

**ANALISIS EFEKTIVITAS PENGELOLAAN PIUTANG PADA PT. PLN  
(PERSERO) RAYON KOTA AMBON**

**Sherly Rutumalessy**

Jurusan Administrasi Niaga, Politeknik Negeri Ambon

Sherlyrutumalessy78@gmail.com

**ABSTRACT**

PT.PLN (Persero) Rayon Kota Ambon is a form of service company that provides electricity services to the public. In reality, there are arrears in electricity payments made by electricity customers such as households, hospitals, and other users which results in a delay in paying electricity bills.

This study aims to determine the level of accounts receivable turnover and the average period of collection of receivables at PT. PLN (Persero) Rayon Kota Ambon. The analysis technique used in answering research problems is through 3 (three) stages, including: analyzing the average receivable collection, calculating the receivables turnover rate and the receivables collection period.

The results of the research show that the average collection of receivables in 2019 is IDR 209,852,537, while for 2020 it is IDR 510,811,866. The receivables turnover rate from 2019 to 2020 has decreased. In 2019 the receivables turnover rate was 2.4 times turnover, while in 2020 it decreased by 1.3 turnovers or the difference in the decrease was 1.1 turnovers. In addition, the average collection of receivables for 2019 was 150 days, and for 2020 it was 277 days.

**ABSTRAK**

PT.PLN (Persero) Rayon Kota Ambon merupakan salah satu bentuk perusahaan jasa yang menyediakan layanan listrik kepada masyarakat. Dalam kenyataan adanya penunggakan pembayaran listrik yang dilakukan oleh pelanggan listrik seperti rumah tangga, rumah sakit, dan pengguna lainnya yang mengakibatkan terjadinya kemacetan pembayaran piutang listrik.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui tingkat perputaran piutang dan periode rata-rata pengumpulan piutang pada PT.PLN (Persero) Rayon Kota Ambon. Teknik Analisa yang digunakan dalam menjawab permasalahan penelitian melalui 3 (tiga) tahap antara lain : menganalisis rata-rata pengumpulan piutang, menghitung tingkat perputaran piutang serta periode pengumpulan piutang.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa rata-rata pengumpulan piutang pada tahun 2019 adalah sebesar Rp 209.852.537, sedangkan untuk tahun 2020 adalah sebesar 510.811.866. Tingkat perputaran piutang dari tahun 2019 ke tahun 2020 mengalami penurunan. Pada tahun 2019 tingkat perputaran piutang adalah sebesar 2,4 kali perputaran, sedangkan pada tahun 2020 mengalami penurunan sebesar 1,3 kali perputaran atau selisih penurunan sebesar 1,1 kali perputaran. Di samping itu, rata-rata pengumpulan piutang untuk tahun 2019 adalah 150 hari, dan untuk tahun 2020 yaitu 277 hari.

Kata Kunci : Efektivitas Pengelolaan Piutang

**1. PENDAHULUAN**

Pada era globalisasi sekarang ini persaingan dalam dunia bisnis makin berkembang secara pesat. Untuk itu perusahaan-perusahaan dituntut untuk melakukan kegiatan operasionalnya secara efektif dan efisien dalam mempertahankan eksistensinya. Untuk menunjang pembangunan serta menghadapi kondisi persaingan bisnis, setiap perusahaan dituntut untuk lebih mempersiapkan dirinya secara profesional dan fleksibel sehingga perusahaan tidak hanya mampu bertahan namun juga dapat tumbuh dan berkembang dalam pasar global. Menjawab kondisi dimaksud, perusahaan diharapkan memiliki keunggulan komparatif dan kompetitif yang kuat dalam berbagai aspek, seperti pelayanan yang memuaskan, pemasaran, sumber daya yang berkualitas, operasional yang handal, system manajemen yang baik serta pengelolaan keuangan yang efisien dan efektif.

PT. PLN (Persero) Rayon Kota Ambon , memiliki manajemen yang menjalankan aktivitas perusahaan berdasarkan filosofinya yaitu mensejahterakan masyarakat. Namun dalam melakukan transaksi penyediaan jasanya, PT. PLN (Persero) Rayon Kota Ambon ini dihadapkan dengan beberapa masalah seperti tunggakan dari pelanggan yang melewati batas pembayaran yang telah ditetapkan. Hal ini akan mengakibatkan adanya peningkatan piutang.

Piutang merupakan unsur yang sangat penting dan memerlukan kebijakan yang baik dari manajemen dalam pengelolaannya. Karena selain dapat piutang dapat memberikan suatu resiko bagi perusahaan, yaitu adanya kerugian piutang yang disebabkan karena telatnya pembayaran rekening listrik dalam waktu lebih dari satu bulan serta mengakibatkan perputaran piutang yang besar atau pendapatan yang tidak sesuai dengan transaksi penjualan listrik. Bagi perusahaan, hal ini akan berdampak pada pendapatan usaha yang menjadi rendah dan mengakibatkan kinerja perusahaan yang akan semakin menurun.

Permasalahan yang terjadi pada PT. PLN (Persero) Rayon Kota Ambon adalah adanya penunggakan pembayaran listrik yang dilakukan oleh pelanggan listrik seperti rumah tangga, rumah sakit, dan pengguna lainnya. Akibatnya terjadi kemacetan pembayaran piutang yang menyebabkan adanya penunggakan. Dengan keadaan tersebut manajemen harus lebih memperhatikan aspek-aspek yang dapat menyebabkan pengelolaan piutang tidak berjalan sebagaimana mestinya, salah satu aspek yang dapat menghambat pengelolaan piutang adalah kemacetan pembayaran piutang atau piutang yang tidak dapat dilunasi pada saat jatuh tempo.

Berdasarkan data pada laporan keuangan yang bersumber dari objek penelitian baik untuk nilai piutang maupun penjualan tenaga listrik atau daya listrik ke pelanggan untuk periode 3 tahun terakhir seperti pada tabel-tabel berikut ini;

**Tabel. 1.1**  
**Perkembangan Piutang Usaha**  
**Periode 2018-2020**

Item	Tahun		
	2018 (Dalam Rp)	2019 (Dalam Rp)	2020 (Dalam Rp)
Piutang usaha	201.909.764	162.875.168	183.504.823
Piutang subsidi listrik	14.187.089	19.358.747	12.101.668
Piutang lain-lain	10.750.800	10.623.506	12.598.750
<b>Jumlah</b>	<b>Rp226.847.653</b>	<b>Rp192.857.421</b>	<b>Rp208.205.241</b>

*Sumber Data : PT Perusahaan Listrik Negara (Persero) Rayon Kota Ambon*

Dari tabel diatas menunjukkan bahwa jumlah piutang antara ketiga periode dimaksud berbeda-beda, nilai piutang tertinggi adalah pada tahun 2018 yaitu sebesar Rp 226.847.653,- Sedangkan mengalami penurunan pada tahun 2019 Rp 192.857.421,- dan pada tahun 2020 mengalami peningkatan sebesar Rp 208.205.241. Disamping nilai piutang yang ditampilkan, berikut ini digambarkan pula tingkat penjualan listrik ke pelanggan selama periode tahun 2018-2020 sebagai berikut :

**Tabel. 1.2**  
**Perkembangan Penjualan Listrik ke Pelanggan**  
**Periode 2018-2020**

Tahun	Total Penjualan Listrik
2018	Rp 441.111.312
2019	502.973.531
2020	635.908.889
<b>Jumlah</b>	<b>Rp1.774.791.309</b>

*Sumber Data : PT Perusahaan Listrik Negara (Persero) Rayon Kota Ambon*

Dari tabel diatas, diketahui nilai penjualan listrik dari tahun ke tahun mengalami peningkatan dengan nilai terbesar ada pada tahun 2020 yaitu sebesar Rp. 635.908.889,- Disamping itu, piutang perusahaan yang bernilai besar akan berdampak pada melemahnya keuangan perusahaan jika tidak ditagih dengan baik. Oleh sebab itu, perusahaan hendaknya melakukan penanganan secara sistematis dalam mengatasi piutang-piutang tersebut.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perputaran piutang dan periode rata-rata pengumpulan piutang pada PT. PLN (Persero) Rayon Kota Ambon.

## 2. TINJAUAN PUSTAKA

Piutang meliputi semua klaim atau hak untuk menuntut pembayaran kepada pihak lain, yang pada umumnya akan berakibat adanya penerimaan kas di masa 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 secara resmi.

Menurut Gitosudarmo (2002:81), "piutang merupakan aktiva atau kekayaan perusahaan yang timbul sebagai akibat dari dilaksanakannya kebijakan penjualan kredit". Pos piutang yang terdapat dalam neraca biasanya merupakan bagian yang cukup besar dari aktiva lancar, oleh karena itu perlu mendapat perhatian yang cukup serius agar piutang ini dapat dikelola dengan cara yang seefisien mungkin.

Menurut Baridwan (2004:124) 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.

Pengertian piutang menurut Yusuf (2003:52) yaitu 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. Sedangkan menurut Riyanto (2006:76) menyatakan bahwa piutang merupakan elemen modal kerja yang juga selaludalam keadaan berputar secara terus menerus dalam rantai perputaran modal kerja, dan piutang timbul dengan adanya penjualan kredit.

Pengertian lain mengenai piutang dagang juga dikemukakan oleh Munawir (1995:15) yaitu tagihan kepada pihak lain (kepada kreditur atau langganan) sebagai sebab akibat adanya penjualan barangdagangan secara kredit. Berdasarkan pengertian di atas, maka piutang mempunyai peranan yang sangat penting bagi perusahaan terutama dalam modal kerja, sebab piutang merupakan alat likuid perusahaan. Untuk itu maka setiap perusahaan harus dapat menciptakan suatu kebijaksanaan dalam hal yang menyangkut piutang melalui manajemen atau pengelolaan piutang yang menguntungkan perusahaan yang bersangkutan.

Dalam kondisi persaingan yang semakin tajam, maka memaksa perusahaan untuk berlomba memberikan kemudahan dalam persyaratan penjualan. Hal ini dapat dilakukan dengan mengubah syarat pembayaran dimana yang semula dengan cara tunai kemudian diubah dengan cara kredit. Dengan demikian akan timbul piutang dan semakin longgar persyaratan yang diberikan maka akan semakin besar jumlah piutang yang dimiliki. Di samping itu piutang juga harus dikelola secara efisien yang menyangkut tentang laba atau tambahan laba yang diperoleh dari perubahan kebijakan penjualan dengan beban yang timbul karena adanya piutang. Di dalam kegiatan manajemen piutang mencakup beberapa kegiatan yaitu :

### a. Perencanaan jumlah dan pengumpulan piutang

Rencana jumlah piutang pada waktu yang akan datang dapat disusun berdasarkan *budget* penjualan dengan memperhatikan persyaratan yang akan ditawarkan perusahaan dan kebiasaan para pelanggan membayar utangnya. Besarnya rencana piutang akan terpengaruh dari jumlah resiko piutang berupa piutang tidak tertagih, yang diestimasi oleh pihak perusahaan.

### b. Pengendalian piutang

Ada beberapa hal dalam melaksanakan pengendalian piutang secara ketat, yaitu :

#### 1. Penyaringan pelanggan

Untuk menekan serendah mungkin resiko kredit berupa tidak terbayarnya kredit yang telah diberikan kepada para pelanggan perlu diadakan penyaringan langganan kredit dengan mempertimbangkan berbagai faktor antara lain : adanya suatu kesanggupan secara jujur untuk membayar kredit yang telah diterima oleh pelanggan, adanya kemampuan dari pelanggan yang diukur secara subjektif oleh pihak perusahaan, ada ikatan atau jaminan untuk keamanan dari resiko kredit baik berupa surat-surat penting atau denda yang ada nilainya dari pelanggan yang diberi kredit.

#### 2. Penentuan resiko kredit

Dari pengalaman tahun-tahun yang lalu maka dapat ditentukan besarnya resiko kredit berupa tidak terbayarnya kredit yang telah diberikan kepada para pelanggan setiap periode tertentu, sehingga merupakan informasi bagi manajemen keuangan untuk kemudian direncanakan penyediaan cadangan, penghapusan piutang atau sekaligus diperhitungkan dalam rencana pengumpulan piutang pada setiap saat di dalam suatu periode.

#### 3. Penetapan ketentuan-ketentuan dalam menghadapi penunggak.

Bagi para penunggak atau pelanggan yang tidak membayar kredit pada umumnya perlu ditetapkan ketentuan agar pelanggan tersebut kemudian dapat melunasi kreditnya walaupun sudah melampaui batas waktu yang sudah ditentukan.

Ketentuan-ketentuan tersebut adalah sebagai berikut : penyampaian surat tagihan kepada pelanggan yang menunggak, adanya kegiatan secara aktif penagihan piutang tersebut, baik penyampaian surat tagihan

maupun secara langsung, penarikan jaminan berupa benda, surat-surat penting dan sebagainya agar dapat mempercepat pelunasan.

Manajemen piutang merupakan hal yang sangat penting bagi perusahaan yang menjual produknya secara kredit. Manajemen piutang terutama menyangkut masalah pengendalian jumlah piutang, pemberian dan pengumpulan piutang, dan evaluasi terhadap politik kredit yang dijalankan oleh perusahaan. Seperti yang dijelaskan sebelumnya bahwa piutang merupakan penerimaan perusahaan yang timbul sebagai akibat dari penjualan kredit, sehingga di dalam usaha pengendalian piutang dilakukan oleh perusahaan adalah melalui kebijaksanaan kredit yaitu harus memperhatikan tentang besarnya kebijaksanaan penjualan kredit yang dilakukan oleh perusahaan terhadap hasil produksinya.

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi besar kecilnya piutang menurut Riyanto (2006:76) adalah sebagai berikut:

1. Volume Penjualan Kredit

Makin besar volume penjualan kredit yang dilakukan, makin besar pula investasi yang ditanamkan dalam piutang. Dengan makin besarnya volume penjualan kredit tiap tahunnya berarti bahwa perusahaan itu harus menyediakan investasi lebih besar lagi dalam piutang. Makin besar jumlah piutang berarti makin besar risikonya, tetapi bersamaan dengan itu juga memperbesar profitabilitasnya.

2. Syarat Pembayaran Penjualan Kredit

Syarat pembayaran penjualan kredit dapat bersifat ketat atau lunak. Apabila perusahaan menetapkan syarat pembayaran yang ketat berarti perusahaan lebih mengutamakan keselamatan kredit daripada profitabilitasnya. Semakin panjang batas waktu pembayaran kredit berarti semakin besar jumlah piutangnya.

3. Ketentuan Tentang Pembatasan Kredit

Pembatasan kredit harus ditetapkan oleh perusahaan dalam memberikan kredit. Makin tinggi pembatasan kredit yang ditetapkan bagi masing-masing langganan, berarti makin besar pula dana yang diinvestasikan dalam piutang.

4. Kebijakan Dalam Mengumpulkan Piutang

Kebijakan pengumpulan piutang oleh perusahaan dapat dilakukan secara aktif maupun pasif. Apabila perusahaan menerapkan kebijakan pengumpulan piutang secara aktif, artinya perusahaan melakukan penagihan sendiri, maka perusahaan akan mengeluarkan biaya yang lebih besar. Hal ini berbeda jika perusahaan menerapkan pengumpulan piutang secara pasif, maka investasi yang ditanamkan dalam piutang akan lebih besar.

5. Kebiasaan Membayar dari Para Pelanggan

Kebiasaan membayar ini menyangkut pemanfaatan discount period oleh pelanggan, artinya semakin langganan ini memanfaatkan discount period, semakin kecil investasi yang ditanamkan dalam piutang.

Piutang merupakan elemen modal kerja yang selalu dalam keadaan berputar, artinya piutang akan tertagih pada saat tertentu dan akan timbul lagi akibat penjualan begitu seterusnya. Periode perputaran piutang tergantung pada panjang pendeknya ketentuan waktu yang dipersyaratkan dalam syarat pembayaran kredit.

Disisi lain, syarat pembayaran kredit juga akan mempengaruhi tingkat perputaran piutang di mana tingkat perputaran piutang menggambarkan berapa kali modal yang tertanam dalam piutang berputar dalam satu tahun. Semakin cepat perputaran piutang menandakan bahwa modal dapat digunakan secara efisien. Hal tersebut juga sejalan dengan pernyataan Munawir (1995:75) yaitu bahwa: Makin tinggi (turn over) menunjukkan modal kerja yang ditanamkan dalam piutang rendah, sebaliknya kalau ratio semakin rendah berarti ada over investment dalam piutang sehingga memerlukan analisa lebih lanjut, mungkin karena bagian kredit dan penagihan bekerja tidak efektif atau mungkin ada perubahan dalam kebijaksanaan pemberian kredit.

Maka menurut Syamsuddin (2000:49) tingkat perputaran piutang dapat dihitung dengan menggunakan rumus :

$$\text{Tingkat perputaran Piutang} = \frac{\text{Jumlah Pendapatan Kredit}}{\text{Rata-Rata Pengumpulan piutang Piutang}}$$

Rata-rata piutang diperoleh dengan cara sebagai berikut :

$$\text{rata-rata piutang} = \frac{\text{Piutang awal} + \text{piutang akhir}}{2}$$

Jika semakin tinggi tingkat perputaran piutang berarti 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.

Dari rumus perhitungan perputaran di atas selanjutnya dapat diketahui dari hari rata-rata pengumpulan piutang, dengan cara sebagai berikut:

$$\text{Rata-rata pengumpulan piutang} = \frac{360 \text{ Hari}}{\text{Tingkat Perputaran Piutang}}$$

Tinggi rendahnya tingkat perputaran piutang mempunyai dampak langsung terhadap modal perusahaan yang tertanam dalam piutang.

### 3. METODOLOGI

Lokasi penelitian ini adalah PT. PLN (Persero) Rayon Kota Ambon. Jenis data kuantitatif yang diperlukan berupa data jumlah piutang dan penjualan listrik. Data ini merupakan data primer yang diambil secara langsung dari objek penelitian. Data dikumpulkan dengan menggunakan metode observasi dan wawancara. Untuk memecahkan masalah yang diteliti dalam penelitian ini maka teknik analisa yang digunakan meliputi beberapa tahap antara lain:

- a) Menghitung rata-rata piutang diperoleh dengan rumus :

$$\text{rata-rata piutang} = \frac{\text{Piutang awal} + \text{piutang akhir}}{2}$$

- b). Menghitung tingkat perputaran piutang dengan rumus:

$$\text{Tingkat perputaran Piutang} = \frac{\text{Jumlah Pendapatan Kredit}}{\text{Rata-Rata Pengumpulan piutang Piutang}}$$

- c). Menganalisa hari rata-rata pengumpulan piutang dengan Rumus :

$$\text{Rata-rata pengumpulan piutang} = \frac{360 \text{ Hari}}{\text{Tingkat Perputaran Piutang}}$$

### 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan data yang diperoleh dari objek penelitian, yang berupa laporan neraca maupun laba-rugi periode tahun 2018-2020, berikut ini dilakukan pembahasan untuk menjawab masalah dalam penelitian ini. Berdasarkan data dimaksud, berikut ini akan disajikan tabel yang menggambarkan bagaimana piutang dagang pada PT Perusahaan Listrik Negara (Persero) Rayon Kota Ambon selama periode 3 tahun yang dimulai dari tahun 2018 sampai dengan tahun 2020. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut penjelasannya dibawah ini :

**Tabel 4.1**  
**Perkembangan Piutang**  
**PT Perusahaan Listrik Negara (Persero)Sub Ranting Piru**  
**Periode 2018-2020**

Tahun	Piutang	Perubahan ( Dalam Rp)
2018	Rp 226.847.653	-
2019	Rp 192.857.421	Rp 33.990.232
2020	Rp 208.205.241	Rp 15.347.820

Sumber: Hasil Pengolahan Data

Dari tabel diatas, dapat diketahui perkembangan piutang pada PT Perusahaan Listrik Negara (Persero) Rayon Kota Ambon selama periode dimaksud sebagai berikut :Antara tahun 2018-2019, perusahaan mengalami penurunan piutang dagang dari Rp 226.847.653 menjadi Rp 192.857.421 atau penurunan piutang dagang dengan

selisih sebesar Rp 33.990.232. Antara tahun 2019-2020 perusahaan mengalami peningkatan piutang dagang dari Rp 192.857.421 menjadi Rp 208.205.241 atau peningkatan piutang dagang sebesar Rp 15.347.820.

Terjadinya fluktuasi nilai piutang untuk periode tahun 2018-2020 biasanya disebabkan karena adanya tunggakan yang dilakukan oleh pelanggan atas beban listrik yang seharusnya dibayar dalam periode waktu yang telah ditetapkan yakni antara tanggal 1-15 dalam periode bulan berjalan. Oleh sebab itu perusahaan haruslah secara baik menangani kondisi dimaksud.

Selain tabel yang menunjukkan perkembangan piutang dimaksud, berikut ini disajikan perkembangan penjualan listrik ke pelanggan selama periode tahun 2018-2020 sebagai berikut;

**Tabel 4.2**  
**Perkembangan Penjualan Listrik**  
**PT Perusahaan Listrik Negara (Persero) Sub Ranting Piru**  
**Periode 2018-2020**

Tahun	Penjualan Listrik	Perubahan (Dalam Rp)
2018	Rp.441.111.312	-
2019	Rp.502.973.531	Rp 61.862.219
2020	Rp. 635.908.889	RP132.935.358

*Sumber: Hasil Pengolahan Data*

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa adanya peningkatan penjualan listrik ke pelanggan dari tahun ketahun. Antara tahun 2018-2019 terjadi peningkatan sebesar Rp 61.862.219 dan antara tahun 2019-2020 terjadi peningkatan sebesar Rp 132.935.358. Hal ini disebabkan karena semakin banyaknya pelanggan atau terjadinya peningkatan permintaan pasokan listrik ke pelanggan.

**4.2. Rata-rata Piutang**

Dari data yang diperoleh, selanjutnya akan dilakukan perhitungan untuk mengetahui besarnya rata-rata piutang pelanggan pada PT Perusahaan Listrik Negara (Persero) Rayon Kota Ambon untuk periode tahun 2018-2020. Perhitungan rata-rata piutang akan menggunakan rumus seperti;

$$\text{Rata - rata piutang} = \frac{\text{Piutang awal} + \text{piutang akhir}}{2}$$

Berdasarkan rumus diatas berikut ini dilakukan perhitungan rata-rata pengumpulan piutang masing-masing tahun.

$$\begin{aligned} \text{a) Tahun 2019} &= \frac{\text{Rp } 226.847.653 + \text{Rp } 192.857.421}{2} \\ &= \text{Rp } 209.852.537 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{b) Tahun 2020} &= \frac{\text{Rp } 192.857.421 + \text{Rp. } 635.908.889}{2} \\ &= \text{Rp } 510.811.866 \end{aligned}$$

Dari perhitungan diatas, diketahui bahwa rata-rata pengumpulan piutang pada tahun 2019 adalah sebesar Rp 209.852.537 sedangkan untuk tahun 2020 adalah sebesar Rp 510.811.866. Atau dapat ditunjukkan dalam tabel berikut ini;

**Tabel 4.3**  
**Rata-rata Pengumpulan Piutang**  
**PT Perusahaan Listrik Negara (Persero) Rayon Kota Ambon**

Tahun	Piutang awal	Piutang akhir	Rata-rata piutang
2019	Rp 226.847.653	Rp 192.857.421	Rp 209.852.537
2020	Rp 192.857.421	Rp. 635.908.889	Rp 510.811.866

*Sumber; Hasil pengolahan data*

Nilai dari rata-rata pengumpulan piutang ini akan digunakan untuk melakukan analisis atau perhitungan tingkat perputaran piutang untuk periode yang sama.

**4.3. Analisis Tingkat Perputaran Piutang**

Perputaran piutang (*receivable turnover*) merupakan salah satu rasio yang digunakan untuk mengukur aktivitas suatu perusahaan apakah sudah efisien atau tidak kegiatan operasional yang telah dilakukan. Rasio perputaran piutang menunjukkan sejauh mana kecepatan perputaran piutang, dipengaruhi oleh usaha yang dilakukan oleh perusahaan agar periode kredit yang telah ditetapkan dapat dipatuhi oleh langganan. Untuk mempercepat perputaran harus diusahakan agar langganan membayar sebelum periode kredit yang telah ditetapkan berakhir.

Untuk menghitung perputaran piutang, dapat dilakukan dengan membandingkan antara penjualan kredit dengan piutang rata-rata menggunakan rumus:

$$\text{Perputaran Piutang} = \frac{\text{Penjualan kredit}}{\text{Rata - rata pengumpulan piutang}}$$

Dari rumus diatas, berikut ini dilakukan perhitungan untuk mengetahui tingkat perputaran piutang masing-masing tahun adalah sebagai berikut;

$$\begin{aligned} \text{a). Tahun 2019} &= \frac{\text{Rp. 502.973.531}}{\text{Rp 209.852.537}} \\ &= 2,4 \text{ kali perputaran} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{b). Tahun 2020} &= \frac{\text{Rp. 635.908.889}}{\text{Rp 510.811.866}} \\ &= 1,3 \text{ kali perputaran} \end{aligned}$$

Dari perhitungan yang dilakukan, dapat disimpulkan bahwa tingkat perputaran piutang dari tahun 2019 ke tahun 2020 mengalami penurunan. Dimana, pada tahun 2019 tingkat perputaran piutang adalah sebesar *2,4 kali perputaran*. Sedangkan pada tahun 2020 mengalami penurunan sebesar *1,3 kali perputaran* atau selisih penurunan sebesar *1,1 kali perputaran*. Hal tersebut dapat digambarkan dalam tabel berikut ;

**Tabel 4.4**  
**Tingkat Perputaran Piutang**  
**PT Perusahaan Listrik Negara (Persero) Rayon Kota Ambon**

Tahun	Penjualan Kredit	Rata-rata Pengumpulan piutang	Perputaran Piutang
2019	<i>Rp. 502.973.531</i>	<i>Rp 209.852.537</i>	<i>2,4 kali perputaran</i>
2020	<i>Rp. 635.908.889</i>	<i>Rp 510.811.866</i>	<i>1,3 kali perputaran</i>

*Sumber; Hasil pengolahan data*

**4.4. Analisis Rata-Rata Pengumpulan Piutang**

Perhitungan untuk mengetahui besarnya rata-rata pengumpulan piutang, merupakan analisis yang terakhir dalam pembahasan ini. Analisis ini dimaksudkan untuk mengetahui berapa hari rata-rata pengumpulan piutang untuk tahun 2019 dan 2020. Untuk menentukan hal dimaksud, digunakan rumus sebagai berikut;

$$\text{Rata - rata Piutang} = \frac{360 \text{ hari}}{\text{Tingkat perputaran piutang}}$$

Dari rumus diatas, jumlah hari dalam setahun digunakan alokasi 360 hari, sehingga perhitungan untuk tahun-tahun bersangkutan adalah sebagai berikut;

$$\begin{aligned} \text{a). Tahun 2019} &= \frac{360 \text{ hari}}{2,4} \\ &= 150 \text{ hari} \end{aligned}$$

$$b). \text{ Tahun 2020} = \frac{360 \text{ hari}}{1,3} \\ = 277 \text{ hari}$$

Berdasarkan perhitungan diatas, dapat diketahui terdapat perbedaan rata-rata pengumpulan piutang untuk tahun-tahun bersangkutan. Pada tahun 2019, rata-rata pengumpulan piutang yaitu 150 *hari*, sedangkan untuk tahun 2020 yaitu 277 *hari*.

Dari perhitungan tingkat perputaran piutang maupun jumlah hari rata-rata piutang dapat di ketahui bahwa tingkat perputaran piutang pada PT Perusahaan Listrik Negara (Persero) Rayon Kota Ambon adalah kurang baik, karna terjadinya keterlambatan dalam pengumpulan piutang.

Dari hasil perhitungan rata-rata pengumpulan piutang dapat diketahui pula bahwa waktu pengumpulan piutang pada PT Perusahaan Listrik Negara (Persero) Rayon Kota Ambon mengalami penurunan. Dengan demikian modal yang tertahan dalam piutang semakin panjang sehingga memperlambat perputaran piutang. Oleh karena itu tingkat perputaran piutang PT Perusahaan Listrik Negara (Persero) Rayon Kota Ambon Pada tahun 2018 – 2020 kurang efisien. Hal ini disebabkan karena pelanggan terlambat melakukan pembayaran dan adanya kesengajaan dalam melakukan pembayaran.

Setiap perusahaan biasanya menginginkan tingkat perputaran piutang yang tinggi, karena makin tinggi tingkat perputaran piutang berarti makin cepat perputaran piutang, dengan demikian waktu terikatnya modal dalam piutang.

Dengan demikian tingkat perputaran yang tinggi dapatlah diketahui pengolahan piutang oleh perusahaan telah dilaksanakan guna memperoleh laba dan sebaiknya apabila rendahnya tingkat perputaran, maka modal yang tertanam dalam piutang terlalu besar sehingga kesempatan untuk memperoleh laba menurun.

## 5. PENUTUP

### 5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan yang telah dikemukakan di atas maka dapat dibuat kesimpulan sebagai berikut :

1. Piutang merupakan salah satu unsur yang ditimbulkan dari adanya penjualan kredit dan perlu dilakukan penanganan secara baik, sehingga tidak memberikan dampak yang negatif terhadap perusahaan misalnya piutang yang tidak dapat ditagih.
2. Analisis mengenai tingkat perputaran piutang memberikan suatu bahan penilaian kepada perusahaan untuk menilai kinerja perusahaan, dimana semakin cepat perputaran piutang menandakan bahwa modal dapat digunakan secara efisien.
3. Dari hasil pembahasan diketahui, rata-rata pengumpulan piutang pada tahun 2019 adalah sebesar Rp 209.852.537 sedangkan untuk tahun 2020 adalah sebesar Rp 510.811.866
4. Tingkat perputaran piutang dari tahun 2019 ke tahun 2020 mengalami penurunan. Dimana, pada tahun 2019 tingkat perputaran piutang adalah sebesar 2,4 kali perputaran. sedangkan pada tahun 2020 mengalami penurunan sebesar 1,3 kali perputaran atau selisih penurunan sebesar 1,1 kali perputaran. Disamping itu, rata-rata pengumpulan piutang untuk tahun 2019 150 hari, rata-rata dan untuk tahun 2020 yaitu 277 hari.

### 5.2. Saran

Dari beberapa kesimpulan yang telah disampaikan sebelumnya, ada beberapa saran penelitian sebagai bahan masukan dan pertimbangan terhadap objek yang dijadikan sebagai tempat penelitian antara lain;

1. PT Perusahaan Listrik Negara (Persero) Sub Ranting Piru diharapkan untuk lebih meningkatkan pelayanannya kepada masyarakat sebagai pelanggan utama, sehingga menimbulkan rasa percaya maupun kesadaran dari masyarakat dalam memenuhi segala kewajibannya.
2. Dilihat dari hasil penelitian yang menunjukkan bahwa rata-rata pengumpulan piutang perusahaan dalam setiap periode baik. Dibuktikan dengan semakin rendahnya frekuensi perputaran dan besarnya periode rata-rata pengumpulan.
3. Perusahaan sebaiknya memperhatikan serta mempertahankan hal dimaksud, bahkan meningkatkannya dengan jalan pembenahan-pembenahan administratif maupun peningkatan kinerja dari semua pihak yang terlibat dalam menjalankan usaha dimaksud.

## DAFTAR PUSTAKA

Arikunto, Suharmisi. 2002. *Prosedur Penelitian*. Penerbit Rineka Cipta, Jakarta

Baridwan, Zaki. 2004. *Intermediate Accounting*. Edisi 8, Penerbit BPFE, Yogyakarta



- Gitosudarmo H, Indriyo ;Manajemen Produksi Yogyakarta: cetakan ke-6 BPFE, 2002  
GrafindoPersada, JakartaWeston, Fred, J dan Brigham, F, Eugene. 1990. Dasar-dasar Manajemen Keuangan.  
EdisiKesembilan, Penerbit Erlangga, Jakarta
- Harahap, Syafri, Sofyan. 2002. Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan. Penerbit PT. Raja Grafindo Persada,  
Jakarta
- Harnanto. 2002. Akuntansi Keuangan Menengah. Penerbit PT. Raja Garfindo Persada, Jakarta
- Ikatan Akuntansi Indonesia. 2004. Standar Akuntansi Keuangan, Penerbit Salemba Empat, Jakarta
- Jusuf, Haryono. 2003. Dasar-dasar Akuntansi. Jilid 2, Penerbit STIE, Yogyakarta
- Munawir, S. 1995. Analisa Laporan Keuangan. Edisi 4, Penerbit Liberty, Yogyakarta
- Riyanto, Bambang. 1984. Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan. Penerbit Gajah Mada, Yogyakarta
- Sugiyono. 1994. Metode Penelitian Administrasi. Penerbit Alfabeta, Bandung
- Syamsuddin, Lukman. 2004. Manajemen Keuangan Perusahaan. Penerbit PT. Raja