

ANALISIS PERPUTARAN PIUTANG PADA PT BUSSAN AUTO FINANCE CABANG TIMIKA

Andi Suherman¹, Ahmad Tomu²

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Jambatan Bulan

Email: stie@jb.ac.id

ABSTRAKSI

This study aims to determine the level of accounts receivable turnover of PT Bussan Auto Finance, Timika Branch, for the period 2013-2015. The study uses a quantitative descriptive approach because it aims to determine the condition of accounts receivable turnover of PT Bussan Auto Finance, Timika Branch. Data collection was carried out using documentation and literature study techniques. The results of the study indicate that the calculation of the ratio of PT Bussan Auto Finance has not changed significantly over the past 3 years, so it can be concluded that the level of accounts receivable turnover at PT Bussan Auto Finance, Timika Branch is considered good.

Keywords: Sales, accounts receivable, average accounts receivable, number of days and duration of collection.

PENDAHULUAN

Seiring banyaknya kebutuhan masyarakat terhadap alat transportasi membuat persaingan antar perusahaan khususnya antar perusahaan sejenis semakin ketat. Bagi pihak manajemen perusahaan, selain dituntut untuk mengkoordinasikan pengelolaan seluruh sumber daya yang dimiliki perusahaan secara efektif dan efisien, juga dituntut untuk mendapat menghasilkan keputusan-keputusan yang menunjang terhadap pencapaian tujuan perusahaan di masa yang akan datang.

Peran penting yang diperankan dengan baik oleh perusahaan-perusahaan pembiayaan telah banyak membantu meringankan beban masyarakat yang kurang mampu dari segi finansial dan secara otomatis telah meningkatkan daya beli konsumen baik itu perorangan maupun organisasi/badan usaha dengan cara memfasilitasi pembiayaannya.

Perusahaan pembiayaan dalam usahanya sangat berkaitan dengan kegiatan piutang. Dimana kebijakan mengenai piutang harus dikelola dengan baik agar tidak berakibat buruk dalam perusahaan. Perputaran piutang dalam

perusahaan harus dijaga dengan baik sehingga akan membuat keuntungan-keuntungan bagi perusahaan dan profitabilitas perusahaan akan meningkat.

Dalam mengelola manajemen keuangan khususnya pada perusahaan pembiayaan adalah sangat penting memfokuskan segala perencanaan dan penganalisaan secara seksama mengenai piutang dagang. Pengelolaan piutang yang efektif dan efisien dapat diterapkan pada prosedur pembiayaan, penagihan piutang, penjualan kredit dan masalah piutang lainnya. Transaksi secara kredit sangat diminati oleh masyarakat luas karena pembayaran dapat dilakukan secara mengangsur (cicil). Hal tersebut menjadikan setiap perusahaan pembiayaan bersaing untuk menguasai pasar sehingga volume mengalami peningkatan walaupun resikonya semakin banyak piutang dan resiko kredit macet.

Piutang timbul karena adanya transaksi penjualan barang atau jasa secara kredit. Ini berarti perusahaan mempunyai hak klaim terhadap seseorang atau perusahaan lain. Piutang usaha masuk kedalam kelompok aktiva lancar. Sesegera mungkin piutang tersebut harus segera dikonversikan dalam bentuk kas, sehingga permodalan tetap lancar dan kegiatan utama perusahaan dapat berjalan dengan baik.

Masalah yang umum dihadapi perusahaan ialah penagihan piutang yang telah jatuh tempo tidak selalu bisa diselesaikan dengan

seluruhnya. Jika keadaan itu terus berlangsung lama maka modal perusahaan akan semakin kecil. Dengan begitu penagihan piutang perlu mendapat perhatian dan penanganan serius agar resiko yang mungkin timbul dapat dihindari sekecil mungkin. Dalam hal ini, pimpinan seharusnya juga turut aktif mengelola penagihan piutang yang menghambat operasional atau kegiatan perusahaan.

Rasio yang berkaitan dengan masalah tersebut adalah rasio lama penagihan rata-rata, rasio ini digunakan untuk mengukur berapa lama penagihan atas piutang dalam periode tertentu. Masalah lainnya jika angka piutang yang tersaji dalam laporan keuangan dinilai tidak wajar atau lebih besar jumlahnya dari pada kas akan menghambat kelancaran operasional perusahaan karena ketersediaan kas yang tidak cukup. Rasio yang berkaitan dengan masalah tersebut adalah rasio perputaran piutang usaha, rasio ini digunakan untuk mengukur seberapa sering piutang dikonversikan menjadi kas.

Masalah berikutnya adalah jika piutang beredar terlalu lama, maka resiko piutang tak tertagih semakin besar belum lagi keadaan debitur yang berutang kepada perusahaan mengalami kebangkrutan, maka rasio yang berkaitan dengan masalah ini adalah rasio jumlah hari penjualan dalam piutang, rasio ini digunakan sebagai perkiraan mengenai lamanya piutang usaha beredar. Oleh karena itu, pembahasan penelitian akan berfokus pada

masalah piutang dengan judul “Analisis Perputaran Piutang Pada PT Bussan Auto Finance Cabang Timika”.

TINJAUAN PUSTAKA

Lembaga Keuangan Bukan Bank

Menurut Dahlan Siamat (2005:4), lembaga keuangan adalah badan usaha yang kekayaannya terutama berbentuk aset keuangan (*financial aset*) atau tagihan (*claim*) dibandingkan dengan aset non keuangan (*non financial assets*).

Lembaga Keuangan merupakan suatu badan yang bergerak dibidang keuangan untuk menyediakan jasa kepada nasabah atau masyarakat. Lembaga keuangan memiliki fungsi utama adalah sebagai lembaga yang dapat menghimpun dana ataupun sebagai lembaga yang menyalurkan dana pinjaman untuk nasabah atau masyarakat.

Lembaga Keuangan Bukan Bank adalah lembaga keuangan yang memberikan jasa-jasa keuangan dan menarik dana dari masyarakat secara tidak langsung. Salah satu Lembaga Keuangan Bukan Bank adalah *leasing*. *Leasing* merupakan kegiatan pembiayaan perusahaan dalam bentuk penyediaan barang-barang modal untuk digunakan oleh suatu perusahaan untuk jangka tertentu.

Akuntansi untuk Piutang Usaha

Akuntansi adalah seni dalam mengukur, berkomunikasi dan menginterpretasikan aktivitas

keuangan. Akuntansi bertujuan untuk menyiapkan suatu laporan keuangan yang akurat agar dapat di manfaatkan untuk perencanaan yang efektif, pengawasan dan pembuatan keputusan oleh manajemen serta memberikan pertanggung jawaban organisasi investor, kreditor, pemerintah dan lainnya.

Informasi ekonomi yang dihasilkan oleh akuntansi berguna bagi pihak-pihak didalam organisasi itu sendiri (*internal*) maupun pihak-pihak diluar organisasi (*eksternal*). Pihak manajemen merupakan contoh pemakai informasi dari kalangan *internal*. Informasi akuntansi ini oleh manajemen digunakan untuk perencanaan, pengendalian dan evaluasi usaha yang dilakukan. Dan pihak investor, kreditor dan lembaga-lembaga pemerintah merupakan pemakai informasi akuntansi dari kalangan *eksternal*.

Keberhasilan perusahaan ditentukan oleh banyak faktor antara lain kualitas produk, harga yang kompetitif, distribusi yang cepat, promosi, pelayanan, kebijakan kredit dan lain-lain.

Menurut Darsono Prawironegoro (2006:84), pertimbangan pemberian kredit didasarkan pada:

1. *Character*, yaitu karakter para manajemen.
2. *Capacity*, yaitu kemampuan atau kesanggupan membayar.
3. *Capital*, yaitu kondisi posisi keuangan.
4. *Condition*, yaitu kondisi ekonomi, sosial, politik, dan bisnis.

5. *Collateral*, yaitu besarnya harta pelangan.

Piutang usaha adalah tagihan perusahaan kepada konsumen yang melakukan transaksi secara kredit. Perusahaan pembiayaan yang melakukan transaksi penjualan secara kredit pada umumnya memiliki bagian khusus yang disebut bagian kredit (*marketing*). Bagian ini bertugas untuk mengevaluasi calon pembeli yang akan melakukan pembelian secara kredit. Evaluasi tersebut meliputi pendapatan calon pembeli, riwayat kredit pada masa lalu (kalau ada) dan faktor-faktor lainnya, untuk menentukan apakah pemohon kredit dapat dikabulkan atau tidak.

Apabila penjualan kredit dapat disetujui, maka tugas bagian kredit selanjutnya adalah memonitor catatan pembayaran dari pembeli tersebut. Hasil monitoring dapat digunakan sebagai persetujuan kredit dimasa yang akan datang terhadap pembeli yang bersangkutan, termasuk penentuan kredit yang dapat diberikan. Dalam hubungannya dengan bagian akuntansi, bagian kredit juga dapat menaksir kerugian yang mungkin timbul dari pembeli tertentu.

Menurut Al. Haryono Jusup (2011:72), masalah akuntansi yang berkaitan dengan piutang usaha meliputi tiga hal, yaitu:

- a. Pengakuan piutang usaha
- b. Penilaian piutang usaha
- c. Penyelesaian piutang usaha

Laporan Keuangan

Menurut Jumingan (2005:4), laporan keuangan pada dasarnya

merupakan hasil refleksi dari sekian banyak transaksi yang terjadi dalam suatu perusahaan. Transaksi dan peristiwa yang bersifat *finansial* dicatat dan diringkaskan dengan cara yang setepat-tepatnya dalam satuan uang, kemudian diadakan penafsiran untuk berbagai tujuan.

Laporan keuangan disusun dengan maksud untuk menyajikan laporan kemajuan perusahaan secara periodik. Laporan keuangan merupakan hasil kerja akuntan dalam melaporkan realitas ekonomi suatu perusahaan. Manajemen perlu mengetahui bagaimana perkembangan investasi dalam perusahaan dan hasil-hasil yang dicapai. Laporan kemajuan perusahaan tersebut pada hakikatnya merupakan kombinasi dari fakta-fakta yang telah dicatat, kesepakatan-kesepakatan akuntansi dan pertimbangan-pertimbangan pribadi.

Menurut Ikatan Akuntan Indonesia dalam buku Jumingan yang berjudul Analisis Laporan Keuangan (2005:5) laporan keuangan sebagai pertanggung jawaban kepada pihak *ekstern* (luar perusahaan) harus disusun sedemikian rupa sehingga :

- a. Memenuhi keperluan untuk memberikan informasi keuangan secara kuantitatif mengenai perusahaan tertentu, guna memenuhi keperluan para pemakai dalam mengambil keputusan-keputusan ekonomi.
- b. Menyajikan informasi yang dapat dipercaya mengenai posisi keuangan dan perubahan kekayaan bersih perusahaan.

- c. Menyajikan informasi keuangan yang dapat membantu para pemakai dalam menaksir kemampuan memperoleh laba dari perusahaan.
- d. Menyajikan informasi lain yang diperlukan mengenai perubahan harta dan kewajiban, serta mengungkapkan informasi lain yang sesuai dengan keperluan para pemakai.

Neraca

Neraca adalah laporan keuangan terpenting bagi perusahaan. Setiap perusahaan wajib menyajikan laporan neraca, neraca biasanya dibuat pada periode tertentu.

Menurut James C. Van Horne dalam Kasmir (2013:30), neraca adalah ringkasan posisi keuangan perusahaan pada tanggal tertentu yang menunjukkan total aktiva dengan total kewajiban ditambah total ekuitas pemilik.

Neraca menunjukkan posisi keuangan berupa aktiva (harta), kewajiban (utang), dan modal perusahaan (ekuitas) pada saat tertentu. Artinya neraca dapat dibuat untuk mengetahui kondisi harta, utang, modal perusahaan dan neraca dibuat biasanya akhir tahun atau kuartal.

Adapun komponen aktiva (harta) yang merupakan sumber daya yang dikuasai perusahaan antara lain sebagai berikut:

1. Aktiva lancar, yaitu aktiva yang manfaat ekonominya diharapkan akan diperoleh

dalam waktu satu tahun atau kurang. Misalnya kas, surat berharga, piutang dan lain-lain.

2. Investasi jangka panjang, yaitu penanaman modal yang biasanya dilakukan dengan tujuan untuk memperoleh penghasilan tetap atau menguasai perusahaan lain dalam jangka waktu lebih dari satu tahun. Misalnya investasi saham dan investasi obligasi.
3. Aktiva tetap, yaitu aktiva yang berbentuk fisik yang digunakan dalam operasional normal perusahaan dan memberikan manfaat ekonomi lebih dari satu tahun. Misalnya tanah, gedung, kendaraan, mesin serta peralatan.
4. Aktiva yang tidak berwujud, yaitu aktiva yang tidak dalam bentuk fisik yang biasanya berupa hak atau hak istimewa yang memberikan manfaat ekonomi bagi perusahaan dalam jangka waktu lebih dari satu tahun. Misalnya *patent*, *trade name/trade mark*, *franchise* dan *license*.
5. Aktiva lain-lain, yaitu aktiva yang tidak dapat dimasukkan kedalam salah satu dari empat sub-klasifikasi tersebut. Misalnya beban ditangguhkan, piutang kepada direksi dan pinjaman karyawan.

Kewajiban merupakan salah satu elemen dalam persamaan akuntansi, hampir semua perusahaan mempunyai kewajiban atau utang. Kewajiban merupakan

utang perusahaan masa kini yang terdiri dari:

- a. Kewajiban lancar, yaitu kewajiban yang penyelesaiannya diharapkan akan mengakibatkan arus keluar dari sumber daya perusahaan dalam jangka waktu satu tahun atau kurang. Misalnya utang dagang, utang wesel, utang gaji, dan utang atau beban lain yang belum dibayar.
- b. Kewajiban jangka panjang, yaitu kewajiban yang penyelesaiannya mengakibatkan arus keluar dari sumber daya perusahaan yang memiliki manfaat ekonomi dalam jangka waktu lebih dari satu tahun. Misalnya utang obligasi, utang bank atau kredit investasi.
- c. Kewajiban lain-lain, yaitu kewajiban yang tidak dapat dikategorikan kedalam salah satu kewajiban tersebut. Misalnya utang pada direksi, utang kepada para pemegang saham.

Ekuitas (modal) merupakan bagian hak pemilik dalam perusahaan yang merupakan selisih antara aktiva dan kewajiban yang ada. Dan unsur-unsur ekuitas antara lain:

- a. Ekuitas yang berasal dari setoran para pemilik. Misalnya modal saham, agio saham bila ada.
- b. Ekuitas yang berasal dari hasil operasi, yaitu laba yang tidak

dibagikan kepada para pemilik saham. Misalnya laba ditahan.

Laba Rugi

Jenis laporan keuangan selain neraca adalah laporan laba rugi. Laporan laba rugi memberikan informasi tentang hasil-hasil usaha yang diperoleh perusahaan. Laporan laba rugi sering kali mendapat perhatian lebih dibandingkan dengan neraca, karena laba merupakan indikator utama keberhasilan perusahaan.

Pengertian laporan laba rugi yang dikatakan James C. Van Horne dalam buku Kasmir (2008:45), yaitu ringkasan pendapatan dan biaya perusahaan selama periode tertentu diakhiri dengan laba atau rugi pada periode tersebut. Laporan laba rugi terdiri dari penghasilan dan biaya perusahaan pada periode tertentu, biasanya satu tahun atau tiap enam bulan atau tiga bulan.

Analisis Tata Kelola Piutang Dagang/ Usaha

Menurut Darsono Prawironegoro (2006:84), Besarnya investasi dalam piutang ditentukan oleh:

1. Volume penjualan kredit.
2. Syarat pembayaran kredit.
3. Ketentuan tentang pembatasan kredit.
4. Kebijakan pengumpulan piutang.
5. Kebiasaan dan karakter pelanggan.

Piutang merupakan bagian dari aset penting suatu perusahaan

yang timbul atas transaksi non tunai atau kredit atau dalam arti luas piutang merupakan klaim kepada pihak lain berupa uang yang timbul di transaksi kredit. Pada umumnya piutang muncul akibat adanya penjualan barang dan jasa secara kredit. Pihak kreditur atau peminjam pada umumnya akan diberikan batas waktu pembayaran dalam tempo 30 sampai dengan 90 hari. Meskipun ada beberapa jenis piutang yang menjadi fokus permasalahan dalam mengenai piutang dagang/usaha.

Manajemen perlu memperhatikan piutang dagang/usaha yang dimiliki perusahaan karena sesegera mungkin harus dikonversi menjadi kas yang digunakan kembali untuk memutar bisnis atau usaha. Timbulnya piutang dagang ini disebabkan oleh penjualan yang dilakukan secara kredit. Metode pembayaran semacam ini umumnya lebih diminati oleh para konsumen karena mereka dapat menunda pembayaran secara langsung dan memudahkan mereka yang mempunyai dana minim untuk memperoleh sesuatu yang diinginkan.

Pemberian kredit harus berlandaskan pada asas berhati-hati agar terhindar dari resiko kredit macet. Fokusnya terletak pada dua hal, yaitu:

a. Piutang Tak Tertagih

Piutang tak tertagih adalah jumlah piutang dagang yang diperkirakan tidak dapat dilunasi oleh yang berhutang atau tidak dapat lagi ditagih. Dalam

pencatatan akuntansi yang menggunakan metode penyisihan, pengakuan adanya piutang tak tertagih dicatat dengan nama akun Penyisihan Piutang Tak Tertagih pada laporan posisi keuangan atau neraca tepat dibawah akun piutang dagang dengan saldo normal kredit. Pada laporan Laba-Rugi, piutang tak tertagih diakui sebagai beban yang mengurangi pendapatan dengan nama akun Beban Piutang Tak Tertagih. Manajemen yang memastikan bahwa piutang tersebut benar-benar tidak dapat tertagih akan melakukan penghapusan sehingga dalam laporan posisi keuangan atau neraca, akun piutang dagang akan memiliki saldo akhir setelah dikurangi piutang tak tertagih tersebut. Apabila kasus ini terjadi, perusahaan bisa saja bangkrut atau kolaps jika memiliki piutang tak tertagih yang tinggi. Pada kebanyakan kasus, piutang yang sudah dianggap tidak akan tertagih atau bahkan sudah dihapus dari pembukuan dan ternyata dapat dilunasi oleh yang berhutang sehingga perlu dilakukan penyesuaian atas pencatatan akuntansi.

b. Piutang Lewat Jatuh Tempo

Pembayaran yang tidak tepat waktu sesuai kesepakatan adalah masalah penting bagi perusahaan baik itu dalam jangka pendek maupun jangka panjang. Segala perencanaan keuangan manajemen akan

terganggu realisasinya. Semakin lama keterlambatan pelunasan piutang dari tanggal jatuh temponya akan memiliki resiko tidak dapat tertagih. Untuk menilai kinerja manajemen dalam mengelola piutang dapat menggunakan rasio perputaran piutang usaha dan jumlah hari penjualan dalam piutang serta lama waktu penagihan. Rasio tersebut digunakan untuk mengukur seberapa sering piutang dikonversikan menjadi kas dan lamanya piutang beredar serta mengevaluasi efisiesi penagihan piutang. Ketersediaan kas yang cukup akan meningkatkan kemampuan perusahaan untuk menyelesaikan semua kewajiban jangka pendek dan jangka panjangnya serta menghindari kerugian atas piutang yang tidak berhasil tertagih.

RANCANGAN PENELITIAN

Metode Penelitian

Jenis metode penelitian yang digunakan dalam penyusunan penelitian ini adalah metode deskriptif kuantitatif. Tujuan dari metode ini adalah untuk mengungkap fakta, keadaan, variabel dan keadaan yang benar-benar terjadi serta disajikan apa adanya dengan cara menganalisa dan menuturkan data yang relevan dengan situasi yang telah dan sedang terjadi sehingga dapat ditariklah suatu kesimpulan.

Tempat dan Objek Penelitian

Tempat penelitian dilakukan di kantor PT Bussan Auto Finance yang beralamat di Jalan Budi Utomo Timika, Papua. Sedangkan yang menjadi objek dari penelitian ini adalah rasio-rasio keuangan yang mempengaruhi perputaran piutang di perusahaan tersebut.

Jenis dan Sumber Data

Dalam penyusunan proposal ini, data yang digunakan ada 2 jenis, yaitu sebagai berikut:

- a. Data Kualitatif yaitu data yang diperoleh dalam bentuk keterangan-keterangan atau penjelasan dari pihak PT Bussan Auto Finance Cabang Timika
- b. Data Kuantitatif yaitu data yang diperoleh dalam bentuk angka-angka yang diperoleh dari PT Bussan Auto Finance Cabang Timika.

Sumber data dalam penelitian ini yaitu data sekunder yang diperoleh dari unit-unit kerja yang lain terkait dengan variabel penelitian ini yang berupa angka-angka yang disusun dalam dokumen laporan keuangan dan perputaran piutang.

Teknik Pengumpulan Data

Peneliti melakukan analisis dengan tahap-tahap sebagai berikut:

1. Langkah pertama yaitu melakukan pengumpulan data dengan cara wawancara dan meminta langsung data yang berupa laporan keuangan dari pegawai admin dan finance PT Bussan Auto Finance.

2. Langkah kedua yaitu melakukan analisis terhadap laporan keuangan tersebut menggunakan rasio perputaran piutang usaha, rasio lama penjualan dan rasio lama waktu penagihan.
3. Langkah ketiga yaitu memberikan kesimpulan atas hasil yang diperoleh dalam analisis rasio tersebut.

Instrumen Penelitian

Instrumen Pengumpulan Data

1. Laptop digunakan untuk mengumpulkan data dokumentasi dari PT Bussan Auto Finance Cabang Timika.
2. Buku catatan digunakan untuk mengumpulkan data hasil wawancara dari responden.

Instrumen Analisis Data

Adapun yang menjadi instrumen analisis data adalah rasio keuangan yang terbagi menjadi 3 jenis, yaitu:

1. Rasio Perputaran Piutang

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

Rasio ini digunakan untuk mengukur seberapa sering piutang usaha dikonversikan menjadi kas.

2. Rasio Lama Hari Penjualan

Jumlah Hari Penjualan dalam Piutang	=	$\frac{\text{Piutang Usaha Akhir Tahun}}{\text{Penjualan Kredit Rata-Rata Harian}}$
--	---	---

Rasio ini digunakan sebagai perkiraan mengenai lamanya piutang usaha beredar

3. Rasio Lama Waktu Penagihan

Lama Penagihan Rata-Rata	=	$\frac{\text{Piutang Usaha}}{\text{Penjualan Kredit}} \times 365$
--------------------------------	---	---

Rasio digunakan untuk mengetahui berapa lama waktu yang diperlukan untuk melakukan penagihan.

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Analisis Data

Penulis dalam melakukan penelitian di PT Bussan Auto Finance memperoleh data-data keuangan tahun 2013-2015 yang diperlukan sebagai bahan analisis keuangan menggunakan rasio perputaran piutang, rasio jumlah hari penjualan dalam piutang dan rasio lama penagihan rata-rata.

Langkah-langkah yang dilakukan adalah menyusun komponen-komponen rasio berdasarkan rekapitulasi data penjualan kredit dan memasukkannya ke dalam rumus rasio keuangan.

Berikut ini disajikan bahan penelitian berupa data-data keuangan tahun 2012-2015 dalam bentuk tabel sebagai berikut:

Tabel 5.1
Data Down Payment Komparatif

BULAN	TABEL DOWN PAYMENT			
	Tahun 2012	Tahun 2013	Tahun 2014	Tahun 2015
Januari	434,500,000	432,700,000	460,350,000	558,850,000
Februari	419,000,000	470,700,000	457,900,000	239,800,000
Maret	447,250,000	458,000,000	412,400,000	271,300,000
April	370,000,000	462,050,000	442,500,000	249,800,000
Mei	326,250,000	522,850,000	387,700,000	290,100,000
Juni	462,650,000	507,400,000	467,100,000	341,000,000
Juli	537,350,000	545,350,000	485,900,000	417,400,000
Agustus	387,700,000	326,100,000	374,800,000	462,200,000
September	340,800,000	457,300,000	386,400,000	560,150,000
Oktober	402,750,000	516,900,000	424,350,000	558,600,000
November	438,100,000	493,300,000	400,450,000	603,750,000
Desember	491,550,000	544,800,000	656,500,000	613,750,000
TOTAL	5,057,900,000	5,737,450,000	5,356,350,000	5,166,700,000

Sumber: PT. Bussan Auto Finance, data diolah

Berikut ini disajikan data-data penjualan komparatif tahun 2012-

2015 dalam bentuk table sebagai berikut

Tabel 5.2
Data Penjualan Komparatif

BULAN	TABEL PENJUALAN			
	Tahun 2012	Tahun 2013	Tahun 2014	Tahun 2015
Januari	1,795,965,000	1,667,080,000	1,829,275,000	2,126,760,000
Februari	1,690,295,000	1,688,215,000	1,687,491,000	934,870,000
Maret	1,942,190,000	1,802,425,000	1,586,880,000	1,126,850,000
April	1,646,890,000	1,754,975,000	1,751,530,000	1,039,050,000
Mei	1,558,335,000	2,100,375,000	1,452,520,000	1,194,900,000
Juni	1,727,005,000	1,877,315,000	1,701,710,000	1,333,150,000
Juli	1,891,815,000	2,066,825,000	1,850,860,000	1,627,850,000
Agustus	1,471,025,000	1,293,175,000	1,449,270,000	2,019,350,000
September	1,349,830,000	1,757,675,000	1,461,310,000	2,266,600,000
Oktober	1,572,680,000	2,027,357,000	1,701,290,000	2,567,400,000
November	1,526,155,000	1,870,634,000	1,672,190,000	2,520,650,000
Desember	1,902,240,000	2,199,137,000	2,606,460,000	2,741,500,000
TOTAL	20,074,425,000	22,105,188,000	20,750,786,000	21,498,930,000

Sumber: PT. Bussan Auto Finance, data diolah

Berikut ini disajikan data-data 2015 dalam bentuk tabel sebagai piutang komparatif tahun 2012-berikut:

Tabel 5.3
Data Piutang Komparatif

BULAN	TABEL PIUTANG			
	Tahun 2012	Tahun 2013	Tahun 2014	Tahun 2015
Januari	1,842,072,000	1,719,600,000	1,925,028,000	2,204,040,000
Februari	1,704,030,000	1,685,052,000	1,717,518,000	964,902,000
Maret	2,003,280,000	1,864,122,000	1,645,026,000	1,172,794,000
April	1,726,158,000	1,812,564,000	1,824,654,000	1,096,751,000
Mei	1,680,354,000	2,217,150,000	1,487,784,000	1,244,386,000
Juni	1,709,034,000	1,912,524,000	1,733,556,000	1,371,762,000
Juli	1,818,072,000	2,147,484,000	1,940,106,000	1,673,521,000
Agustus	1,472,880,000	1,342,722,000	1,526,058,000	2,204,784,000
September	1,389,882,000	1,781,970,000	1,517,976,000	2,405,376,000
Oktober	1,634,706,000	2,091,234,000	1,779,426,000	2,851,068,000
November	1,518,264,000	1,924,176,000	1,774,404,000	2,703,252,000
Desember	1,960,152,000	2,297,458,000	2,733,732,000	3,023,604,000
TOTAL	20,458,884,000	22,796,056,000	21,605,268,000	22,916,240,000

Sumber: PT. Bussan Auto Finance, data diolah

Berdasarkan rekapitulasi data penjualan kredit di atas, maka disusun komponen-komponen rasio keuangan yang disajikan dalam tabel sebagai berikut:

Berikut ini adalah komponen yang dibutuhkan untuk analisis rasio pada tahun 2013:

Penjualan Kredit Bersih	= Total Penjualan - Total DP
	= 22,105,188,000 - 5,737,450,000
	= 16,367,738,000

Piutang Usaha Rata-Rata	= (Piutang awal periode + Piutang akhir periode) / 2
	= (20,458,884,000 + 22,796,056,000) / 2
	= 21,627,470,000

Penjualan Kredit Rata-Rata Harian	= PenjualanKredit Bersih : 365
	= 16,367,738,000 : 365
	= 44,843,118

Berikut ini adalah komponen yang dibutuhkan untuk analisis rasio pada tahun 2014:

Penjualan Kredit Bersih	= Total Penjualan - Total DP
	= 20,750,786,000 - 5,356,350,000
	= 15,394,436,000

Piutang Usaha Rata-Rata	= (Piutang awal periode + Piutang akhir periode) / 2
	= (22,796,056,000 + 21,605,268,000) / 2
	= 22,200,662,000

Penjualan Kredit Rata-Rata Harian	= PenjualanKredit Bersih : 365
	= 15,394,436,000 : 365
	= 42,176,537

Berikut ini adalah komponen yang dibutuhkan untuk analisis rasio pada tahun 2015:

$$\begin{aligned}
 \text{Penjualan Kredit Bersih} &= \text{Total Penjualan} - \text{Total DP} \\
 &= 21,498,930,000 - 5,166,700,000 \\
 &= 16,332,230,000
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Piutang usaha rata-rata} &= (\text{Piutang awal periode} + \text{Piutang akhir periode}) / 2 \\
 &= (21,605,268,000 + 22,916,240,000) / 2 \\
 &= 22,260,754,000
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Penjualan Kredit Rata-Rata Harian} &= \text{Penjualan Kredit Bersih} : 365 \\
 &= 16,332,230,000 : 365 \\
 &= 44,745,836
 \end{aligned}$$

Tabel 5.4
Komponen Rasio Keuangan

Keterangan Akun	Tahun 2012	Tahun 2013	Tahun 2014	Tahun 2015
Penjualan kredit bersih	15,016,525,000	16,367,738,000	15,394,436,000	16,332,230,000
Piutang usaha rata-rata		21,627,470,000	22,200,662,000	22,260,754,000
Piutang usaha akhir tahun	20,458,884,000	22,796,056,000	21,605,268,000	22,916,240,000
Penjualan kredit rata-rata harian	41,141,164	44,843,118	42,176,537	44,745,836
Piutang usaha	20,458,884,000	22,796,056,000	21,605,268,000	22,916,240,000
Penjualan kredit	20,074,425,000	22,105,188,000	20,750,786,000	21,498,930,000

Sumber: PT. BAF, data diolah

Rasio Perputaran Piutang Usaha

Berikut ini adalah perhitungan rasio perputaran piutang usaha untuk setiap periode penelitian:

Tahun 2013

$$\begin{aligned}
 \text{Perputaran Piutang Usaha} &= \frac{\text{Penjualan Kredit Bersih}}{\text{Piutang Usaha Rata-Rata}} \\
 &= \frac{16,367,738,000}{21,627,470,000} \\
 &= 0.76
 \end{aligned}$$

Tahun 2014

Perputaran Piutang Usaha	=	$\frac{\text{Penjualan Kredit Bersih}}{\text{Piutang Usaha Rata-Rata}}$
	=	$\frac{15,394,436,000}{22,200,662,000}$
	=	0.69

Tahun 2015

Perputaran Piutang Usaha	=	$\frac{\text{Penjualan Kredit Bersih}}{\text{Piutang Usaha Rata-Rata}}$
	=	$\frac{16,332,230,000}{22,260,754,000}$
	=	0.73

Rasio Jumlah Hari Penjualan dalam Piutang

Berikut ini adalah perhitungan rasio jumlah hari penjualan dalam piutang untuk setiap periode penelitian:

Tahun 2013

Jumlah Hari Penjualan Dalam Piutang	=	$\frac{\text{Piutang Usaha Akhir Tahun}}{\text{Penjualan Kredit Rata-Rata Harian}}$
	=	$\frac{22,796,056,000}{44,843,118}$
	=	508

Tahun 2014

Jumlah Hari Penjualan Dalam Piutang	=	$\frac{\text{Piutang Usaha Akhir Tahun}}{\text{Penjualan Kredit Rata-Rata Harian}}$
	=	$\frac{21,605,268,000}{42,176,537}$
	=	512

Tahun 2015

Jumlah Hari Penjualan Dalam Piutang	=	$\frac{\text{Piutang Usaha Akhir Tahun}}{\text{Penjualan Kredit Rata-Rata Harian}}$
	=	$\frac{22,916,240,000}{44,745,836}$
	=	512

Rasio Lama Waktu Penagihan

Berikut ini adalah perhitungan rasio lama waktu penagihan untuk setiap periode penelitian:

Tahun 2013

$$\begin{aligned} \text{Lama Penagihan} &= \frac{\text{Piutang Usaha}}{\text{Penjualan Kredit}} \times 365 \\ \text{Rata-Rata} &= \frac{22,796,056,000}{22,105,188,000} \times 365 \\ &= 376 \end{aligned}$$

Tahun 2014

$$\begin{aligned} \text{Lama Penagihan} &= \frac{\text{Piutang Usaha}}{\text{Penjualan Kredit}} \times 365 \\ \text{Rata-Rata} &= \frac{21,605,268,000}{20,750,786,000} \times 365 \\ &= 380 \end{aligned}$$

Tahun 2015

$$\begin{aligned} \text{Lama Penagihan} &= \frac{\text{Piutang Usaha}}{\text{Penjualan Kredit}} \times 365 \\ \text{Rata-Rata} &= \frac{22,916,240,000}{21,498,930,000} \times 365 \\ &= 389 \end{aligned}$$

Rasio Perputaran Piutang Usaha

Berdasarkan analisis data yang telah dilakukan, maka diketahui bahwa rasio perputaran piutang usaha PT Bussan Auto Finance Cabang Timika pada tahun 2013 sebesar 76%. Hal ini berarti bahwa PT Bussan Auto Finance Cabang Timika mampu mengubah setiap rupiah piutang menjadi Rp 0,76 kas. Semakin tinggi rasio ini semakin baik.

Pada tahun 2014, rasio perputaran piutang usaha PT Bussan Auto Finance Cabang

Timika mengalami penurunan menjadi sebesar 69%. Hal ini berarti bahwa PT Bussan Auto Finance Cabang Timika mampu mengubah setiap rupiah piutang menjadi Rp 0,69 kas. Penurunan rasio ini dikarenakan adanya peningkatan piutang usaha rata-rata meskipun penjualan kredit bersihnya mengalami penurunan.

Pada tahun 2015 rasio perputaran piutang usaha PT Bussan Auto Finance Cabang Timika mengalami kenaikan menjadi 73% yang berarti bahwa PT Bussan

Auto Finance Cabang Timika mampu mengubah setiap rupiah piutang menjadi Rp 0,73 kas. Hal ini terjadi karena adanya peningkatan penjualan kredit bersih yang signifikan.

Rasio Jumlah Hari Penjualan dalam Piutang

Berdasarkan proses analisis data, maka diketahui bahwa rasio jumlah hari penjualan dalam piutang PT Bussan Auto Finance Cabang Timika pada tahun 2013 sebesar 508. Hal ini berarti bahwa estimasi lamanya penjualan kredit PT Bussan Auto Finance Cabang Timika beredar selama 508 hari. Rasio ini disebabkan karena mayoritas penjualan kredit PT Bussan Auto Finance Cabang Timika menggunakan jangka waktu 18 bulan.

Pada tahun 2014, rasio jumlah hari penjualan dalam piutang PT Bussan Auto Finance Cabang Timika mengalami kenaikan menjadi 512. Hal ini berarti bahwa estimasi lamanya penjualan kredit PT Bussan Auto Finance Cabang Timika beredar selama 512 hari. Semakin rendah rasio ini semakin baik.

Pada tahun 2015, rasio jumlah hari penjualan dalam piutang PT Bussan Auto Finance Cabang Timika tidak mengalami perubahan yaitu 512, meskipun piutang usaha akhir tahun dan penjualan kredit rata-rata harian sama-sama mengalami kenaikan. Hal ini berarti bahwa estimasi lamanya penjualan kredit PT Bussan Auto Finance

Cabang Timika beredar selama 512 hari.

Rasio Lama Waktu Penagihan

Berdasarkan analisis data, diketahui bahwa rasio lama waktu penagihan PT Bussan Auto Finance Cabang Timika sebesar 376. Rasio ini berarti bahwa waktu rata-rata yang dibutuhkan PT Bussan Auto Finance Cabang Timika dalam menagih piutangnya adalah 376 hari. Jika dibandingkan dengan lamanya piutang beredar yaitu 508 hari, maka lama waktu penagihan dianggap baik. Hal ini bisa terjadi karena adanya piutang yang berhasil ditagih atau dilunasi sebelum jatuh tempo.

Pada tahun 2014, rasio lama waktu penagihan PT Bussan Auto Finance Cabang Timika mengalami kenaikan menjadi 380. Rasio ini berarti bahwa waktu rata-rata yang dibutuhkan PT Bussan Auto Finance Cabang Timika dalam menagih piutangnya adalah 380 hari. Jika dibandingkan dengan lamanya piutang beredar yaitu 512 hari, maka lama waktu penagihan dianggap baik. Sama seperti tahun 2013, rasio ini bisa terjadi karena adanya piutang yang berhasil ditagih atau dilunasi sebelum jatuh tempo.

Pada tahun 2015 rasio lama waktu penagihan PT Bussan Auto Finance Cabang Timika mengalami kenaikan menjadi 389. Rasio ini berarti bahwa waktu rata-rata yang dibutuhkan PT Bussan Auto Finance Cabang Timika dalam menagih piutangnya adalah 389 hari. Jika dibandingkan dengan

lamanya piutang beredar yaitu 512 hari, maka lama waktu penagihan dianggap baik sama seperti tahun 2013 dan 2014. Berdasarkan rasio lama waktu penagihan, PT Bussan Auto Finance Cabang Timika dianggap mengalami penurunan kinerja, karena waktu yang dibutuhkan untuk menagih piutang semakin lama.

PENUTUP

Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, diketahui bahwa rasio perputaran piutang usaha tahun 2013 sebesar 76%, 2014 sebesar 69%, dan 2015 sebesar 73%. Rasio jumlah hari penjualan dalam piutang tahun 2013 sebesar 508 hari, 2014 dan 2015 sebesar 512 hari. Rasio lama penagihan rata-rata tahun 2013 sebesar 376 hari, 2014 sebesar 380 hari, dan 2015 sebesar 389 hari.

Perhitungan rasio PT Bussan Auto Finance tidak mengalami perubahan yang signifikan selama 3 tahun terakhir. Maka dapat disimpulkan bahwa tingkat perputaran piutang pada PT Bussan Auto Finance Cabang Timika dianggap baik. Hal ini dibuktikan karena adanya penghargaan President Award atas kinerja PT Bussan Auto Finance Cabang Timika.

Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah diuraikan, maka saran untuk manajemen PT Bussan Auto Finance Cabang Timika adalah

sebaiknya terus mempertahankan dan meningkatkan pengendalian internal atas piutang. Pengendalian internal atas piutang yang baik dapat menghasilkan tingkat perputaran piutang yang baik pula.

DAFTAR PUSTAKA

Jumingan. Analisis *Laporan Keuangan* Jakarta: PT Bumi Aksara, 2014

Jusup, Al. Haryono *Dasar-Dasar Akuntansi* Jilid 2, Yogyakarta: Bagian Penerbit Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN, 2011.

Kasmir. *Analisis Laporan Keuangan* Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2015.

Prastowo, Dwi. Rifka Julianty. *Analisis Laporan Keuangan*, Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, 2005.

Prawironegoro, Darsono. *Manajemen Keuangan* Jakarta Timur : Diadit Media, 2006.

Prihadi, Toto. *Analisis Laporan Keuangan* Jakarta Pusat: PPM Manajemen 2010.

Siamat,Dahlan *Manajemen Lembaga keuangan* Edisi Kelima, Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 2005

<http://www.akuntansiitumudah.com/analisis-rasio-perputaran-usaha> (akses 22 November 2015).

<http://www.elearninggunadarma.ac.id/docmodul/rasiokeuangan> (akses 22 November 2015).