

ANALISIS EFEKTIVITAS DAN EFISIENSI PENGELOLAAN PIUTANG PADA EMERALD HOTEL TIMIKA

Tika Irmawati Ishak¹⁾ Ahmad Tomu²⁾

Email: tikairmawati3@gmail.com

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Jambatan Bulan Timika

Email: Stie@stiejb.ac.id

ABSTRACT

This study aims to determine the level of receivables turnover, the average day of collection of receivables, as well as the performance of receivables based on receivable collection activities conducted by Emerald Hotel Timika. This research is a descriptive study with data collection techniques using observation, interviews and documentation. The data analysis instrument used in this research is the analysis of the receivables turnover rate, the average days of collection of receivables, the ratio of arrears and the ratio of collections. The results of the analysis show that the overall receivables turnover rate at Emerald Hotel Timika can be said to be very effective, although there is a decline in 2020, this can be proven by a significant increase in 2021. The average days receivable collection at Emerald Hotel Timika is very good. so that the collection of receivables can be said to be very efficient. Billing activity at Emerald Hotel Timika seen from the ratio of arrears and billing ratio can be concluded that the billing activity at Emerald Hotel Timika is quite good.

Keywords : Accounts Receivable

PENDAHULUAN

Seiring dengan perkembangan pariwisata di Indonesia, keberadaan industri perhotelan pun semakin berkembang sehingga kebutuhan akan akomodasi hotel ikut meningkat. Namun maraknya pembangunan hotel di Indonesia tidak dapat dipungkiri mengakibatkan persaingan antar hotel semakin ketat. Setiap hotel

berusaha memberikan pelayanan terbaiknya agar dapat menghadapi persaingan dengan hotel-hotel lainnya.

Dalam menghadapi berbagai persaingan di dunia usaha, setiap hotel perlu mengambil kebijakan-kebijakan yang tepat, salah satunya dengan melakukan penjualan jasa secara kredit. Hal tersebut dilakukan

untuk menarik para pelanggan, meningkatkan volume penjualan jasa, serta memperluas pasar. Ketika volume penjualan meningkat, maka laba perusahaan akan meningkat. Begitupun sebaliknya jika volume penjualan rendah maka akan berdampak pada kecilnya laba yang diperoleh.

Piutang adalah jenis aset lancar yang perputarannya relatif cepat, sehingga ketika pelanggan telah melakukan pembayaran, maka piutang akan berubah menjadi kas. Namun di sisi lain tidak dapat dipungkiri bahwa, akan ada risiko yang timbul ketika piutang tidak dapat tertagih dan mengakibatkan laba operasional yang diterima akan semakin kecil ketika dana yang digunakan untuk kerugian atas piutang semakin besar. Kondisi tersebut dapat berpengaruh terhadap kelancaran operasional jasa perhotelan. Dalam hal ini, diperlukan sistem pengendalian dan pengelolaan piutang yang baik dalam melaksanakan kebijakan penjualan secara kredit termasuk bagaimana mengelola setiap penagihan

piutang yang ada dalam suatu perusahaan.

Salah satu industri perhotelan di Kabupaten Mimika yang melaksanakan penjualan jasa secara kredit yaitu Emerald Hotel Timika yang didirikan pada bulan November 2017. Berdasarkan fasilitas dan kegiatan usahanya, Emerald Hotel Timika merupakan jenis hotel dengan kategori bintang dua dengan seluruh fasilitas penginapan dikelola secara komersial. Kegiatan utama pada Emerald Hotel Timika merupakan operasional hunian yang menyediakan tiga type kamar, yakni Superior Premium, Deluxe dan Executive.

Pemberian fasilitas kredit di Emerald Hotel Timika merupakan salah satu cara yang dilakukan agar volume penjualan jasa meningkat. Namun dalam pelaksanaannya, kebijakan kredit yang diterapkan belum terlaksana dengan optimal. Hal ini dapat dilihat dari adanya piutang yang tertunggak pada Emerald Hotel Timika.

dengan cara mewajibkan pelanggan untuk melakukan pembayaran atas barang atau jasa terlebih dahulu sebelum barang atau jasa tersebut diserahkan kepada pelanggan. Sedangkan penjualan kredit adalah penjualan yang dilaksanakan perusahaan dengan cara mengirimkan harga sesuai pesanan yang diterima dari pelanggan dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut.

TINJAUAN PUSTAKA

Definisi Penjualan

Menurut Mulyadi (Riswaya, 2013:109), penjualan adalah suatu kegiatan dimana perusahaan menyerahkan barang atau jasa kepada pelanggan, kemudian pelanggan tersebut melakukan pembayaran atas barang atau jasa yang diterimanya dengan cara tunai ataupun kredit. Penjualan tunai adalah penjualan yang dilaksanakan oleh perusahaan

Definisi dan Klasifikasi Piutang

Menurut Astuti dan Surtikanti (2021:97), piutang merupakan salah satu unsur dari aset lancar dalam neraca perusahaan yang timbul akibat adanya penjualan barang, jasa atau pemberian kredit terhadap debitur yang membayarkan pada umumnya diberikan dalam tempo 30 hari sampai dengan 90 hari. Dalam arti luas, piutang merupakan tuntutan terhadap pihak lain yang berupa uang, barang atau jasa yang dijual secara kredit. Piutang dalam akuntansi lebih sempit pengertiannya yaitu untuk menunjukkan tuntutan pada pihak luar perusahaan yang diharapkan akan diselesaikan dengan penerimaan sejumlah uang tunai.

Menurut Hery (2014:29), pada umumnya piutang dapat diklasifikasikan menjadi :

- a. Piutang Usaha (*Accounts Receivable*), yaitu jumlah yang akan ditagih dari pelanggan sebagai akibat penjualan barang atau jasa secara kredit. Piutang usaha memiliki saldo normal di sebelah debet sesuai dengan saldo normal untuk asset. Piutang usaha biasanya diperkirakan akan dapat ditagih dalam jangka waktu yang relative pendek, biasanya dalam waktu 30 hingga 60 hari. Setelah ditagih, secara pembukuan, akan berkurang di sebelah kredit. Piutang usaha diklasifikasikan dalam neraca sebagai asset lancar (*current asset*).
- b. Piutang Wesel (*Notes Receivable*), yaitu 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. Pihak yang berhutang berjanji kepada perusahaan (selaku pihak yang diutangkan) untuk membayar sejumlah uang tertentu berikut bunganya dalam kurun waktu yang telah disepakati. Janji pembayaran tersebut ditulis secara format dalam sebuah wesel atau promes (*promissory note*).

- c. Piutang lain-lain (*Other Receivable*), pada umumnya diklasifikasikan dan dilaporkan secara terpisah dalam neraca. Contohnya adalah piutang bunga, piutang deviden (tagihan kepada *investee* sebagai hasil atas investasi), piutang pajak (tagihan perusahaan kepada pemerintah berupa restitusi atau pengembalian atas kelebihan pembayaran pajak), dan tagihan kepada karyawan.

Manajemen Piutang

Menurut Sujarweni (2018:189), manajemen merupakan komponen penting yang dapat mengelola setiap penagihan piutang yang ada di suatu perusahaan. Piutang merupakan tagihan kepada pihak lain dimasa mendatang atas transaksi antara penjual dan pembeli dimasa lalu. Piutang di perusahaan terjadi apabila penjualan dilakukan secara kredit dan akan menambah laba bagi

perusahaan apabila piutang tersebut dibayarkan. Pada dasarnya setiap perusahaan menginginkan adanya penjualan tunai untuk memperoleh kas secara langsung, akan tetapi adanya keterbatasan daya beli dan alasan lainnya seperti upaya untuk meningkatkan penjualan, standar piutang kredit dan pengendalian piutang sehingga penjualan dilakukan secara kredit. Penjualan kredit dapat menimbulkan risiko tertundanya penerimaan kas bagi perusahaan apabila tidak melakukan manajemen dengan baik terhadap piutang tersebut, sehingga dapat menimbulkan piutang tak tertagih.

Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Piutang

Menurut Musthafa (2017:37), faktor-faktor yang mempengaruhi besarnya piutang yaitu:

- a. Jumlah besar atau kecilnya penjualan kredit
Semakin besar jumlah penjualan kredit, maka semakin besar pula piutang, atau dana yang tertanam dalam piutang. Sebaliknya kalau jumlah penjualan kredit kecil, maka semakin kecil pula piutang, atau semakin kecil dana yang tertanam dalam piutang.
- b. Syarat Pembayaran Penjualan Kredit
Syarat pembayaran kredit ini adalah untuk memberikan kepastian kepada pelanggan, kapan pelanggan harus melunasi pembayaran hutangnya, dan seberapa besar hak pelanggan kalau dapat

memenuhi pembayaran lebih awal dari waktu yang ditentukan. Misal pembayaran penjualan kredit ditentukan 2/10 dan n/30. Artinya batas waktu pembayaran penjualan kredit paling lama 30 hari harus dilunasi, dan apabila pelanggan membayar paling lama 10 hari setelah transaksi penjualan kredit, maka pelanggan akan mendapatkan potongan sebesar 2%. Ketentuan pembayaran penjualan kredit tersebut diatas dapat bersifat ketat atau bersifat lunak, tergantung situasi dan kondisi perusahaan yang bersangkutan. Semakin lama batas waktu pelunasan piutang, semakin lama juga dana tertanam dalam piutang.

- c. Ketentuan batas jumlah kredit
Masing-masing perusahaan tentu tidak sama dalam pembatasan jumlah kredit yang diberikan, ada yang cukup lama dan ada pula yang cukup singkat. Semakin lama waktu yang diberikan dalam kredit semakin lama juga dana yang tertanam dalam piutang, sebaliknya makin singkat waktu yang diberikan dalam kredit semakin singkat dana yang tertanam dalam piutang.
- d. Kebijakan pengumpulan piutang
Perusahaan dalam pengumpulan piutang dapat bersifat aktif dan dapat pula bersifat pasif. Aktif artinya perusahaan selalu mengingatkan pelanggan apabila jatuh tempo hampir

berakhir atau sudah sampai jatuh temponya, kemudian perusahaan akan datang ke pelanggan untuk menagih pembayarannya, sedangkan yang bersifat pasif perusahaan hanya menunggu kalau pelanggan datang untuk membayar kreditnya pada saat jatuh tempo. Kebijakan pengumpulan piutang yang aktif, biasanya akan lebih kecil dana yang tertanam dalam piutang dibandingkan kebijakan pengumpulan piutang yang bersifat pasif.

- e. Kebiasaan membayar para pelanggan
Kebiasaan pelanggan dalam melakukan pembelian dapat dilakukan dengan membayar tunai, dan ada pula yang membayarnya dengan cara memanfaatkan syarat pembayaran kredit seperti disebutkan diatas. Tentu saja para pelanggan akan melihat syarat pembayaran kredit yang diberikan oleh perusahaan, apakah pelanggan merasa lebih ringan dengan syarat pembayaran itu.

Penilaian Piutang

Menurut Baridwan (2014:125), piutang termasuk dalam komponen aset lancar. Dalam hubungannya dengan penyajian piutang di dalam neraca digunakan dasar pengukuran nilai realisasi atau penyelesaian (realizable atau settlement value). Dasar pengukuran ini mengatur bahwa piutang dinyatakan sebesar jumlah bruto tagihan dikurangi

dengan taksiran jumlah yang tidak dapat diterima.

Dari prinsip tersebut dapat diketahui bahwa untuk melaporkan piutang dalam neraca adalah sebesar jumlah yang akan direalisasikan yaitu sebesar jumlah yang diharapkan akan dapat ditagih. Jumlah piutang yang diharapkan akan ditagih dihitung dengan mengurangkan jumlah yang diperkirakan akan tidak dapat ditagih kepada jumlah piutang. Karena neraca itu disusun setiap akhir periode maka setiap akhir tahun perlu dihitung jumlah kerugian dari piutang-piutang. Kerugian piutang ini dibebankan pada periode bersangkutan sehingga dapat dihubungkan antara kerugian piutang dengan penjualan-penjualan yang mengakibatkan timbulnya piutang tersebut. Pencatatan kerugian piutang di sebelah debet akan dikreditkan ke rekening cadangan kerugian piutang, sehingga tidak diperlukan perubahan-perubahan dalam buku pembantu piutang.

Apabila jelas bahwa piutang sudah tidak dapat ditagih maka rekening cadangan kerugian piutang didebet dan piutangnya dihapuskan. Pada saat ini buku pembantu piutang baru dikredit. Penghapusan piutang baru dilakukan jika terdapat bukti-bukti yang jelas seperti, debitemnya bangkrut, meninggal, dan lain-lain.

Selain menggunakan cadangan kerugian piutang, terdapat satu cara lain untuk mengakui kerugian piutang yang disebut metode penghapusan langsung. Dalam metode ini

kerugian piutang baru diakui pada waktu piutang dihapuskan dan penghapusan piutang baru dilakukan bila terdapat bukti-bukti yang jelas. Penggunaan metode langsung tidak dapat melaporkan piutang dengan jumlah yang diharapkan bias ditagih tetapi neraca menunjukkan jumlah bruto piutang, sehingga tidak sesuai dengan prinsip akuntansi di muka.

Pengendalian Piutang

Menurut Darsono (2006:97), perputaran piutang harus dikendalikan dengan menyusun tabel umur piutang (aging schedule of receivables), di mana dalam tabel tersebut dapat diketahui, jumlah piutang yang segera dapat ditagih dan yang lambat ditagih.

Mengelola arus kas masuk dan keluar adalah salah satu tugas pokok bagian keuangan karena semua transaksi bisnis bermuara ke dalam kas. Manajer keuangan pada umumnya mengharapkan penjualan dapat dilakukan dengan tunai atau kredit dengan waktu sesingkat-singkatnya, agar arus kas masuk cepat. Untuk mengelola keuangan perusahaan yang baik, manajer keuangan harus menyusun anggaran pengumpulan piutang yang akan digunakan untuk mengendalikan piutang. Makin panjang umur piutangnya, makin buruk kondisi perusahaan karena makin lama piutang tersebut menjadi uang tunai (kas).

Manajer keuangan harus mengontrol ketat jangka waktu penagihan dan skedul umur

piutang. Kedua unsur itu harus dihubungkan dengan syarat kredit dan kedua unsur itu untuk mengetahui efektivitas bagian penagihan menjalankan tugasnya. Jika jangka waktu penagihan makin panjang dan rasio umur piutang yang melewati jatuh tempo makin besar, maka harus diadakan peninjauan kembali terhadap kebijakan penjualan kredit.

Menurut Syamsuddin (Hayati, 2012:25), untuk melaksanakan pengendalian kredit atas dana yang tertanam pada piutang, maka manajer harus memperhatikan beberapa faktor yang perlu dipertimbangkan oleh manajer perusahaan antara lain:

a. Biaya Administrasi

Apabila perusahaan memperlunak standar kredit yang ditetapkan, maka lebih banyak kredit yang diberikan dan tugas-tugas yang tidak dapat dipisahkan dengan adanya pertambahan penjualan kredit tersebut juga semakin besar. Sebaliknya, apabila standar kredit diperketat, maka jumlah penjualan kredit yang diberikan akan semakin kecil dan tugas-tugas itu pun akan semakin sedikit. Dengan demikian, dapat diperkirakan bahwa pelunasan standar kredit yang lebih ketat akan mengurangi biaya-biaya administrasi.

b. Investasi dalam Piutang

Penanaman modal dalam piutang mempunyai biaya-biaya tertentu. Semakin besar piutang, semakin besar pula biayanya (carrying cost), demikian pula sebaliknya.

Apabila perusahaan memperlunak standar kredit yang digunakan, maka rata-rata jumlah piutang akan mengecil. Perubahan rata-rata jumlah piutang dikaitkan dengan perubahan standar kredit yang disebabkan oleh faktor perubahan volume penjualan dan perubahan dalam kebijaksanaan pengumpulan piutang. Perlunakan standar kredit diharapkan untuk meningkatkan volume penjualan sedangkan standar kredit yang diperketat akan menurunkan volume penjualan.

c. Kerugian Piutang (Bad debt expense)

Probabilitas risiko kerugian piutang atau bad debt expense akan semakin meningkat dengan perlunakan standar kredit dan akan menurun apabila standar kredit diperketat.

d. Volume Penjualan

Perubahan standar kredit dapat diharapkan akan mengubah volume penjualan. Standar kredit yang diperlunak diharapkan akan dapat meningkatkan volume penjualan, sedangkan sebaliknya yang ketika perusahaan memperketat

standar kredit yang diterapkan maka dapat diperkirakan bahwa volume penjualan akan menurun.

Rasio yang Berhubungan dengan Piutang

Adapun beberapa rasio yang berhubungan dengan piutang dapat diuraikan sebagai berikut:

a. Tingkat Perputaran Piutang (receivable turnover)

Piutang sebagai elemen dari modal kerja selalu dalam keadaan “berputar”. Makin lama syarat pembayaran, maka makin lama modal terikat pada piutang sehingga tingkat perputaran (receivables turnover) makin rendah (Musthafa, 2017:41). Menurut Sujarweni (2018:195), perputaran piutang (receivables turnover) merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur lamanya waktu penagihan piutang selama satu periode. Apabila angka piutang rata-rata sama dengan nol (0), berarti perusahaan tidak memiliki piutang lagi atau dengan kata lain, semua piutang sudah tertagih (Hayati, 2012:33). Perputaran piutang (receivables turnover) dapat dirumuskan sebagai berikut:

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

Menurut Prihadi (2010:122), semakin cepat perputaran berarti semakin sedikit dana yang perlu ditanam di dalam piutang usaha. Secara umum

semakin tinggi rasio ini maka semakin baik bagi perusahaan.

b. Hari Rata-rata Penagihan Piutang (average collection period)

Menurut Sujarweni (2018:195), untuk menghitung hari rata-rata penagihan piutang (average

collection period) maka dapat menggunakan rumus sebagai berikut :

$$\text{Average collection period} = \frac{360}{\text{Perputaran piutang}}$$

Apabila hari rata-rata pengumpulan piutang lebih lama dari batas waktu pembayaran piutang, maka pengumpulan piutang kurang efisien, karena pelanggan tidak memenuhi pembayaran yang disyaratkan (Musthafa, 2017:41).

Menurut Keown (Apriyanti, 2019:24), rasio tunggakan digunakan untuk mengetahui berapa besar jumlah piutang yang telah jatuh tempo dan belum tertagih dari sejumlah kegiatan kredit yang dilakukan. Perhitungannya digunakan dalam persamaan berikut:

c. Rasio Tunggakan

$$\text{Rasio tunggakan} = \frac{\text{Jumlah piutang tertunggak}}{\text{Total piutang}} \times 100\%$$

Besar kecilnya total piutang yang tertunggak berbanding lurus dengan nilai presentase dari rasio tunggakan. Semakin besar nilai presentase dari rasio tunggakan, berarti semakin besar nilai piutang yang tertunggak. Sebaliknya jika nilai presentase rasio tunggakan semakin kecil, berarti semakin kecil pula nilai piutang yang tertunggak.

d. Rasio Penagihan

Menurut Keown (Apriyanti, 2019:24), rasio penagihan berguna untuk mengetahui sejumlah aktivitas penagihan yang dilakukan atau berapa besar piutang yang tertagih dari total piutang yang dimiliki oleh perusahaan. Perhitungannya digunakan dalam persamaan berikut:

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

Besar kecilnya total piutang yang dapat ditagih berbanding lurus dengan nilai presentase dari rasio penagihan. Semakin besar nilai presentase dari rasio penagihan,

berarti semakin besar nilai piutang yang tertagih. Sebaliknya jika nilai presentase rasio penagihan semakin kecil, berarti semakin kecil pula nilai piutang yang tertagih.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif. Tujuan dari metode ini adalah untuk menggambarkan mengenai efektivitas pengelolaan piutang pada Emerald Hotel Timika. Adapun sampel penelitian ini adalah efektivitas pengelolaan piutang pada Emerald Hotel Timika tahun 2019 - 2021

Data dan Sumber Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini berupa data kuantitatif dengan sumber data

yang diperoleh dari pihak manajemen Emerald Hotel Timika.

Instrumen Penelitian

Data dalam penelitian ini dikumpulkan dengan menggunakan daftar wawancara dan daftar kebutuhan dokumen yang selanjutnya dianalisis menggunakan beberapa formula berikut:

a. Tingkat Perputaran Piutang

Untuk mengetahui tingkat perputaran piutang pada Emerald Hotel Timika, penulis menggunakan rasio perputaran piutang yang dirumuskan sebagai berikut:

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

Dimana, untuk mengetahui rata-rata piutang yaitu :

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

Adapun standar perputaran piutang yang digunakan dalam

penelitian ini dapat dilihat sebagai berikut :

Tabel 1.
Standar Perputaran Piutang

Perputaran Piutang	Standar Industri
1 – 3 Kali	Sangat Buruk
4 – 6 Kali	Buruk
7 – 9 Kali	Cukup Baik
10 – 12 Kali	Baik
> 12 Kali	Sangat Baik

Sumber : Hernawati (2019:17)

b. Hari Rata-rata Penagihan Piutang
Untuk mengetahui hari rata-rata pengumpulan piutang pada

Emerald Hotel Timika, penulis menggunakan rasio ACP (average collection period) yang dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{Average collection period} = \frac{360}{\text{Perputaran piutang}}$$

Adapun standar rata-rata hari pengumpulan piutang yang digunakan dalam penelitian ini dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 2.
Standar Rata-Rata Hari Pengumpulan Piutang

Rata-Rata Hari Pengumpulan Piutang	Standar Industri
360 – 120Hari	Sangat Buruk
90 – 60Hari	Buruk
51 – 40Hari	Cukup Baik
36 – 30Hari	Baik
<30 Hari	Sangat Baik

Sumber: Data diolah, 2022

- c. Rasio Tunggakan dan Rasio Penagihan
Untuk mengetahui kinerja piutang pada Emerald Hotel Timika, penulis menggunakan rasio tunggakan dan rasio penagihan yang dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{a. Rasio tunggakan} = \frac{\text{Jumlah piutang tertunggak}}{\text{Total piutang}} \times 100\%$$

$$\text{b. Rasio penagihan} = \frac{\text{Jumlah piutang tertagih}}{\text{Total piutang}} \times 100\%$$

Adapun standar rasio tunggakan dan rasio penagihan yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Tabel 3
Standar Rasio Tunggakan

Presentase	Kriteria
> 3%	Besar
≤ 3%	Kecil

Sumber: Sulistiawan, dkk (2021:130)

Tabel 4
Standar Rasio Penagihan

Presentase	Kriteria
> 97%	Kecil
≤ 97%	Besar

Sumber: Data diolah, 2022

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Analisis Data

Emerald Hotel Timika merupakan salah satu hotel di Timika, yang melaksanakan penjualan jasa secara tunai ataupun kredit. Pelaksanaan penjualan secara kredit dilakukan oleh Emerald Hotel Timika agar volume penjualan jasa dapat meningkat. Namun dalam

pelaksanaannya, kebijakan kredit yang diterapkan belum terlaksana dengan optimal. Hal ini dapat dilihat dari adanya piutang yang tertunggak pada Emerald Hotel Timika walaupun sudah melebihi batas waktu pembayaran. Adapun gambaran piutang yang tertunggak dapat dilihat dalam laporan umur piutang pada tabel berikut:

Tabel 5

Daftar Umur Piutang pada Emerald Hotel Timika

Umur Piutang	2019		2020		2021	
	Nominal (Rp)	%	Nominal (Rp)	%	Nominal (Rp)	%
1- 30 Hari	169.932.909	58	151.938.990	79	143.231.806	83
31- 60 Hari	26.965.487	9	-	0	-	0
61- 90 Hari	78.237.036	27	39.313.650	21	-	0
> 90 Hari	19.056.373	6	-	0	28.783.524	17
Total	294.191.805	100	191.252.640	100	172.015.330	100

Sumber: Emerald Hotel Timika, data diolah 2022

Dari data tersebut dapat diketahui bahwa umur piutang dengan kategori 31 sampai 60 hari terdapat hanya pada tahun 2019 yakni sebesar 9% dari total piutang, yang berarti bahwa pada tahun 2019 risiko piutang tak tertagih sebesar 9%. Untuk umur piutang dengan kategori 61 sampai 90 hari terdapat pada tahun 2019 dan 2020 yakni masing-masing sebesar 27% dan 21% dari masing-masing total piutang yang berarti selama dua periode tersebut, risiko piutang tak tertagih cukup besar. Sedangkan untuk umur piutang

dengan kategori lebih dari 90 hari terdapat pada tahun 2019 dan 2021 yakni masing-masing sebesar 6% dan 17% dari masing-masing total piutang yang berarti besarnya risiko piutang yang tidak dapat tertagih terdapat pada periode tersebut.

Hal tersebut dapat menimbulkan permasalahan ketika piutang tersebut belum dapat tertagih dan menimbulkan pergeseran umur piutang sehingga piutang macet pada periode lebih dari 90 hari semakin besar. Oleh karena itu, pihak manajemen hotel perlu

secara konsisten dalam melakukan penagihan piutang kepada pelanggan. Adapun prosedur penagihan piutang pada Emerald Hotel Timika yakni sebagai berikut:

- Setelah transaksi berlangsung, bagian kredit akan membuat invoice untuk pelanggan yang bersangkutan.
- Konfirmasi penerimaan invoice akan dilakukan melalui telepon ataupun email kepada pihak pelanggan setelah invoice tersebut dikirimkan.
- Pembayaran harus dilakukan oleh pihak pelanggan dalam jangka waktu 14 hari setelah invoice dikirimkan. Adapun toleransi waktu pembayaran yang diberikan hotel yakni hingga 30 hari setelah invoice dikirimkan.
- Aktivitas penagihan melalui telepon ataupun email harus dilakukan secara konsisten oleh bagian kredit kepada pihak pelanggan mulai dari hari ke-14 setelah invoice dikirimkan.

Analisis Tingkat Perputaran Piutang

Analisis terhadap tingkat perputaran piutang (Receivable Turnover) merupakan salah satu cara yang digunakan untuk menilai efisiensi pengelolaan piutang pada Emerald Hotel Timika. Dengan mengetahui tingkat perputaran piutang maka dapat terlihat berapa kali piutang tersebut berputar dalam satu periode. Secara umum semakin tinggi rasio ini maka semakin baik bagi perusahaan.

Berdasarkan standar perputaran piutang, untuk tingkat perputaran piutang sebesar 1 sampai 3 kali dapat dikategorikan sangat buruk atau sangat tidak efektif, 4 sampai 6 kali dikategorikan buruk atau tidak efektif, 7 sampai 9 kali dikategorikan cukup baik atau cukup efektif, 10 sampai 12 kali dikategorikan baik atau efektif serta untuk perputaran piutang yang lebih dari 12 kali dapat dikategorikan sangat baik atau sangat efektif.

Adapun hasil perhitungan dari tingkat perputaran piutang dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 6
Hasil Perhitungan Perputaran Piutang

Periode	Piutang		Penjualan Kredit (Rp)	Rata-rata Piutang (Rp)	Perputaran Piutang
	Awal (Rp)	Akhir (Rp)			
2019	240,476,870	294,191,805	4,280,561,705	267,334,338	16 Kali
2020	294,191,805	191,252,640	2,489,966,396	242,722,223	10 Kali
2021	191,252,640	172,015,330	3,504,937,711	181,633,985	19 Kali

Sumber: data diolah 2022

Dari perhitungan tersebut dapat diketahui bahwa tingkat perputaran piutang pada tahun 2019 tingkat perputaran yaitu 16 kali, yang berarti dalam satu tahun pada periode tersebut piutang berputar dan dapat menjadi kas selama 16 kali. Berdasarkan standar perputaran piutang, dapat diketahui bahwa perputaran piutang pada tahun 2019 dalam kategori sangat baik atau sangat efektif. Kemudian pada tahun 2020, tingkat perputaran piutang yaitu 10 kali di mana tingkat perputaran ini mengalami penurunan sebesar 6 kali dari tahun tahun sebelumnya namun dapat dikategorikan baik atau efektif berdasarkan standar perputaran piutang. Sedangkan pada tahun 2021, tingkat perputaran piutang yaitu 19 kali di mana tingkat perputaran ini mengalami peningkatan hingga 9 kali dari tahun sebelumnya dan dapat dikatakan perputaran piutang pada periode tersebut sangat baik atau sangat efektif.

Analisis Rata-Rata Hari Pengumpulan Piutang

Rata-rata hari pengumpulan piutang (Average Collection Period) merupakan salah satu cara yang digunakan

untuk mengukur efisiensi pengelolaan piutang pada Emerald Hotel Timika selain tingkat perputaran piutang.

Hasil perhitungan terhadap rasio tersebut dapat menunjukkan berapa rata-rata hari yang diperlukan Emerald Hotel Timika dalam pengumpulan piutang. Apabila hari rata-rata pengumpulan piutang lebih lama dari batas waktu pembayaran piutang, maka pengumpulan piutang kurang efisien.

Berdasarkan standar rata-rata hari pengumpulan piutang, untuk rata-rata hari pengumpulan perputaran piutang selama 360 sampai 120 hari dapat dikategorikan sangat buruk atau sangat tidak efisien, 90 sampai 60 hari dikategorikan buruk atau tidak efisien, 51 sampai 40 hari dikategorikan cukup baik atau cukup efisien, 36 sampai 30 hari dikategorikan baik atau efisien serta untuk rata-rata hari pengumpulan piutang yang lebih cepat 30 hari dapat dikategorikan sangat baik atau sangat efisien.

Rumus untuk mengetahui rata-rata hari pengumpulan piutang yakni sebagai berikut:

$$\text{Average collection period} = \frac{360}{\text{Perputaran piutang}}$$

Adapun hasil perhitungan rata-rata hari pengumpulan piutang dapat dilihat sebagai berikut:

Tabel 7
Hasil Perhitungan Rata-rata hari Pengumpulan Piutang

Periode	Perputaran Piutang	Rata-rata Hari Pengumpulan Piutang
2019	16 Kali	23 Hari
2020	10 Kali	36 Hari
2021	19 Kali	19 Hari

Sumber: data diolah 2022

Berdasarkan hasil perhitungan tersebut dapat diketahui bahwa pada tahun 2019, rata-rata hari pengumpulan piutang adalah selama 23 hari yang berarti secara rata-rata Emerald Hotel Timika mengumpulkan piutang usahanya setiap 23 hari sekali dalam periode tersebut. Berdasarkan standar rata-rata hari pengumpulan piutang, dapat diketahui bahwa di tahun 2019 rata-rata hari pengumpulan piutang dalam kategori sangat baik atau sangat efisien. Kemudian pada tahun 2020, rata-rata hari pengumpulan piutang mengalami peningkatan jumlah hari yakni sebesar 13 hari lebih lama dibandingkan dengan tahun sebelumnya. Hal ini berarti secara rata-rata Emerald Hotel Timika mengumpulkan piutangnya setiap 36 hari sekali dalam periode tersebut namun dapat dikategorikan baik atau efisien berdasarkan standar rata-rata hari pengumpulan piutang. Sedangkan pada tahun 2021, rata-rata hari pengumpulan piutang mengalami penurunan jumlah hari yakni sebesar 17 hari lebih cepat dibandingkan dengan tahun sebelumnya yang berarti secara rata-rata Emerald Hotel Timika mengumpulkan piutangnya setiap 19 hari sekali dalam periode tersebut dan dapat dikatakan bahwa pada periode tersebut rata-rata hari pengumpulan piutang sangat baik atau sangat efisien.

19 hari sekali dalam periode tersebut dan dapat dikatakan bahwa pada periode tersebut rata-rata hari pengumpulan piutang sangat baik atau sangat efisien.

Analisis Rasio Tunggakan dan Rasio Penagihan

Aktivitas penagihan piutang pada Emerald Hotel Timika dapat diukur dengan menghitung rasio tunggakan dan rasio penagihan. Rasio tunggakan pada Emerald Hotel Timika digunakan untuk mengetahui berapa besar jumlah piutang yang tertunggak atau belum tertagih terhadap penjualan kredit pada periode yang sama. Sama halnya dengan rasio tunggakan, rasio penagihan juga digunakan untuk mengetahui sejauh mana aktivitas penagihan yang dilakukan dan berapa besar piutang yang dapat tertagih dari total piutang pada periode tertentu. Standar rasio tunggakan dan rasio penagihan menunjukkan bahwa apabila rasio tunggakan $> 3\%$ dan rasio penagihan $\leq 97\%$, maka semakin besar risiko piutang yang tidak tertagih sehingga aktivitas penagihan piutang dapat dikatakan kurang baik dan apabila rasio tunggakan $\leq 3\%$ dan rasio penagihan $> 97\%$, maka semakin kecil risiko piutang yang tidak tertagih.

tertagih dan aktivitas penagihan piutang dapat dikatakan baik. Oleh karena itu, rasio tunggakan dan rasio penagihan perlu diukur untuk mengetahui bagaimana

pengelolaan piutang pada Emerald Hotel Timika dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{a. Rasio tunggakan} = \frac{\text{Jumlah piutang tertunggak}}{\text{Total piutang}} \times 100\%$$

$$\text{b. Rasio penagihan} = \frac{\text{Jumlah piutang tertagih}}{\text{Total piutang}} \times 100\%$$

Adapun hasil perhitungan terhadap rasio tunggakan dan

rasio penagihan dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 8
Hasil Perhitungan Rasio Tunggakan dan Rasio Penagihan

Periode	Piutang		Total Piutang (Rp)	Rasio Tunggakan	Rasio Penagihan
	Tertunggak (Rp)	Tertagih (Rp)			
2019	294,191,805	3,986,369,900	4,280,561,705	6.87%	93.13%
2020	191,252,640	2,298,713,756	2,489,966,396	7.68%	92.32%
2021	172,015,330	3,332,922,381	3,504,937,711	4.91%	95.09%

Sumber: data diolah 2022

Dari perhitungan tersebut dapat diketahui bahwa rasio tunggakan pada tahun 2019 sebesar 6.87%, tahun 2020 sebesar 7.68% dan tahun 2021 sebesar 4.91%. Sedangkan rasio penagihan pada tahun 2019 sebesar 93.13%, tahun 2020 sebesar 92.32% dan tahun 2021 sebesar 95.09%. Hal ini menunjukkan bahwa secara rata-rata rasio tunggakan sebesar 6.49% dan rasio penagihan sebesar 93.51%. Berdasarkan

standar rasio tunggakan dan rasio penagihan, hal ini menunjukkan bahwa apabila rasio tunggakan lebih besar dari 3% dan rasio penagihan lebih kecil atau sama dengan 97%, maka semakin besar risiko piutang yang tidak tertagih. Meskipun demikian, dari hasil analisis secara keseluruhan selama tiga periode tersebut, besarnya presentase rasio tunggakan dan rasio penagihan menunjukkan bahwa risiko piutang yang tidak tertagih tidak terlalu besar. Sehingga dapat

disimpulkan bahwa aktivitas penagihan piutang pada Emerald

Hotel Timika dapat dikatakan cukup baik.

Pembahasan Hasil Analisis

Adapun pembahasan hasil analisis terhadap rasio-rasio yang berhubungan dengan piutang adalah sebagai berikut:

a. Tingkat Perputaran Piutang pada Emerald Hotel Timika

Berdasarkan hasil analisis terhadap tingkat perputaran piutang, dapat diketahui bahwa perputaran piutang pada Emerald Hotel Timika dapat dikatakan sangat efektif yang berarti perusahaan mampu mengelola perputaran piutang dengan baik. Meskipun demikian, jika dilihat dari tahun ke tahun, tingkat perputaran piutang pada Emerald Hotel Timika mengalami penurunan di tahun 2020. Hal ini dikarenakan menurunnya penjualan kredit yang cukup signifikan sedangkan rata-rata piutang mengalami penurunan yang tidak signifikan atau tidak begitu besar sehingga mengakibatkan piutang di tahun 2020 menjadi besar. Penurunan penjualan kredit di tahun 2020 salah satunya disebabkan oleh adanya pandemi covid-19 yang mengakibatkan menurunnya pengunjung di Emerald Hotel Timika.

Pada tahun 2021 tingkat perputaran piutang mulai meningkat dan mencapai titik tertinggi dibanding tahun-tahun sebelumnya. Hal tersebut

disebabkan oleh meningkatnya penjualan kredit serta rata-rata piutang yang mengalami penurunan sehingga piutang hotel pada periode tersebut tidak begitu besar dibandingkan tahun-tahun sebelumnya. Salah satu faktor yang menyebabkan peningkatan penjualan yakni pada September 2021 merupakan ajang Pekan Olahraga Nasional (PON) di Kabupaten Mimika sehingga banyak pengunjung dari luar Mimika yang berkunjung khususnya pada Emerald Hotel Timika.

b. Rata-rata Hari Pengumpulan Piutang pada Emerald Hotel Timika

Berdasarkan hasil perhitungan terhadap rata-rata hari pengumpulan piutang, dapat diketahui bahwa periode pengumpulan piutang piutang pada Emerald Hotel Timika dapat dikatakan sangat efisien. Hal ini dapat dilihat dari tingkat perputaran piutang yang lebih besar dari standar industri sehingga rata-rata hari pengumpulan piutang selama tiga periode tersebut semakin cepat. Meskipun demikian, jika dilihat dari tahun ke tahun, rata-rata hari pengumpulan piutang pada Emerald Hotel Timika mengalami peningkatan jumlah hari di tahun 2020. Hal tersebut dikarenakan tingkat perputaran piutang pada Emerald Hotel

Timika mengalami penurunan yang mengakibatkan rata-rata hari pengumpulan piutang pada periode tersebut semakin lama. Meskipun demikian, pada tahun 2021 tingkat perputaran piutang mulai meningkat sehingga rata-rata hari pengumpulan piutang semakin cepat dan efisien. Oleh karena itu, pihak manajemen hotel perlu mempertahankan serta meningkatkan performnya dalam mengelola piutang sehingga piutang hotel dapat dengan cepat diubah menjadi kas untuk menunjang aktivitas operasional pada Emerald Hotel Timika.

c. Aktivitas Penagihan Piutang pada Emerald Hotel Timika

Aktivitas Penagihan dapat diukur dengan menghitung rasio tunggakan dan rasio penagihan. Berdasarkan hasil analisis tentang rasio tunggakan dan rasio penagihan pada Emerald Hotel Timika, dapat diketahui bahwa aktivitas penagihan pada

Emerald Hotel Timika dapat dikatakan cukup baik. Hal tersebut dapat dilihat dari rasio tunggakan yang lebih besar dari standar industri serta rasio penagihan yang lebih kecil dari standar industri sehingga risiko piutang tak tertagih semakin besar maka aktivitas penagihan semakin rendah. Meskipun demikian, dari hasil analisis secara keseluruhan selama tiga periode tersebut, besarnya presentase rasio tunggakan dan rasio penagihan menunjukkan bahwa risiko piutang yang tidak tertagih tidak terlalu besar. Sehingga dapat disimpulkan bahwa aktivitas penagihan piutang pada Emerald Hotel Timika dapat dikatakan cukup baik. Oleh karena itu, pihak manajemen hotel perlu meningkatkan aktivitas penagihan piutangnya sehingga risiko piutang tak tertagih semakin kecil.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Adapun kesimpulan yang dapat disampaikan oleh penulis berdasarkan hasil analisis dan pembahasan adalah sebagai berikut:

a. Dari hasil analisis dan pembahasan mengenai tingkat perputaran piutang, dapat disimpulkan bahwa secara keseluruhan tingkat perputaran piutang pada Emerald Hotel

Timika dapat dikatakan sangat efektif, meskipun terjadi penurunan di tahun 2020 di mana pada tahun tersebut merupakan awal terjadinya pandemi covid-19 yang menyebabkan menurunnya penjualan kredit dan rata-rata piutang. Namun hal ini dapat dibuktikan dengan peningkatan yang cukup signifikan di tahun 2021.

b. Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan tentang rata-rata hari pengumpulan piutang,

dapat disimpulkan bahwa sama halnya dengan tingkat perputaran piutang,

meskipun terjadi peningkatan jumlah hari di tahun 2020 namun hal ini dapat dibuktikan dengan perubahan yang cukup signifikan di tahun 2021 sehingga rata-rata hari pengumpulan piutang pada Emerald Hotel Timika dapat dikatakan sangat baik karena apabila hari rata-rata pengumpulan piutang lebih cepat dari batas waktu

Saran

Adapun saran yang dapat penulis berikan kepada Emerald Hotel Timika berdasarkan penelitian yang telah dilakukan adalah sebagai berikut:

- a. Pihak manajemen Emerald Hotel Timika perlu memperhatikan serta meningkatkan aktivitas pengelolaan tingkat perputaran piutang pada Emerald Hotel Timika sehingga diharapkan pada periode-periode berikutnya tingkat perputaran piutang semakin besar.
- b. Pihak manajemen Emerald Hotel Timika perlu mempertahankan serta

pembayaran piutang, maka pengumpulan piutang dapat dikatakan efisien.

- c. Hasil analisis menunjukkan bahwa dari hasil analisis secara keseluruhan selama tiga periode tersebut, besarnya presentase rasio tunggakan dan rasio penagihan menunjukkan bahwa risiko piutang yang tidak tertagih tidak terlalu besar. Sehingga dapat disimpulkan bahwa aktivitas penagihan piutang pada Emerald Hotel Timika dapat dikatakan cukup baik.

meningkatkan performnya dalam pengendalian terhadap rata-rata hari pengumpulan piutang sehingga piutang hotel dapat dengan cepat diubah menjadi kas untuk menunjang aktivitas operasional pada Emerald Hotel Timika.

- c. Pihak manajemen Emerald Hotel Timika perlu meningkatkan aktivitas penagihan piutangnya sehingga diharapkan pada periode-periode berikutnya risiko piutang tak tertaih semakin kecil.

Bandung: Sekolah Tinggi Pariwisata Bandung, 2019.

DAFTAR PUSTAKA

Apriyanti, Monica. "Analisis Piutang di Padjajaran Suites Resort & Convention Hotel Bogor." In Manajemen Keuangan Prinsip dan Penerapan, by J. Keown.

Arikunto, Suharsimi. *Prosedur Penelitian: suatu pendekatan praktik*. Jakarta: PT Rineka Cipta, 2010.

- Astuti, Wati, and Sukartanti. *Akuntansi Keuangan*. Bandung: Rekayasa Sains, 2021.
- Baridwan, Zaki. *Intermediate Accounting Edisi 8*. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta, 2014.
- Darsono. *Manajemen Keuangan: kajian pengambilan keputusan bisnis berbasis analisis keuangan*. Jakarta: Diadit Media, 2006.
- Harmono. *Manajemen Keuangan; berbasis balanced scorecard pendekatan teori, kasus dan riset bisnis*. Jakarta: Bumi Aksara, 2018.
- Hayati, Anggraeny Retno. "Analisis Efektivitas Pengelolaan dan Sistem Pengendalian Piutang pada PT. Pelabuhan Indonesia IV (Persero) Cabang Terminal Petikemas Makassar." In *Manajemen Keuangan Perusahaan*, by Lukman Syamsuddin. Makassar: Universitas Hasanuddin Makassar, 2012.
- Hery. *Akuntansi Aset, Liabilitas dan Ekuitas*. Jakarta: PT Grasindo, 2014.
- Irwadi, Maulana, Maya Dini, and Selvi Rianti. "Analisis Rasio Keuangan untuk Menilai Kinerja Keuangan pada PT. Sarwa Karya Wiguna Palembang." *Jurnal Akuntanika*, 2017.
- Kasmir. *Analisis Laporan Keuangan*. Depok: PT Rajagrafindo Persada, 2015.
- Methasari, Melanny. *Efektivitas Manajemen Piutang Dalam Upaya Meningkatkan Modal Kerja Pada PT. BPR Aridha Arta Nugraha*. Surabaya: CV. Mitra Sumber Rejeki, 2019.
- Musthafa, H. *Manajemen Keuangan*. Yogyakarta: CV Andi Offset, 2017.
- Prihadi, Toto. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: PPM, 2011.
- Riswaya, Asep Ririh. "Sistem Penjualan Tunai dan Kredit Property di PT. Sanggraha Property." *Jurnal Computech & Bisnis*, 2013.
- Rudianto. *Pengantar Akuntansi Konsep & Teknik Penyusunan Laporan Keuangan*. Jakarta: Penerbit Erlangga, 2012.
- Sari, Ati Retna, Defia Nurbatin, and Supami Wahyu Setiyowati. *Akuntansi Keuangan: Berbasis PSAK*. Malang: Mitra Wacana Media, 2017.
- Sartono, Agus. *Manajemen Keuangan: Teori dan Aplikasi*. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta, 2008.
- Sujarweni, V. Wiratna. *Manajemen Keuangan Teori, Aplikasi dan*

Hasil Penelitian. Yogyakarta: Wiyasha, IBM. *Akuntansi*
Pustaka Baru Press, 2017. *Perhotelan*. Yogyakarta: Andi,
2010.