengan penulisan ini, penulis mencoba untuk memberikan beberapa saran yang mungkin saja bermanfaat bagi PT. Hasjrat Abadi Cabang Ambon :

1. Perusahaan untuk lebih memperhatikan dan berhati-hati menentukan investasi modal kerjanya dalam piutang usaha.
2. Perusahaan harus lebih selektif dalam menentukan pemberian kredit kepada calon pelanggan.
3. Memberikan diskon atau potongan harga bagi para pelanggan yang dapat melunasi kewajibannya kepada perusahaan dalam jangka waktu tertentu yang telah ditentukan oleh perusahaan.
4. Piutang adalah salah satu unsur penambahan modal (kas), oleh sebab itu dalam hal pemberian piutang serta penagihannya dapat dibuat metode perputaran piutang, serta periode penagihannya, sehingga piutang-piutang yang dimiliki oleh perusahaan dapat ditagih dan dapat diuangkan dengan cepat dan tepat pada waktu penagihannya.

DAFTAR PUSTAKA

- Baridwan Zaki.2019. *Intermediate Accounting*. Yogyakarta; BPFE
- Soemarso. S. R. 2022. *Akuntansi Suatu Pengantar*. Jakarta; PT. Aneka Citra
- Mardiasmo. 2019. *Akuntansi Keuangan*. Yogyakarta; BPFE
- Niswonger. C. Rolin, Waren Carl, Reeve James, Fess Philip. 2015. *Prinsip-prinsip Akuntansi*. Jakarta; Erlangga
- Harahap. Sofyan Syafri. 1994. *Teori Akuntansi Laporan Keuangan*. Jakarta Bumi Aksara
- Mulyadi. 2019. *Sistem Akuntansi*. Penerbit Salemba Empat. Jakarta
- Suhayati. Anggadini. 2019. *Akuntansi Keuangan*. Yogyakarta. Graha Ilmu
- Reeve James. Waren Carl. Duchac Jonathan. 2008. *Principles Of Accounting*. Singapore; Cengage Learning Asia Pte Ltd
- Wibowo. Abubakar.2002. *Akuntansi Keuangan Dasar 1*. Jakarta; Grasindo
- Simamora. 2019. *Akuntansi Basis Pengambilan Keputusan Bisnis*. Jakarta; Salemba Empat
- <http://www.com/docs/7941651/analisa-perputaran-piutang>
- <http://muttaqinhasyim.wordpress.com/2018/08/18/perputaran-piutang>

