

ANALISIS TINGKAT PERPUTARAN PIUTANG TERHADAP EFEKTIVITAS ARUS KAS PADA CV JARING MAS PAPUA

Afridhah¹, Nely Salu Padang²

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Jambatan Bulan

Email: stie@jb.ac.id

ABSTRACT

This study was conducted with the following objectives: (1) to determine whether the receivables turnover and average days of receivables collection at CV Jaring Mas Papua are classified as good. (2) to determine the effectiveness of receivables control on CV Jaring Mas Papua's cash flow is classified as effective. With this, the author uses a descriptive approach, namely the author wants to analyze the level of receivables turnover at CV Jaring Mas Papua on the effectiveness of its cash flow, the author uses primary data and secondary data, namely financial reports for two years, the tools used are the receivables turnover method, average days of receivables collection (average collection period), and cash conversion cycle. From the results of the study conducted at CV Jaring Mas Papua, the receivables turnover is classified as good for two years but the company should increase investment so that the company has sufficient cash to finance all company activities optimally.

Keywords: *Receivables turnover, average collection period, cash conversion cycle and effectiveness.*

PENDAHULUAN

Perkembangan dunia usaha yang tumbuh semakin pesat ini akan menimbulkan suatu dampak bagi perusahaan, yaitu ditandai dengan semakin ketatnya persaingan diantara perusahaan. Menyadari persaingan yang ketat ini, perusahaan ingin terus beroperasi untuk kelangsungan perusahaan yang akan mendatang. Karena persaingan semakin ketat, maka perusahaan

membutuhkan suatu strategi pemasaran yang dapat membantu perusahaan untuk terus mempertahankan pangsa pasarnya

Pada zaman ini semakin besar suatu perusahaan maka semakin banyak masalah yang timbul pada suatu perusahaan tersebut didalam mewujudkan usahanya dan menjalankan aktivitas perusahaan, salah satu masalah yang dihadapi yaitu

persaingan didalam memasarkan produk. Untuk dapat mengatasi masalah tersebut maka perusahaan harus berupaya untuk memenangkan persaingan produk di pasar melalui berbagai kebijakan mengenai kualitas dan mutu produk yang dimiliki untuk meningkatkan penjualan. Strategi yang digunakan perusahaan untuk memenuhi permintaan pasar serta menjaga loyalitas dan kepercayaan pelanggan, yaitu dengan memberikan kebijakan secara kredit, sehingga perusahaan terkadang menerapkan sistem penjualan kredit yang menyebabkan piutang pada penjualan.

Piutang merupakan tagihan kepada pelanggan dari transaksi usaha yang tidak dilengkapi dengan instrumen kredit berupa wesel, promes, ataupun askep dan akan diterima dalam bentuk uang tunai di masa mendatang, maka piutang salah satu bidang jasa yang sangat penting yang harus dikendalikan dengan baik oleh perusahaan yang bertujuan untuk menjaga kelangsungan perusahaan agar tidak terjadi kerugian.

Piutang muncul akibat terjadinya penjualan kredit, penjualan kredit juga merupakan salah satu bentuk kebijakan perusahaan untuk memberikan kelonggaran kepada para pelanggan pada waktu melakukan pembelian. Oleh sebab itu, penjualan kredit meningkat dibandingkan dengan melakukan penjualan secara tunai.

Mengapa banyak perusahaan menjual barang hasil produksi atau barang dagangan mereka secara kredit? Alasannya ialah karena penjualan kredit tersebut merupakan suatu upaya untuk meningkatkan (untuk mencegah penurunan) penjualan. Tetapi tidak dipungkiri apabila telah berhati-hati dalam mengambil kebijakan kredit (misalnya mengharuskan calon pelanggan untuk memenuhi syarat-syarat tertentu), perusahaan tidak dapat menghindari terjadinya resiko tidak tertagihnya piutang yang berpengaruh pada arus kas. Penurunan nilai piutang terjadi jika nilai tercatat piutang melebihi jumlah piutang yang diperkirakan dapat ditagih.

Penjualan piutang artinya perusahaan menerapkan manajemen kredit dan salah satu target dari manajemen kredit adalah tercapainya target penjualan sesuai dengan perencanaan. Dengan penjualan yang meningkat, diharapkan agar keuntungan juga meningkat. Tetapi memiliki piutang yang terlalu banyak akan berdampak buruk karena piutang yang tidak lancar dalam penagihan akan berpengaruh pada laporan keuangan perusahaan terutama berdampak pada arus kas.

Cash Conversion Cycle merupakan suatu analisis yang menggunakan pendekatan bahwa tujuan perusahaan meminimalkan modal kerja dengan syarat modal kerja itu harus cukup untuk membiayai kegiatan operasi perusahaan. Proses meminimalkan

modal kerja dilakukan dengan mempercepat penagihan kas dari penjualan secara kredit, dan meningkatkan perputaran persediaan.

CV Jaring Mas Papua merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dibidang usaha dagang yang sebagian besar aktivitas bisnis penjualannya dilakukan secara kredit baik melalui pembiayaan (leasing), penjualan yang tenornya lebih panjang, dan penjualan dengan pemberian diskon. Penjualan melalui pembiayaan (leasing), penjualan yang tenornya panjang, dan penjualan dengan pemberian diskon akan berpengaruh pada laporan keuangan perusahaan terutama berdampak pada arus kas.

Masalah yang sering terjadi yaitu saat konsumen lalai dalam melakukan pembayaran. Hal ini akan berdampak terjadinya keterlambatan dalam pelunasan piutang yang mengakibatkan tertimbunnya dana yang seharusnya masuk dalam kas, sehingga arus kas perusahaan pun akan menurun dan akan berpengaruh pada efektivitas kegiatan operasi perusahaan.

Perputaran piutang di suatu perusahaan mempengaruhi kinerja arus kas sehingga perusahaan harus mengendalikan perputaran piutangnya, perputaran piutang yang semakin tinggi (higher) maka semakin baik karena dana akan diolah kembali ke dalam arus kas dan sebaliknya apabila perputaran piutang lemah (lower) maka siklus perputaran dana dalam arus kas

semakin lama yang mengakibatkan tertimbunnya dana.

Berdasarkan uraian latar belakang maka penulis akan melakukan penelitian yang berjudul "Analisis Tingkat Perputaran Piutang terhadap Efektivitas Arus Kas pada CV Jaring Mas Papua".

TINJAUAN PUSTAKA

Pengertian Piutang

Menurut Fahmi (2012:137), menyatakan piutang merupakan bentuk penjualan yang dilakukan oleh suatu perusahaan dimana pembayarannya tidak dilakukan secara tunai namun bersifat bertahap, penjualan piutang artinya lebih jauh perusahaan menerapkan manajemen kredit dan salah satu target penjualan sesuai dengan perencanaan, serta selanjutnya menunggu masuknya dana angsuran ke kas perusahaan.

Menurut Rudianto (2012:210), menyatakan bahwa yang dimaksud dengan piutang adalah klaim perusahaan atas uang, barang, atau jasa kepada pihak lain akibat transaksi masa lalu, dengan adanya hak klaim ini perusahaan dapat menuntut pembayaran dalam bentuk uang atau penyerahan aktiva atau jasa lain kepada pihak siapa yang berutang.

Menurut Kieso, *et al* (2002:386), menyatakan piutang adalah klaim uang, barang, atau jasa kepada pelanggan atau pihak-pihak lainnya. Untuk tujuan pelaporan keuangan, piutang diklasifikasikan sebagai piutang lancar (jangka pendek) atau

piutang tidak lancar (jangka panjang).

Menurut PSAK No.43 menyebutkan bahwa, "Piutang adalah jenis pembiayaan dalam bentuk pembelian dan pengalihan atau tagihan jangka pendek suatu perusahaan yang berasal dari transaksi usaha". Maka piutang merupakan bentuk penjualan atau pembelian yang dilakukan oleh suatu perusahaan dimana pembayarannya tidak dilakukan secara tunai, namun bersifat bertahap. Maka dari itu piutang tidak bisa lepas dari suatu perusahaan karena piutang sangatlah penting baik dalam bentuk pembelian maupun penjualan secara kredit.

Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Jumlah Piutang

Perusahaan manufaktur merupakan perusahaan yang memiliki kegiatan usaha atau bisnis dari mulai kegiatan produksi operasi hingga kegiatan penjualan produk yang dihasilkan. Perusahaan manufaktur yang melakukan kegiatan penjualan secara kredit, akan memperoleh penambahan pada aktiva lancar yakni ditandai oleh timbulnya piutang. Kemudian piutang yang telah sampai pada waktu jatuh tempo, barulah terjadi aliran kas atau *cash flow*.

Pengakuan Piutang Usaha

Jumlah piutang usaha yang harus diakui adalah harga pertukaran di antara kedua belah pihak. Harga pertukaran (*the*

exchange price) adalah jumlah yang terutang dari debitor (seorang pelanggan atau peminjam) dan umumnya dibuktikan dengan beberapa jenis dokumen bisnis, biasanya berupa faktur (*invoice*). Dua faktor yang memperumit pengukuran harga pertukaran adalah ketersediaan diskon (diskon dagang dan diskon tunai) dan lamanya waktu antara tanggal penjualan dan tanggal jatuh tempo pembayaran (Kieso, et al 2002:387).

a. Diskon dagang

Harga barang biasanya dapat dikenakan diskon dagang atau kuantitas, diskon dagang (*trade discount*) semacam itu digunakan untuk menghindari perubahan yang sering terjadi dalam katalog untuk mengutip harga yang berbeda bagi pembelian dalam kuantitas yang berbeda, atau untuk menyembunyikan harga faktur yang sebenarnya dari pesaing.

b. Diskon tunai (diskon penjualan)

Diskon penjualan (*sales discount*) diberikan sebagai daya tarik agar pembeli melakukan pembayaran secepatnya. Diskon semacam ini dinyatakan dalam bentuk istilah seperti 2/10, n/30 (diskon 2% jika dibayarkan dalam 10 hari, jumlah kotor jatuh tempo dalam 30 hari) atau 2/10, E.O.M *net* 30, E.O.M. (diskon 2% jika dibayarkan dalam 10 hari dari akhir bulan, dengan pembayaran penuh dilakukan pada hari ke-30 bulan berikutnya).

- c. Tidak ada pengakuan atas unsur bunga

Piutang harus diukur dalam istilah nilai sekarang, yaitu nilai diskonto dari kas yang akan diterima di masa depan. Jika ekspektasi penerimaan kas memerlukan periode tunggu (*waiting period*), maka jumlah nominal piutang tidak sama nilainya dengan jumlah yang akan diterima kemudian.

Penilaian Piutang Usaha

Setelah mencatat piutang usaha pada nilai nominalnya (jumlah yang akan jatuh tempo), akuntan akan menghadapi masalah penyajian laporan keuangan. Pelaporan keuangan melibatkan klasifikasi, dan penilaian di dalam neraca. Penilaian piutang sedikit lebih kompleks. Piutang jangka pendek dinilai dan dilaporkan pada nilai realisasi bersih, jumlah bersih yang diperkirakan akan diterima dalam bentuk kas, yang tidak selalu berupa jumlah yang secara resmi merupakan piutang. Penentuan nilai relisasi bersih memerlukan estimasi baik atas piutang yang tak tertagih maupun retur penjualan dan pengurangan harga yang diberikan (Kieso, *et al* 2002:389).

Piutang tak tertagih adalah perusahaan yang memindahkan resiko piutang tak tertagih mereka ke perusahaan lain. Sebagai contoh, beberapa perusahaan tidak menyediakan fasilitas penjualan kredit, seluruh penjualan harus dibayar tunai atau menggunakan kartu kredit. Kebijakan semacam ini berarti

memindahkan resiko ke perusahaan kartu kredit.

Perusahaan juga dapat menjual piutang mereka ke perusahaan lain. Hal ini sering kali terjadi ketika perusahaan mengeluarkan kartu kredit mereka sendiri. Contoh perusahaan yang menerbitkan kartu kredit sendiri antara lain *Carrefour* yang bekerjasama dengan Bank Mega menerbitkan kartu kredit yang terkenal sebagai *Carrefour Mega card*, menjual piutang disebut dengan istilah anjak piutang (*factor*). Keuntungan dari anjak piutang adalah perusahaan yang menjual piutangnya dapat segera menerima uang tunai untuk kegiatan operasi dan keperluan lainnya.

Di samping itu, tergantung dari perjanjian anjak piutang, resiko piutang tak tertagih dapat dipindahkan ke pihak yang membiayai. Tanpa melihat bagaimana kebijakan yang dipakai dalam memberikan kredit dan prosedur penagihan yang digunakan, sebagian dari penjualan secara kredit tidak akan bisa ditagih. Beban operasi yang dicatat dari piutang tak tertagih disebut beban piutang tak tertagih (*bad debt expense*). Istilah lainnya adalah piutang ragu-ragu (*uncollectible accounts expense* atau *doubtful accounts expense*).

Tidak ada aturan umum untuk menentukan kapan sebuah piutang dianggap tidak tertagih, diantaranya adalah:

- a. Saat piutang sudah jatuh tempo.

- b. Pelanggan tidak menanggapi usaha perusahaan untuk menagih.
 - c. Pelanggan pailit.
 - d. Usaha pelanggan tutup.
 - e. Kegagalan dalam mencari lokasi atau menghubungi pelanggan.
- a. Perusahaan ingin mengejar target penjualan, sehingga angka penjualan dinaikkan. Kenaikan angka penjualan otomatis biasanya menaikkan jumlah *bad debt*, dan begitu pula sebaliknya.
 - b. Perusahaan dalam memperbesar penjualan dengan menaikkan penjualan produk boleh dibeli secara non tunai. Maka angka piutang tak tertagih artinya otomatis akan membesar dengan sendirinya.
 - c. Penjualan produk yang bersifat non tunai dilakukan secara tidak hati-hati. Artinya ambisi untuk meningkatkan penjualan menjadi lebih dominan dibandingkan menerapkan manajemen resiko, termasuk keinginan yang begitu tinggi mengejar bonus.

Piutang dan *Bad Debt*

Penjualan produk secara kredit atau piutang dilakukan dengan maksud untuk meningkatkan penjualan agar tercapai sesuai dengan target yang diinginkan. Namun persoalan sering terjadi pada saat angka penjualan kredit diperbesar seiring dengan meningkatnya piutang ragu-ragu (*bad-debt*). Dan semakin besar piutang ragu-ragu maka semakin besar permasalahan yang harus ditanggung oleh perusahaan di kemudian hari, dan ini lebih jauh berakibat pada mengecilnya perolehan keuntungan yang akan diterima.

Pendapat ini dipertegas oleh Subramanyam (2012:210) "pengalaman menunjukkan bahwa perusahaan tidak dapat menagih semua piutangnya". Dalam hal ini perusahaan berarti harus menyediakan cadangan piutang tak tertagih (*uncollectible account reserve*).

Bagi seorang manajer yang bijaksana ia pasti mengerti penyebab suatu piutang bisa berubah menjadi *bad debt* (piutang tak tertagih/piutang macet). Suatu piutang yang bersifat *bad debt* timbul disebabkan oleh beberapa sebab, antara lain:

Untuk menciptakan suatu tata kelola manajemen keuangan yang baik, maka manajer keuangan berkewajiban untuk membuat catatan yang lebih realistis tentang pengkategorian piutang. Karena piutang bisa dimasukkan ke dalam kelompok asset lancar dan asset tidak lancar.

Pengelompokan ini tentu saja dengan pertimbangan bagian mana dari piutang tersebut yang segera dapat dikonversikan menjadi uang dan mana yang lebih sulit dikonversikan menjadi uang. Dengan pengelompokan demikian, sebenarnya pembaca laporan keuangan telah dibantu untuk memilah berkenaan dengan kualitas piutang (Fahmi, 2012:139).

Cara-Cara Memperkecil *Bad Debt*

Sebagai manusia biasa yang terbiasa mengandalkan data masa lalu sebagai alat prediksi pada masa depan, maka memungkinkan ada beberapa data yang tidak layak lagi untuk dipergunakan atau tidak sesuai dengan realita masa depan.

Di sinilah kesalahan itu terjadi, dan piutang ragu-ragu menjadi salah satu sebab yang harus ditanggung oleh pihak manajemen perusahaan. Oleh karena itu, ada beberapa acuan yang harus diterapkan oleh suatu perusahaan untuk memperkecil resiko timbulnya *bad debt*, yaitu sebagai berikut:

- Menghindari keputusan penjualan produk pada saat pasar dalam kondisi menuju krisis moneter.
- Membatalkan penjualan produk pada konsumen yang memiliki reputasi buruk dalam dunia bisnis.
- Menghindari produksi dan penerimaan order pada saat pasar tidak menentu (Fahmi, 2012:140).

Metode Penghapusan Langsung untuk Piutang Tak Tertagih

Metode penghapusan langsung (*direct write-off method*) mencatat beban piutang tak tertagih hanya pada saat suatu piutang dianggap benar-benar tak tertagih. Metode penghapusan langsung digunakan oleh perusahaan yang menjual sebagian besar barang atau jasanya secara tunai atau dalam menggunakan kartu kredit *Master Card* atau visa yang dicatat sebagai penjualan tunai (Warren, *et al* 2015:450).

Dalam kasus tersebut, piutang menjadi bagian kecil dari asset lancar dan beban piutang tak tertagih yang ada pun kecil, contoh perusahaan semacam ini adalah restoran, salon, dan toko-toko kecil. Pada metode penghapusan langsung, beban piutang tak tertagih tidak akan dicatat sampai piutang pelanggan dianggap benar-benar tidak bisa ditagih. Pada saat itu, piutang pelanggan akan dihapus. Ayat jurnal untuk menghapus piutang tak tertagih adalah sebagai berikut:

Tabel 1
Metode Penghapusan Langsung untuk Piutang Tak Tertagih

BULAN	KETERANGAN	DEBIT	KREDIT
Mei	Beban piutang tak tertagih	xxx	
	Piutang usaha Tn. X		xxx

Sumber: Warren, *et al* (2015:450).

Metode Tidak Langsung untuk Piutang Tak Tertagih

Untuk mencatat kerugian piutang dalam metode cadangan tidak dilakukan pada saat benar-benar ada debitur yang tidak dapat membayar, tetapi pencatatan kerugian piutang diadakan setiap

akhir periode dengan menaksir kerugian piutang yang mungkin tidak tertagih dengan membuat ayat jurnal penyesuaian. Ayat jurnal untuk metode penyisihan atau cadangan (*allowance method*), (Hamizar dan Nuh, 2008:43).

Tabel 2
Metode Tidak Langsung untuk Piutang Tak Tertagih

BULAN	KETERANGAN	DEBIT	KREDIT
Des	Beban piutang tak tertagih	xxx	
	Penyisihan piutang tak tertagih		xxx
	Beban penyisihan piutang	xxx	
	Piutang usaha		xxx

Sumber: Hamizar dan Muhammad Nuh, (2008:43)

Berdasarkan estimasi tersebut, Beban piutang tak tertagih kemudian dicatat dengan ayat jurnal penyesuaian. Penyisihan piutang tak tertagih (*allowance for doubtful accounts*) di kreditkan untuk mengestimasi piutang tak tertagih.

Penghapusan langsung ke akun penyisihan piutang tak tertagih sebagai berikut:

- Penghapusan langsung ke akun penyisihan piutang tak tertagih saat piutang pelanggan diputuskan sebagai tak tertagih, piutang akan dihapus langsung ke akun penyisihan piutang tak tertagih. Pada akhir periode, penyisihan piutang tak tertagih biasanya akan tetap memiliki saldo (saldonya bukan nol) karena akun ini dibuat

berdasarkan estimasi. Akibatnya, jumlah penghapusan langsung ke akun penyisihan piutang tak tertagih selama periode tersebut jarang sama dengan saldo pada awal periode. Akun penyisihan piutang tak tertagih akan memiliki saldo kredit pada akhir periode jika jumlah penghapusan piutang selama periode tersebut lebih kecil dari pada saldo awal. Sebaliknya, akun ini akan bersaldo debit jika jumlah penghapusan piutang lebih besar daripada saldo awal (Warren, et al 2015:452).

Receivable Turnover

Menurut Nurafiah (2012:18), menyatakan kelancaran penerimaan piutang dan

pengukuran baik tidaknya investasi dalam piutang dapat diketahui dari tingkat perputarannya. Perputaran piutang adalah masa-masa penerimaan piutang akan menunjukkan berapa kali piutang yang timbul sampai piutang tersebut dapat tertagih kembali ke dalam kas perusahaan.

Menurut Munawir (2002:22), menyatakan memberikan keterangan bahwa posisi piutang dan taksiran waktu pengumpulan dapat dinilai dengan menghitung tingkat perputaran piutang (*Receivables Turnover*), yaitu dengan membagi total penjualan kredit (*netto*) dengan piutang rata-rata.

Menurut Warren (2005:407) “perputaran piutang mengukur seberapa sering piutang usaha berubah menjadi kas dalam setahun”.

Rasio ini dihitung dengan hanya memasukkan penjualan kredit karena kas tidak menimbulkan piutang. Karena laporan keuangan jarang mengungkapkan penjualan kas dan kredit secara terpisah, rasio ini sering kali harus dihitung dengan menggunakan angka penjualan bersih (yaitu, dengan mengasumsikan bahwa penjualan

kas tidak signifikan). Piutang rata-rata dihitung dengan menambahkan saldo awal dan saldo akhir piutang pada periode tersebut dan membaginya dengan dua.

Perputaran piutang yang semakin tinggi maka semakin baik karena modal kerja yang ditanamkan dalam bentuk piutang akan semakin rendah. Naik turunnya perputaran piutang ini akan dipengaruhi oleh hubungan perubahan penjualan dengan perubahan piutang. Perubahan perputaran piutang dari tahun ke tahun atau perbedaan perputaran piutang antar perusahaan merupakan refleksi dari variasi kebijaksanaan pemberian kredit atau variasi tingkat kemampuan dalam pengumpulan piutang.

Average Collection Period

Menurut Nurafiah (2012:20), menyatakan rata-rata umur piutang melihat berapa lama waktu yang diperlukan untuk melunasi piutang yang dimiliki oleh perusahaan (merubah piutang menjadi kas). Semakin lama rata-rata piutang berarti semakin besar dana yang tertanam pada piutang, dapat dihitung dengan rumus:

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

Cash Conversion Cycle dalam Perspektif Manajemen Piutang

Menurut Fahmi (2012:140), menyatakan *Cash Conversion*

Cycle atau siklus konversi kas, menyangkut bagaimana suatu perusahaan mengusahakan agar pengeluaran kas digunakan sesuai

dengan waktunya. Jika waktu yang dipergunakan adalah lebih singkat maka itu artinya semakin efisien dan begitu pula sebaliknya. Artinya dengan perputaran dan pengembalian yang cepat akan membuat dana kas tersebut dapat dipergunakan lagi ditempat lain yang dianggap memiliki nilai produktif.

Lukas Setia Atmaja, menyatakan "*Cash Conversion Cycle (CCC)* adalah waktu rata-rata antara penjualan kas untuk sumber daya produktif dengan penerimaan kas dari penjualan produk". Dalam neraca kas menduduki tempat tertinggi atau tempat yang dianggap paling likuid. Dengan begitu perusahaan menginginkan dana yang tersedia di kas selalu berada dalam posisi mencukupi, sehingga wajar jika manajer keuangan menginginkan siklus konversi kas yang selalu dalam keadaan aman dan terkendali. Untuk menghitung *Cash Conversion Cycle* kita dapat menggunakan rumus sebagai berikut:

Dimana:

$CCC = \text{Cash Conversion Cycle}$

$DSO = \frac{\text{Days of Sales Outsanding}}$

$DSI = \frac{\text{Days of Sales in Inventor}}$

$DPO = \frac{\text{Days of Payable Outsanding}}$

Pengertian Kas

Kas merupakan perkiraan aktiva yang paling likuid dibandingkan dengan perkiraan-perkiraan aktiva lainnya. Apabila kita lihat pada neraca maka

perkiraan kas ditempatkan pada urutan teratas pada posisi aktiva lancar. Ini menunjukkan bahwa kas merupakan perkiraan yang paling likuid, karena susunan aktiva lancar dalam neraca didasarkan pada tingkat likuiditasnya sebuah perkiraan.

Menurut Nuh (2005:195), menyatakan kas adalah harta perusahaan yang berupa uang tunai, cek dan bilyet giro maupun surat-surat lain yang dapat digunakan sebagai alat pembayaran. Kas dalam perusahaan merupakan harta yang paling likuid (lancar), sehingga dalam neraca ditempatkan pos yang paling atas dalam kelompok aktiva. Uang memiliki karakteristik untuk dialihkan atau dipindah tangankan, maka kas merupakan aktiva yang cenderung diselewengkan atau disalahgunakan. Disamping itu, banyak transaksi baik secara langsung atau tidak mempengaruhi penerimaan atau pembayaran kas. Karena itu, perusahaan harus merancang kas serta wewenang pengendalian terhadap transaksi kas.

Menurut Sodikin (2013:4), menyatakan kas adalah alat pertukaran (pembayaran). Aset harus memenuhi dua kriteria agar ia dapat disebut kas. Pertama, ia harus siap digunakan setiap saat untuk membayar semua kewajiban yang ada sekarang. Kedua, ia harus bebas dari ikatan-ikatan apapun yang membatasi penggunaannya untuk melunasi kewajiban.

Pengertian Arus Kas

Menurut Jusup (2011:410), menyatakan arus kas adalah laporan yang melaporkan penerimaan kas, pengeluaran kas, dan perubahan bersih kas yang berasal dari aktivitas operasi, investasi, dan pendanaan selama periode yang dilaporkan.

Melihat hal diatas, perusahaan yang kegiatan bisnisnya lebih dominan pada kegiatan penjualan secara kredit, maka perlu adanya suatu efektivitas dalam arus kas. Artinya, penerimaan atau pengeluaran kas perusahaan harus benar-benar sesuai dengan kegiatan bisnis yang dijalankan dalam perusahaan.

Manajemen kas yang efektif mensyaratkan suatu pengendalian untuk melindungi kas dari kerugian karena pencurian atau karena penipuan. Oleh karena kas adalah aktiva yang paling likuid, kas sangat mudah menjadi objek penyalahgunaan kecuali jika dijaga dengan memadai. Apabila perusahaan dapat menerapkan pengendalian internal yang efektif, perusahaan dapat mengurangi peluang terjadinya pencurian, kerugian, atau kesalahan yang tidak disengaja dalam akuntansi dan mengendalikan kas.

Tujuan Laporan Arus Kas

Menurut Kieso, *et al* (2002:236), menyatakan tujuan utama laporan arus kas adalah menyediakan informasi yang relevan mengenai penerimaan dan pembayaran kas sebuah perusahaan selama suatu periode.

Menurut Arif (2003:111), menyatakan tujuan arus kas adalah sebagai berikut:

- Menyediakan informasi yang relevan mengenai penerimaan dan pengeluaran kas bagi investor dan kreditur.
- Membantu pembaca laporan keuangan dalam memperkirakan perbedaan antara laba bersih (*net income*) dengan penerimaan serta pengeluaran kas yang terkait dengan pendapatan tersebut.
- Membantu menentukan pengaruh transaksi kas dan non kas dari aktivitas pendanaan dan investasi terhadap posisi keuangan suatu entitas.

RANCANGAN PENELITIAN

Metode Penelitian

Dalam pembahasan karya ilmiah ini peneliti menggunakan metode deskriptif, yaitu dengan cara mengumpulkan data, menyusun, mengklasifikasikan, menganalisa suatu peristiwa atau kejadian yang terjadi di perusahaan tersebut. Alasan penulis menggunakan metode deskriptif yaitu, penulis ingin menganalisis tingkat perputaran piutang CV Jaring Mas Papua terhadap efektivitas arus kasnya.

Tempat dan Objek Penelitian

Tempat penelitian ini dilakukan pada CV Jaring Mas Papua yang berlokasi di Jl. Budi Utomo No.88B, Kecamatan Kwamki, Kabupaten Mimika Baru, Provinsi Papua. Adapun objek penelitian menunjukkan apa yang

menjadi sasaran pengamatan dalam penelitian. Yang menjadi objek dalam penelitian ini adalah tingkat perputaran piutang terhadap efektivitas arus kas pada CV Jaring Mas Papua.

Data dan Sumber Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini dikelompokkan menjadi 2 (dua) bagian yaitu:

- a. Data kualitatif berupa kalimat yang berhubungan dengan tingkat perputaran piutang terhadap efektivitas arus kas, tabel perputaran piutang, dan rata-rata hari pengumpulan piutang dan *cash conversion cycle*.
- b. Data kuantitatif berupa data perhitungan dengan menggunakan rasio (*receivable turnover*) perputaran piutang, (*average collection period*) rata-rata hari pengumpulan piutang dan *cash conversion cycle*.

Sumber Data

Ada beberapa sumber yang memberikan berbagai data untuk diolah dalam penyusunan karya ilmiah ini, yaitu:

- a. Sumber primer, yaitu berupa keterangan dari pihak CV Jaring Mas Papua mengenai perputaran piutang, rata-rata hari pengumpulan piutang dan *cash conversion cycle*.
- b. Sumber sekunder, yaitu data yang diperoleh dari pihak CV Jaring Mas Papua berupa dokumen-dokumen yang ada kaitannya dengan perputaran piutang, rata-rata pengumpulan

piutang dan efektivitas arus kas pada CV Jaring Mas Papua.

Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan untuk memperoleh data dan informasi yang berhubungan dengan penelitian ini adalah:

- a. Wawancara, yaitu suatu teknik pengumpulan data dengan tanya jawab atau berkomunikasi langsung kepada pihak-pihak yang berhubungan dengan masalah yang diteliti untuk memperoleh data yang memadai.
- b. Penelitian ke perpustakaan, yaitu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mempelajari buku-buku yang berhubungan dengan penelitian, untuk digunakan sebagai landasan teori dalam membantu membahas masalah penelitian.
- c. Dokumentasi, yaitu pengumpulan data-data yang diperoleh dari bermacam-macam sumber tertulis dari CV Jaring Mas Papua yang ada kaitannya dengan penelitian ini. Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu seperti nota-nota, berkas-berkas, buku dan lainnya.

Instrumen Pengumpulan Data

Instrumen pengumpulan data dalam penelitian ini yang digunakan adalah dokumentasi. Teknik dokumentasi yang dilakukan adalah dengan mengumpulkan berkas-berkas atau

berupa dokumen-dokumen penting seperti laporan keuangan.

Instrumen Analisis Data

Penelitian ini memperoleh data langsung dari perusahaan dan kemudian diolah serta dianalisis dengan menggunakan rasio aktivitas guna mengetahui tingkat perputaran piutang, rata-rata hari pengumpulan piutang yaitu, menggunakan metode perputaran piutang (*receivables turnover*), metode rata-rata hari pengumpulan piutang (*average collection period*), dan untuk

mengukur efektivitas arus kas menggunakan *cash conversion cycle*.

- a. Perputaran piutang (*receivables turnover*) digunakan untuk melihat bagaimana perputaran piutang, makin tinggi, *turnover* berarti makin cepat perputarannya yang berarti makin pendek waktu terikatnya dana dalam piutang dan kemudian melihat seberapa besar pengaruh jumlah perputaran piutang yang dimiliki oleh perusahaan terhadap efektivitas arus kas, rumusnya:

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

- b. Rata-rata pengumpulan piutang (*average collection period*) digunakan untuk mengetahui rata-rata hari pengumpulan piutang dalam setahunnya, dan diharapkan piutang akan berkurang. Hal ini berarti terjadi pembayaran lebih awal sehingga

perusahaan akan mempunyai kesempatan lebih awal untuk menggunakan dana tersebut dan kemudian melihat seberapa besar pengaruh jumlah pengumpulan piutang dalam setahunnya apakah mempengaruhi efektivitas arus kas, rumusnya :

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

- c. *Cash Conversion Cycle* atau siklus konversi kas, menyangkut bagaimana suatu perusahaan mengusahakan agar pengeluaran kas digunakan sesuai dengan waktunya, jika waktu yang dipergunakan adalah lebih singkat maka itu artinya

adalah semakin efisien, dan begitu pula sebaliknya. Artinya dengan perputaran dan pengembalian yang cepat akan membuat dana kas tersebut dapat dipergunakan lagi di tempat lain yang dianggap memiliki nilai produktif. Untuk menghitung

cash conversion cycle kita sebagai berikut:
dapat menggunakan rumus

$$\text{Cash Conversion Cycle} = \text{DSO} + \text{DSI} - \text{DPO}$$

- a) *Days of Sales Outsanding* (DSO) atau rata-rata periode penagihan. *Days of Sales Outsanding* (DSO) dapat dihitung sebagai berikut:
DSO juga bisa dianggap rata-rata umur piutang perusahaan

$$\text{Days of Sales Outsanding (DSO)} = \frac{\text{Piutang dagang}}{\text{Penjualan Harian}}$$

- b) *Days of Sales in Inventory* (DSI) menyimpan 1 (satu) dollar/rupee persediaan. *Days of Sales in Inventory* (DSI) dapat dihitung sebagai berikut:
DSI juga dapat dianggap sebagai rata-rata umur persediaan, yaitu rata-rata jumlah hari perusahaan

$$\text{Days of Sales in Inventory (DSI)} = \frac{\text{Persediaan}}{\text{Harga pokok penjualan harian}}$$

- c) *Days of Payable Outsanding* (DPO) utang dagang yang dimiliki perusahaan. *Days of Payable Outsanding* (DPO) dapat dihitung sebagai berikut:
DPO menunjukkan umur rata-rata (dalam jumlah hari) dari

$$\text{Days of Payable Outsanding (DPO)} = \frac{\text{Utang dagang}}{\text{Harga pokok penjualan harian}}$$

HASIL DAN PEMBAHASAN

Deskripsi Data Analisis

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, maka penulis memperoleh data dari CV Jaring

Mas Papua berupa data yang telah diolah oleh peneliti yaitu kondisi keuangan tahun 2017 sebagai berikut:

Tabel 3
CV Jaring Mas Papua Periode 2017
Komponen Laporan Keuangan

NAMA AKUN	2017				
	JAN-MAR	APR-JUN	JUL-SEPT	OKT-DES	JUMLAH
PENJUALAN TUNAI	100.363.350	59.959.050	223.469.875	298.247.490	682.039.765
PENJUALAN KREDIT	301.090.050	179.877.150	670.409.625	894.742.469	2.046.119.294
HARGA POKOK PENJUALAN	305.288.192	191.029.082	692.837.914	916.908.344	2.106.063.533
PIUTANG DAGANG	20.981.946	42.356.422	77.096.444	168.692.185	309.126.997
PERSEDIAAN	10.840.696	10.176.396	8.629.766	13.950.740	43.597.598
UTANG DAGANG	35.341.066	31.397.471	80.436.916	99.795.947	246.971.400

Sumber: CV Jaring Mas Papua, data diolah tahun 2018.

Seperti yang ada pada tabel diatas terlihat komponen laporan keuangan CV Jaring Mas Papua periode 2017 dimana penjualan tunai sebesar Rp682.039.765, penjualan kredit sebesar Rp 2.046.119.294, harga pokok penjualan sebesar Rp 2.106.063.533, piutang dagang sebesar Rp 309.126.997, persediaan sebesar Rp 43.597.598, dan hutang dagang sebesar Rp 246.971.400.

Perputaran Piutang CV Jaring Mas Papua

Untuk mengetahui perputaran piutang CV Jaring Mas Papua maka digunakan rasio *receivables turnover*, makin tinggi *turnover* makin cepat perputarannya, yang berarti makin pendek waktu terikatnya dana dalam piutang. Perputaran piutang CV Jaring Mas Papua dapat dihitung dengan membagikan penjualan kredit bersih dengan piutang dagang. Berdasarkan data yang diperoleh dari tempat penelitian maka disajikan hasil perhitungan perputaran piutang sebagai berikut:

Tabel 4
Perputaran Piutang CV Jaring Mas Papua

BULAN	2017
Jan-Mar	25 hari
Apr-Jun	85 hari
Jul-Sep	41 hari
Okt-Des	68 hari

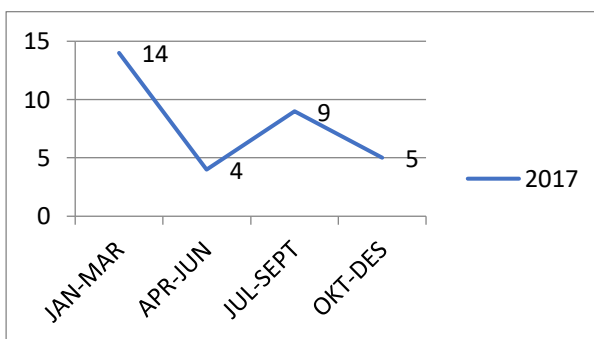
Sumber: CV Jaring Mas Papua, data diolah tahun 2018.

Dari perhitungan perputaran piutang pada tabel diatas terlihat bahwa kemampuan, CV Jaring Mas Papua dalam mengukur

seberapa sering penjualan kredit dapat kembali menjadi kas tertinggi terjadi pada periode Jan-Mar 2017, sedangkan perputaran piutang terendah terjadi pada

periode Apr-Jun 2017. Dari data tabel 5.2 maka dibuatkan grafik perputaran piutang sebagai berikut:

Gambar 5.1 Perputaran Piutang CV Jaring Mas Papua



Sumber: CV Jaring Mas Papua, data diolah tahun 2018.

Seperti yang dilihat dari gambar 5.1 yang menyajikan perputaran piutang CV Jaring Mas Papua pada tahun 2017.

Rata-Rata Hari Pengumpulan Piutang CV Jaring Mas Papua

Perhitungan rata-rata hari pengumpulan piutang digunakan untuk mengetahui seberapa banyak pengumpulan

piutang pada CV Jaring Mas Papua dengan menggunakan rumus pembagian 360 dibagi jumlah perputaran piutang, yang mana dalam setahun diasumsikan ada 360 hari. Berdasarkan data yang diperoleh dari tempat penelitian dan hasil perhitungan maka disajikan rata-rata hari pengumpulan piutang pada tabel 5.3 berikut:

Tabel 5
Rata-Rata Hari Pengumpulan Piutang CV Jaring Mas Papua

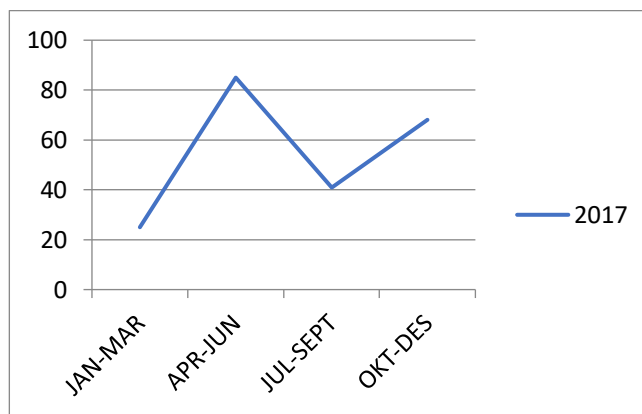
BULAN	2017
Jan-Mar	14 kali
Apr-Jun	4 kali
Jul-Sept	9 kali
Okt-Des	5 kali

Sumber : CV Jaring Mas Papua, data diolah tahun 2018

Dari data tabel diatas dilihat bahwa, kemampuan CV Jaring Mas papua dalam mengumpulkan kembali piutangnya membutuhkan beberapa hari untuk menagih atau mengumpulkan piutang menjadi kas. Data tersebut menunjukan pengumpulan piutang yang tertinggi terjadi di periode Jan-Mar

2017 sedangkan pengumpulan piutang terendah terjadi pada periode Apr-Jun 2017. Dari data rata-rata hari pengumpulan piutang pada tabel 5.3 dibuatkan grafik untuk melihat perubahan setiap periode pengumpulan piutang sebagai berikut:

Gambar 5.2 Rata-Rata Hari Pengumpulan Piutang



Sumber: CV Jaring Mas Papua, data diolah tahun 2018.

Cash Conversion Cycle CV Jaring Mas Papua

Untuk mengetahui apakah proses meminimalkan modal kerja pada CV Jaring Mas Papua tergolong baik bisa dilakukan dengan mempercepat penagihan kas dari penjualan kredit, meningkatkan perputaran persediaan, dengan menggunakan rasio *Days of sale Outsanding* (DSO) dimana dengan membagikan piutang dagang dengan penjualan, *Days of Sales in Inventory* (DSI) dimana persediaan dibagi dengan harga

pokok penjualan, *Days of Payable Outsanding* (DPO) dimana dengan membagikan hutang dagang dengan harga pokok penjualan.

Setelah ketiga rasio tersebut telah dihitung maka ketiga rasio tersebut *Days of sale Outsanding* (DSO) ditambah dengan *Days of Sales in Inventory* (DSI) dikurangi dengan *Days of Payable Outsanding* (DPO) maka dari hasil ketiga rasio tersebut didapatkan jumlah *cash conversion cycle*, adapun tabel *cash conversion cycle* sebagai berikut:

Tabel 6
Cash Conversion Cycle
CV Jaring Mas Papua Tahun 2017

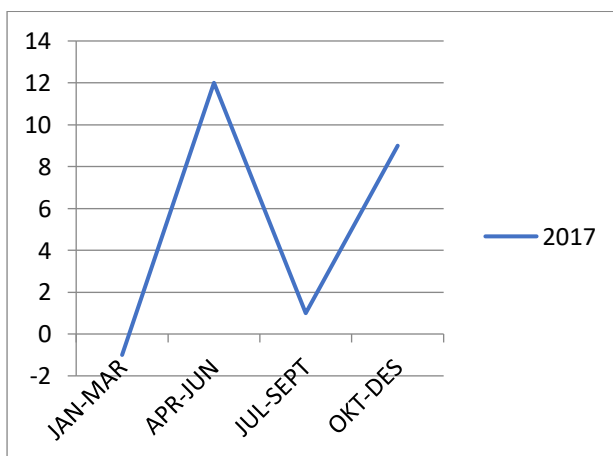
BULAN	DSO	DSI	DPO	Cash Conversion Cycle
Jan-Mar	7 hari	4 hari	12 hari	-1 hari
Apr-Jun	24 hari	5 hari	16 hari	12 hari
Jul-Sep	11 hari	1 hari	12 hari	1 hari
Okt-Des	19 hari	2 hari	11 hari	9 hari

Sumber: CV Jaring Mas Papua, data diolah tahun 2018.

Dari hasil perhitungan pada data tabel diatas terlihat bahwa, kemampuan CV Jaring Mas Papua dalam hal mengonversi pengeluaran kas kembali menjadi kas, tertinggi terjadi pada periode

Jan- Mar 2017 sedangkan terendah terjadi pada periode Apr-Jun 2017, dari tabel 5.4 maka dibuatkan grafik untuk melihat perubahan setiap periode *cash conversion cycle* sebagai berikut:

Gambar 5.3 Cash Conversion Cycle



Sumber: CV Jaring Mas papua, data diolah tahun 2018.

Pembahasan Hasil Analisis

Dari hasil perhitungan perputaran piutang, rata-rata hari pengumpulan piutang dan *cash*

conversion cycle diatas maka dibuatkan pengambilan keputusan pada periode manakah CV Jaring Mas Papua memiliki perputaran

piutang yang efektif dan efektivitas arus kas tergolong baik yang dapat memaksimalkan perputaran piutang CV Jaring Mas Papua,

maka dibuatkan pengambilan keputusan tabel 5.5 sebagai berikut:

Tabel 7
Hasil Analisis Perputaran Piutang
Rata-Rata Hari Pengumpulan Piutang dan *Cash Conversion Cycle*

Analisis	JAN-MAR	APR-JUN	JUL-SEPT	OKT-DES
Perputaran piutang	14 kali	4 kali	9 kali	5 kali
Rata-rata hari pengumpulan piutang	25 hari	85 hari	41 hari	68 hari
<i>Cash conversion cycle</i>	-1 hari	12 hari	1 hari	9 hari

Sumber: CV Jaring Mas Papua, data diolah tahun 2018.

Dari data tabel diatas menunjukkan hasil perhitungan dari perputaran piutang, rata-rata hari pengumpulan piutang dan *cash conversion cycle* tahun 2017, dimana pengumpulan piutang tertinggi terjadi pada periode Jan-Mar 25 hari sehingga perputaran piutang juga semakin cepat kembali menjadi kas sebanyak 14 kali. Hal tersebut juga berpengaruh terhadap *cash conversion cycle* yang terlihat efektif pada periode Jan-Mar 2017 karena perputaran piutang dan pengumpulan piutang yang cepat menjadi kas sehingga kemampuan perusahaan dalam mengonversi pengeluaran kas semakin cepat dan akan membuat dana kas tersebut dapat dipergunakan lagi ditempat lain yang dianggap produktif. Sedangkan pada periode Apr-Jun

terlihat rata-rata pengumpulan piutang yang cukup lama maka juga mengakibatkan perputaran piutang semakin rendah sehingga *cash conversion cycle* tidak berjalan dengan efektif, ini diakibatkan karena terjadikerugian yang disebabkan oleh banyaknya piutang tak tertagih dan penjualan tunai menurun, penjualan kredit menurun pada periode tersebut.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan maka dapat disimpulkan bahwa perputaran piutang terhadap efektivitas arus kas adalah sebagai berikut:

1. Berdasarkan analisis terhadap tingkat perputaran piutang dan rata-rata hari pengumpulan

piutang pada CV Jaring Mas Papua pada periode Jan-Mar dan Jul-Sept tergolong baik, sedangkan pada periode Apr-Jun dan Okt-Des tergolong kurang baik, dimana rata-rata pengumpulan piutang yang cukup lama maka juga mengakibatkan perputaran piutang semakin rendah sehingga *cash conversion cycle* tidak berjalan dengan efektif, ini diakibatkan karena terjadi kerugian yang disebabkan oleh banyaknya piutang tak tertagih, penjualan tunai menurun, dan penjualan kredit menurun pada periode tersebut.

2. Berdasarkan hasil penelitian terhadap pengendalian piutang pada CV Jaring Mas Papua tergolong efektif pada periode Jan-Mar dan Jul-Sept, sedangkan pada periode Apr-Jun dan Okt-Des terlihat kurang efektif dari perhitungan menggunakan *cash conversion cycle* dimana pengumpulan piutang menjadi kas yang cukup lama yang mengakibatkan tertimbunnya dana sehingga efektivitas kas CV Jaring Mas Papua ikut terganggu.

Saran

Berdasarkan hasil kesimpulan dan pembahasan, maka saran-saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut:

1. CV Jaring Mas Papua disarankan harus mempertahankan dalam menjalankan perputaran piutang yang sudah berjalan dengan baik atau ditingkatkan sehingga

lebih efektif lagi, dan dalam proses penagihan piutang harus lebih ditingkatkan lagi agar rata-rata hari pengumpulan piutang lebih optimal dan baik.

2. CV Jaring Mas Papua dalam pemberian penjualan kredit sebaiknya memperhatikan penagihannya sehingga efektivitas kas perusahaan lebih efektif, sehingga piutang yang telah menjadi kas bisa digunakan lagi ditempat yang dianggap produktif.

DAFTAR PUSTAKA

- Fahmi, Irham. *Pengantar Manajemen Keuangan*. Bandung: Penerbit Alfabeta, 2013.
- Hamizar, Muhammad Nuh. *Intermediate Accounting*. Jakarta Selatan: Penerbit CV Fajar. 2008.
- Hiliyana, Effendi Rizal. "Analisis Pengendalian Piutang Dagang Terhadap Efektivitas Arus Kas Pada CV Union Motor". STIE MDP.
- Jusup, Haryono Al. *Dasar-dasar Akuntansi Edisi Ketujuh*. Jilid. 2. Yogyakarta: Penerbitan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN. 2011.
- Kieso, E Donald, Jerry J Weygandt, Terry D Warfield. *Akuntansi Intermediate Edisi Kedua*. Vol. 1. Penerbit Erlangga. 2002.

- Nuh, Muhammad. *Accounting Principles*. Jakarta Selatan: Penerbit CV Fajar, 2005.
- Nurafifah. "Analisis Efektivitas Manajemen Piutang Dan Pengaruhnya Terhadap Likuiditas Perusahaan Pada PT. Telekomunikasi Indonesia Tbk". Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Hasanuddin, Makassar, 2012.
- Rudianto. *Pengantar Akuntansi Konsep dan Teknik Penyusunan Laporan Keuangan*. Jakarta: Penerbit Erlangga. 2012.
- Sodikin, Sugiri Slamet, *Akuntansi Pengantar 2 Berbasis SAK ETAP 2009 Edisi Keenam*. Penerbit UPP STIM YKPN.
- Warren, S Carl, James M Reeve, Jonathan E Duchac. *Pengantar Akuntansi Adaptasi Indonesia Edisi 25*. Jakarta Selatan: Penerbit Salemba Empat. 2015.
- Wibowo dan Abubakar Arif. *Akuntansi Keuangan Dasar 2 Edisi 3*. Jakarta: PT Grasindo, anggota ikapi, 2003.
- Wicaksana, Indrajit. "Analisis Pengaruh Pengendalian Piutang Terhadap Efektivitas Arus Kas (Studi Kasus Pada Pt. Z)". Departemen Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Manajesmen Institut Pertanian Bogor,Bogor , 2011.