

ANALISIS PENGELOLAAN PIUTANG USAHA PADA HOTEL SERAYU

Gabryela Rante Lande¹⁾ Yunida Rompas²⁾ Longginus Gelatan³⁾

Email: landegabryela@gmail.com

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Jambatan Bulan Timika

Email: stie@stiejb.ac.id

ABSTRACT

This research aims to determine the billing turnover rate, average billing collection days, and billing performance based on billing activities carried out by Hotel Serayu Timika. This research is descriptive research with data collection techniques using observation, interviews and documentation techniques. The data analysis instruments used in this research are analysis of the billing turnover rate, average billing collection days, arrears ratio and collection ratio. The results of the analysis show that the overall billing turnover rate at the Serayu Hotel can be said to be very effective, even though there was a decline in 2020, this can be proven by a significant increase in 2021. The average billing collection days can be said to be very efficient in collection activities. Hotel Serayu seen from the arrears ratio and collection ratio, it can be concluded that the collection activities at Hotel Serayu are not good enough.

Keywords: *Receivables, and management of receivables*

PENDAHULUAN

Industri pariwisata merupakan salah satu sektor industri yang saat ini terus didorong perkembangannya oleh pemerintah. Seiring dengan perkembangan sektor industri pariwisata, kebutuhan akan akomodasi seperti transportasi dan hotel juga terus meningkat. Keberadaan industri perhotelan tidak hanya mendukung kegiatan pariwisata dengan menyediakan berbagai fasilitas penginapan tetapi juga mendukung berbagai aktivitas lain di masyarakat.

Terdapat berbagai fasilitas lain yang disediakan hotel seperti meeting room, restaurant, ballroom yang dapat dimanfaatkan oleh masyarakat, instansi pemerintah, perusahaan swasta dan berbagai organisasi masyarakat untuk melaksanakan berbagai kegiatan.

Hal ini mendorong semakin besarnya peluang usaha dibidang perhotelan.

Semakin berkembangnya industri perhotelan, semakin tinggi pula tingkat persaingannya. Persaingan yang semakin meningkat membuat perusahaan

semakin berlomba-lomba untuk melakukan berbagai inovasi baik dari segi fasilitas maupun pelayanan yang sesuai dengan keinginan dan kebutuhan pelanggan. Dengan penyediaan fasilitas dan layanan yang baik, tentunya akan meningkatkan kepuasan pelanggan yang menggunakan fasilitas dan layanan jasa yang disediakan oleh hotel. Mengingat pendapatan utama industri perhotelan berasal dari layanan jasa yang disediakan maka kepuasan pelanggan menjadi hal yang penting untuk diperhatikan.

Untuk meningkatkan pendapatan, salah satu strategi yang dapat diterapkan adalah dengan melakukan penjualan jasa secara kredit. Penjualan dalam bentuk kredit yaitu bentuk penjualan dengan pembayaran dilakukan di kemudian hari berdasarkan kesepakatan bersama mengenai harga jasa yang akan di bayar. Penjualan secara kredit dapat menimbulkan resiko piutang yang tidak tertagih jika perusahaan tidak mengelola piutang tersebut dengan baik.

Piutang tak tertagih dapat terjadi karena perusahaan tidak mendapatkan pembayaran dari konsumen atau pelanggan dalam jangka waktu yang telah ditentukan. Jika perusahaan tidak mampu menagih piutang yang ada maka akan berdampak terhadap kondisi kas perusahaan yang pada akhirnya akan mengganggu kegiatan operasional perusahaan. Oleh karena perusahaan perlu

mengelola piutang yang dimiliki dengan baik sehingga tidak memberikan dampak buruk terhadap kondisi perusahaan.

Hotel Serayu merupakan salah satu hotel di Kabupaten Mimika yang didirikan oleh Bapak Soemitro pada tahun 1995. Hotel Serayu termasuk hotel yang sudah lama didirikan yang pada saat ini masuk pada kategori hotel bintang dua. Hotel serayu memiliki tiga tipe kamar yaitu deluxe, standar, superior. Hotel Serayu juga memiliki fasilitas berupa parkir gratis, restaurant, ruang rapat, dan wifi gratis serta akomodasi transportasi.

Dalam menjalankan usahanya hotel serayu menjalin kerjasama dengan beberapa perusahaan seperti PT. Freeport, Avsec, dan Avco. Jasa yang dapat diperoleh pada hotel serayu meliputi penginapan dan fasilitas hotel lainnya seperti restoran, laundry, dan kendaraan antar jemput yang sudah di sediakan oleh hotel serayu. penggunaan kamar hotel untuk memenuhi kebutuhan perusahaan tersebut dalam memfasilitasi karyawannya lebih layak. tidak lupa juga dengan makanan yang di sediakan oleh restoran hotel serayu yang juga masuk dalam perjanjian kerjasama. Aktivitas penjualan kredit pada hotel serayu meliputi kamar hotel bagi karyawan dan tamu yang termasuk dalam perjanjian sebelumnya dalam pembeliannya secara kredit dan di bayarkan paling lama 30 hari setelah penggunaannya.

Sesuai observasi yang dilakukan oleh peneliti, ditemukan bahwa piutang tak tertagih di Hotel Serayu mengalami peningkatan namun penjualan kredit mengalami penurunan. Hal ini menunjukkan

bahwa semakin besar jumlah piutang yang tidak dapat ditagih oleh perusahaan. Adapun jumlah penjualan kredit dan piutang tertunggak pada Hotel Serayu seperti disajikan pada tabel berikut

Tabel 1.1
Penjualan Kredit Dan Piutang Tertunggak Pada Hotel Serayu
Timika Periode 2020-2021

Periode	Penjualan Tunai	Penjualan Kredit	Piutang Tertunggak
2020	Rp 1.696.764.819	Rp 4.838.624.169	Rp 788.615.630
2021	Rp 1.364.270.811	Rp 4.577.280.931	Rp 510.143.920
Total	Rp 3.061.035.630	Rp 9.415.905.100	Rp 1.298.759.550

Sumber: Data Diolah

Diketahui jumlah penjualan kredit tahun 2020 dengan piutang yang tertunggak pada tahun 2021 penjualan kredit mengalami penurunan dari tahun 2020 sedangkan piutang yang tertunggak mengalami peningkatan dari tahun 2020. Kondisi ini tentunya harus diperhatikan perusahaan sehingga jumlah piutang tak tertagih dapat kurangi. Karena dalam piutang tentu ada kendala yang dialami pada saat proses penagihan dan pelunasan piutang yaitu pembayaran tidak tepat waktu.

Berdasarkan uraian latar belakang tersebut, maka perlu dilakukan penelitian lebih lanjut mengenai hal tersebut. pengelolaan piutang pada Hotel Serayu dengan judul "Analisis Pengelolaan Piutang Pada Hotel Serayu".

TINJAUAN PUSTAKA

Piutan

Menuru PSAK NO.43 (Nurani & Zannati, 2017:427) menyebutkan piutang adalah jenis pembayaran dalam bentuk pembelian dan atau penagihan piutang atau tagihan jangka pendek suatu perusahaan yang berasal dari transaksi usaha. Semakin tinggi rasio menunjukkan bahwa modal kerja yang ditanamkan dalam piutang semakin rendah dan tentunya kondisi ini bagi perusahaan semakin baik. Sebaliknya semakin rendah rasio maka ada over investment dalam piutang. hal yang jelas adalah rasio perputaran piutang menunjukkan kualitas kesuksesan penagihan piutang (Nuryani & Zannati, 2017:427).

Menurut PSAK no.9 (Elfani et al., 2019:164) : " Piutang usaha meliputi piutang yang timbul karna penjualan produk atau penyerahan jasa dalam rangka kegiatan usaha

normal perusahaan. Piutang usaha dan lain-lain diharapkan tertagih dalam satu atau siklus usaha normal diklasifikasikan sebagai aktiva lancar”.

Menurut Hadri Mulya (Elfani et al., 2019:164), “piutang adalah berupa hak klaim atau tagihan berupa uang atau bentuk lainnya kepada seseorang atau suatu perusahaan”.

Menurut Slamet Sugiri (Elfani et al., 2019:164), “Piutang adalah tagihan baik kepada individu-individu maupun kepada perusahaan yang akan diterima dalam bentuk kas”.

Dapat disimpulkan bahwa piutang adalah tagihan yang dimiliki oleh perusahaan maupun perseorangan yang berasal dari transaksi penjualan barang atau jasa kepada pihak lain dan masih dalam proses pembayaran

Kerugian Piutang

Menurut Jusup, (2011:76) di atas telah disebutkan bahwa penjualan secara kredit disamping mendatangkan keuntungan, juga bisa membawa kerugian bagi perusahaan. Penjualan secara kredit akan menguntungkan perusahaan karena lebih menarik calon pembeli sehingga volume penjualan meningkat yang berarti menaikkan pendapatan perusahaan. Di lain pihak penjualan secara kredit seringkali mendatangkan kerugian, yaitu apabila si debitur tidak mau atau tidak mampu melaksanakan kewajibannya. Kerugian ini dalam akuntansi dikenal dengan berbagai

nama, seperti kerugian piutang, beban piutang tak tertagih, dan beban piutang ragu-ragu. Dalam buku ini penulis menggunakan salah satu istilah yang lazim yaitu kerugian piutang. Dalam akuntansi, kerugian akibat piutang tak dapat ditagih dicatat dengan mendebet akun kerugian piutang. Kerugian semacam itu dalam dunia usaha dianggap sebagai hal yang normal dan merupakan risiko yang sudah selayaknya bagi perusahaan yang melakukan penjualan secara kredit. Ditinjau dari sudut pandang manajemen, adanya kerugian. Piutang dalam jumlah yang wajar menunjukkan bahwa kebijakan kredit yang ditetapkan perusahaan sudah tepat. Kerugian piutang yang terlalu rendah memberi petunjuk bahwa kebijakan kredit perusahaan terlalu ketat, sebaliknya kerugian piutang yang terlalu tinggi dapat diartikan bahwa kebijakan kredit perusahaan terlalu longgar. Pencatatan kerugian piutang dapat dilakukan dengan dua metode, yaitu metode penghapusan piutang langsung, dan metode cadangan.

Menurut Hery (Mustofah & Cahyadi, 2022:67) piutang tak tertagih yaitu pada saat pencatatan piutang yang akan di laporkan ke dalam neraca sebagai aset lancar, maka harus menunjukkan jumlah yang nantinya dapat di tagih setelah melakukan perhitungan atas besarnya kredit macet. Beban yang timbul akibat tidak tertagihnya piutang usaha akan dilakukan pencatatan dalam suatu

pembukuan sebagai beban operasional perusahaan.

Menurut Maajid (Mustofah & Cahyadi, 2022:67) piutang tak tertagih merupakan tagihan merupakan tagihan atas penjualan barang atau jasa secara kredit yang nantinya perusahaan akan melakukan upaya untuk penagihan atas hak tagihan tersebut, namun terdapat beberapa pihak yang telah diberi tagihan, tidak memiliki kemampuan dalam pembayaran hutangnya. Maka hal ini tersebut termaksud kedalam piutang tak tertagih perusahaan.

Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Besarnya Piutang

Menurut Musthafa (2017:38) faktor-faktor yang mempengaruhi Besarnya Piutang sebagai berikut.

- a. Jumlah besar atau kecilnya penjualan kredit

Semakin besar jumlah penjualan kredit, maka semakin besar pula piutang, atau dan 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 sudah 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. Makin 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, besarnya 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 pembayarannya 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.

- f. Jangka waktu kredit.

Perubahan jangka waktu kredit dapat menaikkan penjualan, tetapi investasi dalam piutang juga akan meningkat. Oleh karena itu, manajer keuangan atau manajer perkreditan perlu menentukan jangka waktu kredit optimum, yaitu dimana titik laba marginal, karena kenaikan penjualan sama dengan biaya karena menaikkan piutang.

peranan manajer perkreditan adalah menaikkan penjualan yang menguntungkan, agar nilai perusahaan akan naik dengan memberikan kredit kepada para pelanggan secara layak, sehingga kemakmuran pemilik perusahaan lebih makmur.

Rasio Piutang

Menurut (Tambunan & Noviana, 2016 : 410) Adapun beberapa rasio yang berhubungan dengan piutang dapat diuraikwan sebagai berikut:

- a. Perputaran Piutang (*Receivable Turn Over*)

Menurut Kasmir (2010:247) perputaran piutang merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa lama penagihan piutang selama satu periode. Atau berapa kali dana yang ditanam dalam piutang ini berputar dalam satu periode. Perputaran piutang disebut juga dengan RTO. Makin tinggi rasio menunjukkan bahwa modal kerja yang ditanamkan dalam piutang makin rendah dan tentunya kondisi ini semain baik bagi perusahaan. Sebaliknya jika rasio makin rendah, maka ada over investmen dalam piutang.

- b. Periode Pengumpulan Piutang (*Average Collection Period*)

Menurut Sutrisno dalam Nurjannah (2012:52) menyatakan bahwa ACP digunakan untuk mengetahui jangka waktu yang diperlukan

untuk mengumpulkan piutang menjadi kas. Waktu perputaran piutang dinyatakan dalam hari, hal ini disebabkan syarat pembayaran yang ditetapkan didalam transaksi penjualan dinyatakan dalam satuan hari sebagai satuan waktu.

c. Rasio Tunggakan

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

d. Rasio Penagihan

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

RANCANGAN PENELITIAN

Metode Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif. Menurut Arikunto (2010:3), penelitian deskriptif ini merupakan penelitian yang benar-benar hanya memaparkan apa yang terdapat atau terjadi dalam sebuah kancah, lapangan, atau wilayah tertentu. Tujuan dari metode ini adalah untuk menggambarkan mengenai pengelolaan piutang pada Hotel Serayu dengan melakukan analisis terhadap kinerja piutang sehingga

dapat menjadi bahan evaluasi manajemen.

Data dan Sumber Data

Data yang di gunakan dalam penelitian ini berupa data kualitatif dan kuantitatif.

Data kualitatif adalah data yang berupa non angka seperti gambaran umum, keterangan atau penjelasan dari pihak hotel Serayu Timika.

Data kuantitatif adalah data yang berupa angka-angka seperti data laporan piutang yang di peroleh dari Hotel Serayu Timika.

Sumber data dalam penelitian ini berupa sumber primer. Sumber primer, yaitu data yang diperoleh melalui pihak pertama dalam penelitian lapangan, observasi, maupun wawancara langsung dengan pihak Hotel Serayu.

Instrumen Penelitian

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

Daftar Wawancara, berupa rincian pernyataan mengenai kebijakan penjualan kredit pada Hotel Serayu.

Daftar checklist dokumen, berupa daftar rincian dokumen yang dibutuhkan dalam penelitian pada Hotel Serayu Timika.

Instrumen analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

- a. Untuk mengetahui tingkat perputaran piutang pada Hotel Serayu Timika, penulis menggunakan rasio

perputaran piutang yang dirumuskan sebagai berikut.

$$\frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Rata – rata Piutang}}$$

Adapun standar perputaran piutang yang digunakan dalam penelitian ini dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 2
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 : Hermawati (Ishak, 2019: 98)

- b. Untuk mengetahui hari rata-rata pengumpulan piutang pada Hotel Serayu Timika, penulis menggunakan rasio ACP (average collection period) yang dirumuskan sebagai berikut:

$$\frac{\text{Jumlah hari dalam satu tahun}}{\text{Perputaran piutang}}$$

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

Tabel 3
Standar Rata-Rata Hari Pengumpulan Piutang

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

Sumber : Ishak (2022: 99)

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

RasioTunggakan= "Jumlah piutang tertunggak pada akhir periode"/"Total piutang pada periode yang sama" " $\times 100\%$ "

Rasio penagihan= (Jumlah piutang tertagih pada akhir periode)/(Total piutang pada periode yang sama) $\times 100\%$

Adapun standar yang digunakan dalam penelitian ini dapat terlihat pada tabel berikut:

Tabel 4
Standar Rasio Tunggakan

Presentase	Kriteria
>3%	Kecil
$\leq 3\%$	Besar

Sumber : Sulistiawan, dkk (Ishak, 2021:130)

Standar rasio penagihan dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 5
Standar Rasio Penagihan

Presentase	Kriteria
>97%	Kecil
≤97%	Besar

Sumber : Ishak, 2022

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Data

Hotel Serayu merupakan salah satu hotel yang berada di

Timika yang menjual jasa secara tunai ataupun kredit. supaya Hotel Serayu bertanggung jawab untuk meningkatkan pendapatan layanan dapat meningkat. Namun kenyataannya, kebijakan perkreditan yang diterapkan belum dilaksanakan secara maksimal. Hal ini dibuktikan dengan banyaknya tagihan yang belum dibayar di Hotel Serayu, padahal sudah melewati tanggal jatuh tempo. Adapun gambaran piutang yan tertunggak dapat dilihat dalam leporan umur piutang pada table 5.1 berikut:

Tabel 6
Daftar Umur Piutang pada Hotel Serayu Timika
Periode 2023

Umur Piutang	2020		2021	
	Nominal	%	Nominal	%
1- 30 Hari	Rp151.938.990	79%	Rp 143.231.806	83%
31- 60 Hari		0%		0%
61- 90 Hari	Rp 39.313.650	21%		0%
> 90 Hari		0%	Rp 28.783.524	17%
Total	Rp191.252.640	100%	Rp 172.015.330	100%

Sumber: Hotel Serayu, Data diolah, 2023

Dari data tersebut yang diketahui bahwa umur piutang dengan kategori 61 sampai dengan 90 hari hanya terdapat pada tahun 2020 yakni sebesar 21% dari total piutang, yang berarti bahwa pada tahun 2020 risiko pitang tak tertagih 21%. Sedangkan untuk

umur piutang dengan kategori lebih dari 90 hari terdapat pada tahun 2021 yaitu sebesar 17% total piutang berarti besarnya risiko piutang yang tidak bisa tertagih terdapat pada periode terebut.

Hal ini dapat menyebabkan masalah ketika piutang tidak dapat

diambil, dari tanggal jatuh tempo piutang meleset, dan piutang yang ditahan lebih dari 90 hari dapat menjadi semakin besar. Oleh karena itu, pengelola hotel harus konsisten dalam menagih pelanggannya.

Analisis Tingkat Perputaran Piutang

Menganalisis rasio perputaran piutang (*accounts receivable turnover ratio*) sangat tepat jika tidak terjadi masalah keterlambatan pembayaran atau keterlambatan pembayaran pada saat pelaksanaan. Adapun hasil perhitungan dan tingkat perputaran piutang dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 7
Perhitungan Tingkat Perputaran Piutang

Periode	Piutang		Penjualan Kredit	Rata-rata Piutang	Perputaran Piutang
	Awal	Akhir			
2020	Rp 542.095.360	Rp 476.597.200	Rp 4.130.941.169	Rp 509.346.280	8
2021	Rp 476.597.200	Rp 277.103.250	Rp 4.001.884.181	Rp 376.850.225	11

Sumber: Data diolah, 2023

Perputaran piutang pada perusahaan dikatakan baik apabila dalam pelaksanaannya tidak mengalami kendala seperti pembayaran macet atau keterlambatan pembayaran. Dari perhitungan tersebut diperoleh tingkat perputaran pada tahun 2020 sebesar 8 kali. Artinya, dalam 1 tahun piutang diubah menjadi uang tunai. Berdasarkan kriteria perputaran penagihan piutang, bahwa perputaran penagihan piutang pada tahun 2020 masuk kategori baik dan cukup baik. Tingkat perputaran piutang pada tahun 2021 sebanyak 11 kali, turun 3 kali dibandingkan tahun sebelumnya, namun dapat dinilai baik berdasarkan standar tingkat perputaran piutang.

Analisis Rata-Rata Hari Pengumpulan Piutang

Rata-rata hari pengumpulan piutang (*average collection period*), untuk perputaran piutang pada tahun 2020 sebanyak 8 kali dan tahun 2021 sebanyak 11 kali. Maka rata-rata hari pengumpulan piutang dapat dilihat dalam perhitungan sebagai berikut:

Tabel 8
Hasil Perhitungan Rata-Rata Hari Pengumpulan Piutang

No	Keterangan	2020	2021
1	Receivable Turnover	8	11

2	Average Collection Period	45 hari	34 hari
---	---------------------------	---------	---------

Sumber: data diolah 2023

Berdasarkan hasil perhitungan tersebut dapat diketahui bahwa nilai *receivable turnover* pada tahun 2020 sebanyak 8 kali dan pada tahun 2021 sebanyak 11 kali, sedangkan nilai dari Average collection period 45 hari dan tahun 2021 selama 34 hari kondisi dua tahun tersebut rata-rata hari pengumpulan piutang adalah 45 hari berarti secara rata-rata Hotel Serayu Timika mengumpulkan piutang usahanya setiap 45 hari sekali. Standar rata-rata hari pengumpulan piutang, diketahui bahwa di tahun 2020 rata-rata hari pengumpulan piutang dalam kategori sangat baik dan efisien. Kemudian pada tahun

2021, rata-rata hari pengumpulan piutang mengalami penurunan jumlah hari yakni sebesar 34 hari lebih cepat dibandingkan dengan tahun sebelumnya yang berarti secara rata-rata Hotel Serayu Timika mengumpulkan piutang setiap 11 hari sekali dalam periode tersebut dan dapat dikatakan bahwarata-rata hari pengumpulan piutang terebut sangat baik dan efisien.

Analisis Rasio Tunggakan dan Rasio Penagihan

Aktivitas penagihan piutang Hotel Serayu Timika dapat diukur dengan menghitung rasio penagihan dan tunggakan.

Untuk menghitung besarnya rasio tunggakan maka dibutuhkan jumlah piutang dan jumlah piutang tertunggak. Adapun hasil perhitungan terhadap rasio tunggakan dan rasio penagihan dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 9
Hasil Perhitungan Rasio Tunggakan dan Rasio Penagihan

Periode	Piutang		Total Piutang	Rasio Tunggakan	Rasio Penagihan
	Tertunggak	Tertagih			
2020	788.615.630	3.342.327.559	4.130.943.189	19,09%	80,91%
2021	510.143.920	3.491.742.282	4.001.886.202	12,75%	87,25%

Sumber: Data diolah, 2023

Dari perhitungan tersebut dapat diketahui rasio tunggakan pada tahun 2020 sebesar 19,09%, tahun 2021 12,75%. Sedangkan rasio penagihan pada tahun 2020 sebesar 87,25%. Artinya rata-rata tingkat kenakalan adalah 6.49% dan tingkat pengumpulannya

93.51%. Dari standar tingkat tunggakan meningkat ketika tingkat tunggakan lebih dari 3% dan tingkat penagihan besar atau sama dengan 97%. Namun, ketika menganalisis hasil keseluruhan dari dua periode tersebut berdasarkan presentasi tingkat

tunggakan dan tingkat pemulihan piutang secara luas, terlihat jelas bahwa risiko penagihan piutang tidak tertagih tidak terlalu besar.

Pembahasan Hasil Analisis

Berdasarkan analisis tingkat perputaran piutang dapat disimpulkan perputaran piutang Hotel Serayu Timika sudah cukup baik. Jika dilihat dari standar industri kalau 2020 termaksud dalam kategori cukup baik sedangkan 2021 menjadi meningkat menjadi baik. Dan Pada tahun 2021 tingkat perputaran piutang mulai meningkat disbanding tahun sebelumnya. Hal ini disebabkan oleh peningkatan penjualan kredit dan penurunan rata-rata piutang sehingga jumlah piutang tidak sebesar tahun lalu. Salah satu faktor yang mempengaruhi pertumbuhan penjualan. yaitu kegiatan Pekan Olahraga Nasional (PON) yang di selenggarakan di Timika hal ini membuat pengunjung dari luar Timika berkunjung khususnya pada Hotel Serayu Timika.

Melalui hasil dari perhitungan rata-rata hari pengumpulan piutang yang diketahui, jangka waktu yang di perlukan untuk pengumpulan piutang pada tahun 2020 yaitu dari hari dalam setahun 365 hari di bagi perputaran piutang sebanyak 8 kali jadi hasil dari penjumlahan tersebut yaitu 45 hari, sedangkan tahun 2021 yaitu hari dalam setahun 365 hari di bagi perputaran piutang sebanyak 11 kali jadi hasil dari penjumlahan tersebut yaitu 34 hari.

Melalui hasil dari perhitungan rata-rata hari pengumpulan piutang uang diketahui, Aktivitas pengihan terlihat dari tunggakan yang semakin tinggi dan rasio penagihan yang semakin rendah, sehingga semakin tinggi risiko piutang yang terhutang maka semakin rendah pula aktivitas penagihannya.

PENUTUP

Kesimpulan

Adapun kesimpulan yang dapat disampaikan pada penulis berdasarkan analisis dan pembahasan yaitu sebagai berikut:

- a. Dari hasil analisis dan pembahasan mengenai tingkat perputaran piutang dapat disimpulkan bahwa secara keseluruhan tingkat perputaran piutang pada Hotel Serayu Timika dapat dikatakan baik, meskipun terjadi penurunan di tahun 2020 di mana pada tahun tersebut merupakan awal terjadi pandemic virus covid-19 yang menyebabkan menurunnya penjualan kredit dan rata-rata piutang. Namun hal ini dapat dibuktikan dengan peningkatan yang cukup signifikan di tahun 2020
- b. Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan tentang rata-rata hari pengumpulan piutang, meskipun terjadi peningkatan jumlah hari di tahun 2020 namun hal ini dapat dibuktikan dengan perubahan yang cukup signifikan di tahun 2020 sehingga rata-rata hari pengumpulan piutang pada

Hotel Serayu Timika dapat dikatakan sangat baik karena apabila hari rata-rata pengumpulan piutang lebih cepat dari batas waktu pembayaran piutang, maka pengumpulan piutang lebih cepat dari batas waktu pembayaran piutang, maka pengumpulan piutang dapat dikatakan efektif.

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

Saran

Adapun saran yang dapat penulis berikan kepada Hotel Serayu berdasarkan penelitian yang telah dilaksanakan yaitu sebagai berikut:

- a. Pihak manajemen Hotel Serayu perlu meningkatkan aktivitas pengelolaan tingkat perputaran piutang pada Hotel Serayu sehingga diharapkan pada periode-periode berikutnya tingkat perputaran piutang semakin besar.
- b. Pihak manajemen Hotel Serayu perlu mempertahankan serta meningkatkan performnya dalam pengendalian terhadap rata-rata hari pengumpulan piutang sehingga piutang Hotel

dapat dengan cepat diubah menjadi kas untuk menunjang aktivitas operasional pada Hotel Serayu.

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

DAFTAR PUSTAKA

- Elfani, A., Nurjana, Y., & Munawar, A. (2019). Peranan Sistem Informasi Akuntansi Piutang Terhadap Pengendalian Piutang. *Jurnal Ilmiah Manajemen Kesatuan*, 7, 164.
file:///C:/Users/HPTIM/Downloads/document (7).pdf
- Fahmi, I. (2013). *Pengantar Manajemen Keuangan*. Penerbit Alfabeta. Bandung.
- Hariawan, F. (2016). Manajemen Piutang Pada Hotel Di Surabaya. *Majalah Ekonomi*, 21, 257.
- Ishak, T. I. (2022). Analisis Efektivitas dan Efisiensi Pengelolaan Piutang Pada Emerald Hotel Timika. *Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Jambatan Bulan Timika*.
- Musthafa. (2017). *Manajemen Keuangan*. Penerbit Andi. Jakarta.
- Mustofah, N. T., & Cahyadi, N. (2022). Analisis Piutang Tak Tertagih Berdasarkan Umur Piutang Pada PT Kawasan Industri Gresik. *Ekonomi Dan Bisnis*, 5, 67.

- Sodikin, S. S. (2013). Akuntansi Pengantar 2 (Edisi Keen). Penerbit Unit Penerbit dan Percetakan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.
- Sujarweni, V. W. (n.d.). Manajemen Keuangan. Penerbit Pustaka Baru Pres.
- Tambunan, D., & Noviana, S. (2016). Analisis Tingkat Perputaran Piutang Pada PT Perdana Gapuraprima Periode 2012-2014. 410.
- Wiyasha, I. (2010). Akuntansi Perhotelan (D. Hardjono (ed.)). Penerbit Andi.