

EFEKTIVITAS PENGELOLAAN PIUTANG DAGANG CV MAKMUR SEJAHTERA

Yulius Vandrio Ambut¹⁾ Ignasius Narew²⁾

¹D3-Manajemen Keuangan, Stie Jambatan Bulan

Email:vandrioambut@gmail.com

²Dosen Program Studi D3-Manajemen Keuangan, STIE Jambatan Bulan

Email:stie@stiejb.ac.id

ABSTRACT

One of the sales systems used by companies is a sales system with credit. The level of sales volume will have a direct impact on increasing the amount of receivables. If receiving receivables is not followed by good insurance management, receivables that are expected to end with receipts are feared to turn into uncollectible receivables. Uncollectible receivables will result in the profits expected by the company. The purpose of this study is to plan the management of receivables. Data were analyzed using receivable turnover ratio, days sales outstanding, total asset turnover, Return On Assets. The results showed that the management of trade receivables at CV Makmur Sejahtera was not effective yet.

Keywords: *Receivable turnover, days sales outstanding, total assets turnover, Return On Asset*

INTRODUCTION

Dalam kondisi persaingan yang semakin pesat, akan memaksa perusahaan untuk berlomba memberikan kemudahan dalam persyaratan penjualan. Hal ini dapat dilakukan dengan mengubah syarat pembayarannya. Perusahaan dapat merubah sistem pembayaran dari pembayaran

langsung (tunai) ke pembayaran yang dilakukan di kemudian hari. Dua cara pembayaran ini menjadi opsi perusahaan dalam meningkatkan profitabilitas perusahaan. Profitabilitas yang dimaksud adalah kemampuan perusahaan dalam mendapatkan laba dari penjualan. Dalam hal ini perusahaan dituntut

untuk memanfaatkan penjualan dalam upaya meningkatkan laba.

Pilihan yang akan diambil perusahaan menjadi gambaran untuk kelancaran bidang usahanya. Apabila perusahaan mengambil opsi bentuk pembayaran kredit maka akan timbul piutang. Pada prinsipnya bahwa semakin mudah persyaratan pembayaran yang diberikan tentunya akan lebih mempermudah konsumen untuk mendapatkan barang yang diinginkan. Karena hal ini akan merubah kebiasaan konsumendari pembayaran tunai ke bentuk kredit.

Masalah piutang menjadi lebih penting dalam kaitannya dengan perusahaan, sehingga perusahaan harus menentukan berapa jumlah piutang optimal. Disamping itu piutang juga harus dikelola seefektif mungkin sehingga dapat memberikan tambahan laba yang diperoleh melalui kebijakan penjualan kredit.

CV Makmur sejahtera adalah salah satu perusahaan yang kegiatan usahanya bergerak di bidang pendistribusian barang. Perusahaan ini menjual berbagai jenis produk (sembako), yang menjadi kebutuhan pokok dari masyarakat banyak. Dalam kegiatannya barang yang dijual akan menempuh beberapa tahap hingga barang sampai di tangan konsumen. Pendistribusian barang ke konsumen atas dasar pesanan barang yang diorder pelanggan melalui salesman (penjual) yang

merupakan karyawan CV Makmur Sejahtera dengan menerapkan sistem pembayaran kemudian setelah barang sudah ada di tangan konsumen. Menjalankan penjualan kredit akan menimbulkan piutang atas barang yang dijual.

Setiap penjualan kredit tentu memiliki risiko piutang tidak tertagih. Namun, hal ini dapat diminimalisir dengan adanya manajemen piutang yang baik oleh pihak manajemen perusahaan. Frekuensi terjadinya piutang tidak tertagih ini bisa dikurangi dari sisi internal perusahaan bila manajemen perusahaan dapat mengambil keputusan dan kebijakan dengan baik. CV Makmur Sejahtera harus mengelola piutangnya melalui kebijakan dalam pemberian piutang dagang, penagihan piutang dan pengumpulan piutang. Perusahaan sangat diharapkan efektif dalam mengelolah piutang yang ada untuk memaksimalkan laba dari volume penjualan dan juga piutang. Tidak tepatnya pengambilan keputusan terhadap piutang dapat mengakibatkan piutang-piutang yang tidak tertagih menumpuk dan mengakibatkan kerugian yang cukup besar.

Berdasarkan uraian tersebut, dapat dilihat bahwa kebijakan dalam pengelolaan piutang sangatlah penting untuk kelangsungan usaha pada CV Makmur Sejahtera sehingga perlu dilakukan kajian lebih mendalam mengenai Efektivitas Pengelolaan

Piutang Dagang Dalam Upaya Meningkatkan Profitabilitas Pada CV Makmur Sejahtera”.

Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Untuk mengetahui efektivitas pengelolaan piutang dagang CV Makmur Sejahtera.
- b. Untuk mengetahui kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba dari penggunaan aset perusahaan.

METODE

Metode Penelitian

Metode penelitian ini menggunakan metode deskriptif merupakan prosedur pemecahan masalah yang diselidiki dengan menggambarkan keadaan subjek atau objek dalam penelitian dapat berupa orang, lembaga, masyarakat dan yang lainnya yang saat sekarang berdasarkan fakta-fakta yang tampak atau apa adanya.

Populasi dan Sampel

Populasi penelitian terdiri atas dua yaitu:

- a. Populasi subjek penelitian, yang menjadi subjek penelitian adalah CV Makmur Sejahtera.
- b. Populasi objek dalam penelitian ini adalah pengelolaan piutang

dagang pada CV Makmur Sejahtera dalam upaya meningkatkan profitabilitas perusahaan.

Sampel penelitian ini adalah sampel yang bersal dari populasi objek penelitiannya yaitu pengelolaan piutang dagang pada CV Makmur Sejahtera periode 2016-2017.

Data Dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif, yaitu data yang diperoleh dalam bentuk angka-angka yakni dalam bentuk laporan komposisi piutang, rata-rata hari dalam pengumpulan piutang dan laporan keuangan yang terdiri dari neraca dan laporan laba rugi CV. Makmur Sejahtera dan data lainnya.

Semua data dalam penelitian ini bersumber dari sumber primer yaitu pihak CV. Makmur Sejahtera yang secara langsung memberikan data penelitian kepada peneliti.

Teknik Pengumpulan Data

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

- a. Wawancara, yaitu melakukan wawancara langsung (berkomunikasi langsung) pimpinan dan karyawan perusahaan yang

- berkompeten terhadap masalah yang diteliti.
- b. Dokumentasi, yaitu mengumpulkan dokumen perusahaan berupa laporan keuangan dan mengumpulkan dokumentasi dengan menggunakan camera.

Teknik Analisis Data

Adapun rasio yang digunakan untuk mengukur efektivitas pengelolaan piutang dagang dalam upaya meningkatkan laba perusahaan meliputi:

- a. Menghitung perputaran piutang perusahaan dengan rumus:

$$\text{Receivable turnover} = \frac{\text{Penjualan kredit}}{\text{Piutang}}$$

- b. Menghitung rata-rata hari penagihan piutang digunakan rumus:

$$(\text{DSO}) = \frac{360}{\text{Receivable Turnover}}$$

- c. Menghitung efektivitas penggunaan seluruh aktiva dalam menghasilkan penjualan.

$$\text{Total assets turnover} = \frac{\text{Sales}}{\text{Total assets}}$$

HASIL

Perputaran Piutang

Berikut hasil perhitungan rasio perputaran piutang usaha selama periode penelitian (tahun 2011-2017).

Tabel 1
Perhitungan Rasio Perputaran Piutang Periode 2011-2017

Komponen Rasio	Tahun						
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Penjualan Kredit (Dalam Jutaan Rupiah)	17.891	20.376	31.010	37.822	37.562	58.554	62.705
Piutang Dagang (Dalam Jutaan Rupiah)	238	322	477	911	937	1.173	935
Rasio Perputaran Piutang (Dalam Kali)	75,09	63,23	65,04	41,51	40,10	49,91	67,09

Sumber: Data diolah, 2019

Hasil rasio perputaran piutang menggambarkan berapa kali piutang beredar dalam satu periode. Semakin tinggi hasil rasio perputaran piutang semakin baik. Dari tabel 1 tahun 2011 perputaran piutang mencapai 75,09 kali, rasio tahun ini merupakan hasil rasio tertinggi selama tahun 2011-2017. Hasil rasio di tahun 2012 menurun sebesar 11,83 kali jika dibandingkan rasio di tahun 2011. Rasio di tahun 2013 mencapai 65,04 kali, hasil rasio ini meningkat dari tahun 2012 mencapai 1,81 kali. Perputaran terhitung lambat terjadi di tahun 2014 dan 2015 hasil rasio mencapai 41,51 di tahun 2014 dan 40,10 di tahun 2015.

Rasio perputaran piutang di tahun 2016 meningkat sebesar 9,81 kali dari tahun 2015, walaupun peningkatan hasil rasio ini tidak melawati pencapaian rasio pada tahun 2011-2013. Hasil rasio di tahun 2017 sebesar 67,09 kali, meningkat sebesar 17,18 dari tahun 2016.

Rata-rata Hari Penagihan Piutang

Berikut hasil perhitungan rasio rata-rata hari penagihan piutang tahun 2011-2017.

Tabel 2
Rasio Rata-rata Hari Penagihan Piutang Tahun 2011-2017

Komponen Rasio	Tahun						
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Jumlah Hari dalam Setahun	360	360	360	360	360	360	360
Receivable Turn Over	75,09	63,23	65,04	41,51	40,10	49,91	67,09
DSO (Days Sales Outstanding)	5	6	6	9	9	7	5

Sumber: Data diolah, 2019

Rasio ini menunjukkan berapa lama, secara rata-rata CV. Makmur Sejahtera memerlukan waktu untuk mengai piutangnya. Hasil rasio rata-rata hari penagihan piutang tahun 2011 mencapai 5 hari, artinya CV. Makmur Sejahtera memerlukan waktu selama 5 hari untuk menagih piutang usahanya. Angka rasio bertambah selama 1 hari di 2012 dan 2013 waktu yang dibutuhkan dalam menagih sejumlah piutangnya selama 6 hari. Waktu penagihan piutang yang di tetapkan CV. Makmur Sejahtera dalam mengembalikan piutangnya yakni 7 hari. CV. Makmur

Sejahtera membutuhkan waktu yang lebih lama ditahun 2014 dan 2015, perusahaan memerlukan waktu tambahan 2 hari dari waktu yang ditentukan, hasil rasio di dua tahun ini yakni 9 hari. hasil rasio menurun di tahun di 2016 yakni 7 hari, sama dengan waktu yang di tetapkan CV. Makmur Sejahtera. Angka rasio ini kembali membaik di 2 tahun terakhir. Sehingga hasil rasio di tahun 2017 mencapai angka 5 hari, 2 hari lebih singkat dari jumlah hari yang ditentukan CV. Makmur Sejahtera.

Efektivitas Penggunaan Seluruh Aktiva

Berikut ini adalah hasil perhitungan rasio penggunaan seluruh aktiva perusahaan dalam menghasilkan penjualan tahun 2011-2017.

Tabel 3
Rasio Penggunaan Asset Dalam Menghasilkan Penjualan Tahun 2011-2017

Komponen Rasio	Tahun						
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Sales (Dalam Jutaan Rupiah)	18.396	21.515	32.183	39.952	42.378	60.964	64.273
Total Asset (Dalam Jutaan Rupiah)	6.863	2.422	3.030	3.806	8.007	7.093	5.425
Total Asset Turnover (Dalam Kali)	3	9	11	10	5	9	12

Sumber: Data diolah, 2019

Hasil rasio penggunaan seluruh aktiva CV. Makmur Sejahtera dalam menghasilkan penjualan mengalami perubahan dari periode ke periode. Rasio di tahun 2011 mencapai 3 kali, artinya dalam setiap rupiah aktiva perusahaan mampu menghasilkan

Rp 3 penjualan. Angka rasio ini meningkat sebesar Rp 7 di tahun 2012 bila dibandingkan tahun 2011. Peningkatan hasil rasio terjadi juga di tahun 2013, angka rasio mencapai Rp 11. Pada tahun 2014 angka rasio menurun Rp 1 dari tahun 2013. Rasio yang dihasilkan di tahun 2015, mengalami penurunan mencapai 50% dari tahun 2014. Peningkatan hasil rasio terjadi di tahun 2016, meningkat sebesar Rp 4 bila dibandingkan tahun 2015.

PEMBAHASAN

Perputaran Piutang

Berdasarkan tabel 1, tahun 2011 merupakan rasio perputaran piutang yang tinggi selama periode penelitian (2011-2017). Hasil rasio ideal ditetapkan menggunakan rata-rata rasio selama 7 periode yaitu sebesar 57,42. Perputaran piutang CV Makmur Sejahtera pada tahun 2011, 2012, 2013 dan 2017 berada diatas rasio ideal yang telah ditetapkan. Rasio yang tinggi disebabkan saldo piutang yang rendah, hal ini menunjukkan bahwa pemantauan dan pengawasan piutang CV Makmur Sejahtera dikelola dengan baik.

Dalam melakukan pengawasan dan pemantauan terhadap piutang usaha CV. Makmur Sejahtera membatasi limit kredit untuk setiap pelanggan. Limit kredit yang diberikan perusahaan atas pelanggan telah dibuat berdasarkan tipe dan juga ke-

mampuan pelanggan dalam melunasi utangnya.

Dari tabel 1 juga menunjukkan ada 3 periode dengan rasio rendah di tahun 2014, 2015 dan 2016. Rasio pada beberapa periode ini berada di bawah rasio ideal yang ditetapkan perusahaan. Rasio yang rendah disebabkan saldo piutang yang tinggi, dengan demikian CV Makmur Sejahtera membutuhkan waktu tambahan dalam mengumpulkan sejumlah piutang usahanya.

Rata-rata Hari Penagihan Piutang

Days Sales Outstanding (DSO) atau *average collection period* merupakan rasio untuk mengukur rata-rata waktu yang diperlukan untuk menerima kas dari penjualan. Semakin besar rasio ini menunjukkan semakin tidak efektif pengelolaan piutang yang dilakukan oleh manajemen perusahaan. Angka yang dihasilkan dari analisis periode penagihan rata-rata merupakan petunjuk lain untuk mengetahui efisiensi pengelolaan piutang. Rasio ini menunjukkan berapa lama, secara rata-rata, perusahaan memerlukan waktu untuk menagih piutangnya.

Dalam menentukan periode kredit atau jatuh tempo kredit CV Makmur Sejahtera menetapkan 7 hari untuk semua pelanggan. Berdasarkan tabel 2 diketahui rasio pada tahun 2011, 2012, 2013,

2016 dan 2017 berada dibawah atau sama dengan waktu yang ditetapkan untuk pengembalian piutang CV Makmur Sejahtera. Hal ini menunjukkan keseriusan manajemen dalam memperhatikan piutang dagangnya.

Pada tahun 2014 dan 2015, menunjukkan ada waktu tambahan yang dibutuhkan CV Makmur Sejahtera dalam mengumpulkan sejumlah piutangnya. Komposisi piutang yang besar akan memperlambat waktu pengembalian piutang. Hal ini menunjukkan kurangnya pengawasan perusahaan atas jumlah utang yang beredar.

Pada dasarnya pengawasan piutang merupakan hal yang sangat penting untuk menghindari risiko keterlambatan penerimaan kas atas piutang. Kemungkinan tidak membayar pada saat jatuh tempo piutang ataupun kemungkinan pelanggan mengalami kebangkrutan dan tidak membayar sama sekali. Rasio yang tinggi diakibatkan saldo piutang yang besar, sehingga dibutuhkan tambahan waktu dalam mengumpulkan sejumlah piutang. Pengawasan terhadap jumlah piutang yang tidak tepat dikawatirkan akan membuat piutang perusahaan menumpuk dan berakibat pada kerugian timbul akibat piutang yang tidak tertagih.

Efektivitas Penggunaan Seluruh Aktiva

CV. Makmur Sejahtera baik dalam menggunakan aktiva perusahaan dalam menghasilkan penjualan terjadi di tahun 2017, sekaligus rasio tertinggi selama periode penelitian. Rasio yang dihasilkan tahun ini yakni mencapai 12 rupiah.

Rasio ini merupakan ukuran efektivitas pemanfaatan aktiva dalam menghasilkan penjualan. Semakin besar perputaran aktiva semakin efektif perusahaan menggunakan aktivanya. Semakin tinggi rasio yang dihasilkan semakin efisien perusahaan untuk menghasilkan penjualan. Sebaliknya rasio perputaran asset yang rendah menandakan kurang efisiennya manajemen dalam menggunakan assetnya.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan diatas, maka dapat disimpulkan bahwa: pengelolaan putang dagang pada CV Makmur Sejahtera belum efektif. Hal ini disebabkan karena terdapat beberapa hasil rasio dalam penelitian ini yang berada dibawah rata-rata rasio selama periode penelitian.

SARAN

Berdasarkan kesimpulan yang ada, maka adapun saran yang diberikan kepada manajemen CV Makmur Sejahtera, yaitu :

sebaiknya melakukan pemantauan terhadap jumlah piutang masing-masing pelanggan. Pemantauan ini dapat dilakukan dengan cara membenahi dan ekstra dalam menengani piutang pelanggan yang bermasalah, dan membuat daftar piutang pelanggan yang bermasalah. Daftar piutang ini digunakan untuk memantau jumlah piutang yang belum terbayar.

Sudana, I Made. Manajemen Keuangan Perusahaan Teori dan Praktek. Surabaya: Erlangga, 2011.

Sujarweni, Wiratna. Analisis Laporan Keuangan. Yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2017.

Wardiyah, Mia Lasmi, Analisis Laporan Keuangan. Bandung: Pustaka Setia, 2017.

DAFTAR PUSTAKA

Fahmi, Irham. Pengantar Manajemen Keuangan. Bandung: Alfabeta, 2013.

Firdaus, Rachmat dan Maya, Arianti. Manajemen Pengkreditan Bank Umum. Bandung: Alfabeta, 2009.

Kartikahadi, Hans, et.al. Akuntansi Keuangan Berdasarkan SAK Bebas IFRS Edisi Kedua Buku 1. Jakarta: Ikatan Akuntan Indonesia, 2016.

Kasmir. Pengantar Manajemen Keuangan. Jakarta: Pranadamedia Group, 2014.

Sjahrial, Dermawan. Pengantar Manajemen Keuangan. Jakarta: Penerbit Mitra Wacana Media, 2012.

Santoso, Imam. Akuntansi Keuangan Menengah. Bandung: Refika Aditama, 2006.

Sartono, Agus. Manajemen Keuangan Teori dan Aplikasi. Yogyakarta: BBFE-Yogyakarta, 2008.