

Penagihan Piutang Usaha Pada PT MBI

Mislawardah¹, Dade Nurdiniah^{2,*}

¹ Diploma Tiga Akuntansi; Universitas Bina Insani; Jl. Raya Siliwangi No. 6, Sepanjang Jaya, Kec. Rawa Lumbu, Kota Bekasi, Jawa Barat, (021) 82400924; e-mail:

mislawardah57@gmail.com.

² Sarjana Akuntansi; Universitas Bina Insani; Jl. Raya Siliwangi No. 6, Sepanjang Jaya, Kec. Rawa Lumbu, Kota Bekasi, Jawa Barat, (021) 82400924; e-mail: dade@binainsani.ac.id.

* Korespondensi: e-mail: dade@binainsani.ac.id.

Diterima: 16 Desember 2024; Review: 17 Januari 2024; Disetujui: 15 Februari 2024

Cara sitasi: Mislawardah, Nurdiniah D. 2024. Penagihan Piutang Usaha Pada PT MBI. Jurnal Mahasiswa Bina Insani. 9 (1): 11-20.

Abstrak: PT MBI adalah perusahaan yang kegiatan usahanya mendistribusikan alat-alat kesehatan. Penjualan PT MBI dilakukan secara kredit. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis efektivitas dan efisiensi penagihan piutang pada PT MBI menggunakan rasio perputaran piutang (*Receivable Turn Over*) dan rata-rata penagihan piutang (*Average Collection Period*). Data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data primer dan sekunder, teknik pengumpulan data dilakukan dengan wawancara, observasi, studi pustaka, dan dokumentasi. Teknik analisa penelitian yang dilakukan pada penelitian ini adalah data kuantitatif. Periode penelitian dibagi menjadi empat, yaitu bulan September sampai Desember 2021, bulan Januari sampai April 2022, bulan Mei sampai Agustus 2022, dan bulan September sampai Desember 2022. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Penagihan piutang pada periode bulan September 2021 sampai dengan Desember 2022 dikatakan belum efektif dan efisien, karena hasil pengukuran menggunakan rasio perputaran piutang (*Receivable Turn Over*) dan rata-rata penagihan piutang (*Average Collection Period*) menunjukkan hasil di bawah standar yang ditetapkan perusahaan, yaitu 12 kali dalam satu tahun atau dapat dikumpulkan dalam waktu 30 hari.

Kata kunci: Piutang Usaha, Rasio Perputaran Piutang, Rata-Rata Pengumpulan Piutang.

Abstract: PT MBI is a company engaged in the distribution of medical equipment. PT MBI's sales are conducted on credit. This research aims to determine and analyze the effectiveness and efficiency of accounts receivable collection at PT MBI using the Receivable Turnover ratio and the Average Collection Period. The data used in this study includes primary and secondary data, collected through interviews, observations, literature reviews, and documentation. The research analysis technique used in this study is quantitative data analysis. The research period is divided into four intervals: September to December 2021, January to April 2022, May to August 2022, and September to December 2022. The research results indicate that accounts receivable collection for the period from September 2021 to December 2022 is considered ineffective and inefficient. This determination is based on measurements using the Receivable Turnover ratio and Average Collection Period, which show results below the company's set standards—specifically, 12 times a year or collectible within 30 days.

Keywords: Accounts Receivable, Average Collection Period, Receivable Turn Over

1. Pendahuluan

Menurut [1], penjualan yaitu suatu kegiatan yang dilakukan antara penjual dan pembeli dalam menjual suatu barang atau jasa, dengan tujuan memperoleh keuntungan atas transaksi tersebut, baik secara tunai maupun kredit. Penjualan tunai yaitu transaksi penjualan yang

pembayarannya dilakukan saat transaksi terjadi. Sedangkan jika penjualan kredit adalah penjualan secara non tunai yang biasanya memiliki batas waktu pembayaran atau jatuh tempo yang akan membuat munculnya piutang. Sistem penjualan kredit umumnya digunakan oleh perusahaan sebagai strategi menaikkan volume penjualan. Hal itu dikarenakan penjualan kredit dapat memberikan keringanan bagi konsumen, dengan pemberian waktu pembayaran tagihan. Namun, seiring dengan peningkatan jumlah piutang, terdapat kemungkinan timbulnya risiko piutang yang tak tertagih dan biaya lainnya. Jika hal tersebut terjadi, maka keuntungan perusahaan akan semakin menipis karena digunakan untuk menanggung kerugian yang disebabkan oleh piutang tak tertagih yang meningkat. Oleh karena itu, pengelolaan piutang harus direncanakan dengan matang, dimulai dari terjadinya transaksi penjualan kredit yang membentuk piutang, sampai dengan piutang tersebut dilunasi oleh konsumen.

Untuk melakukan penjualan secara kredit, perusahaan sebaiknya mempertimbangkan nilai investasi yang diberikan, kebijakan penjualan, batas waktu pembayaran, serta risiko timbulnya kerugian piutang. Selain itu, perusahaan juga perlu untuk memperhatikan penyajian piutang dalam laporan posisi keuangan, agar akun piutang yang tersaji dalam laporan keuangan sesuai dengan prinsip akuntansi dan memiliki jumlah yang wajar sesuai dengan bukti transaksi. Berdasarkan penelitian [2], menyatakan bahwa piutang berperan penting dalam mempengaruhi likuiditas perusahaan. Manajemen piutang yang efektif dapat menjaga kelancaran arus kas, yang secara langsung meningkatkan likuiditas perusahaan. Sebaliknya, piutang yang tidak tertagih atau mengalami keterlambatan dapat menghambat kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban keuangan jangka pendek, sehingga berdampak negatif pada likuiditas perusahaan. Oleh sebab itu, pengelolaan dan penagihan piutang harus dilakukan dengan efektif dan efisien. Efektivitas pengelolaan piutang yaitu jika piutang yang diberikan dapat ditagih tepat pada waktunya sehingga tidak membutuhkan sumber daya yang lebih banyak. Sedangkan efisien pengelolaan piutang yaitu saat investasi piutang dapat segera dikumpulkan agar dapat dimanfaatkan kembali sebagai modal perusahaan dengan tidak menimbulkan biaya atas kerugian piutang. Jadi, efektivitas dan efisiensi pengelolaan piutang mengacu pada kemampuan perusahaan dalam mencapai tujuannya, yaitu penagihan piutang yang baik agar investasi pada piutang dapat digunakan kembali sebagai modal perusahaan. Efektivitas dan efisiensi pengelolaan piutang adalah bagaimana kebijakan dan standar yang ditetapkan oleh perusahaan dijalankan sebagaimana mestinya agar pengumpulan piutang tepat dengan waktu yang diharapkan dan meminimalisir risiko kerugian atas piutang yang tidak tertagih bagi perusahaan.

Berdasarkan latar belakang diatas, maka masalah pada penelitian ini adalah: "Bagaimanakah tingkat efektivitas dan efisiensi penagihan piutang usaha di PT MBI jika diukur menggunakan rasio perputaran piutang (*Receivable Turn Over*) dan rata-rata periode penagihan piutang (*Average Collection Period*) pada bulan September 2021 sampai Desember 2022?"

Piutang

Menurut [3] piutang adalah aset keuangan yang umum disebut pinjaman, dimana perusahaan melakukan penagihan (klaim) sejumlah uang kepada pelanggannya atas uang, penjualan barang, maupun jasa. Sedangkan menurut [4] piutang yaitu tagihan yang timbul sebagai akibat dari penjualan barang dagang atau jasa secara kredit.

Klasifikasi Piutang

Menurut [3] piutang diklasifikasikan dengan 2 metode, diantaranya :

1. Klasifikasi piutang dari tujuan dalam laporan keuangan, terdiri dari:
 - a. Piutang lancar (*short-term receivables*) adalah piutang yang diharapkan dapat ditagih dalam waktu kurang dari satu tahun.
 - b. Piutang tidak lancar (*long-term receivables*) merupakan jenis piutang yang tidak termasuk kedalam kategori piutang lancar.
2. Klasifikasi piutang berdasarkan waktu terjadinya, terbagi atas tiga jenis yaitu:
 - a. Piutang dagang (*trade receivable*) yaitu sejumlah uang yang diterima dari pelanggan dalam rangka kegiatan usaha normal, baik penjualan barang ataupun jasa kepada pelanggan yang dilakukan dengan kredit. Piutang dagang dapat dibagi menjadi 2, yaitu: piutang usaha (*account receivables*) dan piutang wesel (*notes receivables*).

- b. Piutang usaha (*account receivable*) yaitu perjanjian yang tidak formal antara pelanggan dan penjual untuk melakukan pembayaran barang atau jasa yang dibeli yang dalam waktu 30-60 hari dapat ditagih.
- c. Wesel tagih (*notes receivables*) yaitu janji tertulis secara formal untuk membayarkan uang dengan jumlah dan waktu tertentu di masa yang akan datang.

Faktor yang Mempengaruhi Jumlah Piutang

Menurut [5], faktor-faktor yang dapat mempengaruhi nilai piutang yaitu:

1. Volume penjualan kredit
Volume penjualan kredit yang diberikan kepada pelanggan menentukan jumlah investasi pada piutang. Apabila volume penjualan kredit tinggi, maka investasi pada piutang juga tinggi, begitupun sebaliknya. Jika kebijakan volume penjualan secara kredit suatu perusahaan tinggi, maka perusahaan harus menyediakan dana yang besar untuk melanjutkan kegiatan operasional. Selain dari semakin tinggi nilai investasi yang tertanam pada piutang akibat kebijakan volume penjualan kredit tersebut, perusahaan akan menghadapi risiko yang tinggi pula.
2. Syarat pembayaran penjualan kredit
Saat semakin panjang batas jatuh tempo pembayaran atas kredit, maka semakin besar pula jumlah piutangnya. Begitupun sebaliknya, semakin pendek batas waktu pembayaran kredit, maka jumlah piutang akan semakin kecil. Pada penjualan kredit biasanya tertera jatuh tempo serta potongan yang pelanggan terima, namun ada juga yang memberikan jatuh tempo pembayaran tanpa potongan untuk pelanggan. Misalnya, syarat pembayaran yang diterapkan perusahaan adalah 3/5, n/30. Syarat pembayaran ini berarti apabila pelanggan melakukan pembayaran atas suatu penjualan kredit paling lambat 5 hari dari tanggal terjadinya transaksi, maka pelanggan akan menerima potongan sebesar 3%. Namun apabila lewat dari 5 hari sampai dengan 30 hari setelah transaksi, maka pelanggan tidak memperoleh potongan.
3. Ketentuan dalam pembatasan kredit
Semakin tinggi ketentuan batas kredit yang ditentukan perusahaan, maka nantinya akan semakin tinggi pula nilai investasi dalam piutang. Dengan ketentuan pembatasan kredit, para pelanggan diberikan batas maksimal dalam pengambilan kredit. Salah satu faktor penentu batas kredit yaitu besarnya usaha pelanggan dan tingkat kepercayaan perusahaan kepada pelanggan tersebut.
4. Kebijakan dalam pengumpulan piutang
Perusahaan memiliki dua opsi saat menjalankan kebijakan penagihan piutang, yaitu secara aktif dan pasif. Jika perusahaan menggunakan kebijakan pengumpulan piutang secara aktif, maka biaya yang dikeluarkan akan relatif tinggi, namun risiko piutang tak tertagih akan lebih rendah.
5. Kebiasaan pelanggan dalam membayar
Pada saat melakukan penjualan secara kredit, perusahaan menerapkan kebijakan agar para pelanggan dapat membayar tagihan tepat waktu. Kebijakan dengan pemberian diskon, pelanggan diharapkan dapat membayar piutangnya dengan lebih cepat, jadi dana investasi pada piutang dapat berputar lebih cepat.

Manajemen Piutang

Manajemen piutang adalah serangkaian proses yang dilakukan agar transaksi secara kredit dapat berjalan sebagaimana mestinya. Tahapan-tahapan yang harus dilakukan oleh perusahaan agar manajemen piutang dapat berjalan dengan optimal yang dikemukakan oleh [6], yaitu:

1. Standar kredit, yaitu suatu ukuran yang digunakan untuk mengukur kelayakan kredit dari pelanggan untuk menentukan besaran kredit yang diberikan oleh perusahaan.
2. Syarat kredit, yaitu persyaratan yang digunakan untuk pembayaran piutang dari pelanggan. Faktor yang mempengaruhi syarat kredit yaitu: situasi penjual dan pembeli, potongan, jangka waktu pemberian kredit, serta tingkat bunga bebas risiko.

3. Kebijakan pemberian kredit dan penagihan piutang, perusahaan harus menetapkan beberapa keputusan, diantaranya yaitu: periode kredit, persyaratan khusus, kualitas diskon yang akan diterima, potongan tunai, serta tingkat pengeluaran untuk penagihan piutang.
4. Melakukan penagihan dengan rutin, suatu perusahaan harus merencanakan strategi dalam pengumpulan piutang agar para pelanggan membayar kewajibannya tepat waktu.

Kebijakan Penagihan Piutang

Penagihan yaitu kegiatan menagih yang dilakukan oleh individu atau kelompok dengan tujuan mendapatkan haknya. Bagian ini adalah bagian yang berhubungan langsung dengan debitur, maka memiliki risiko yang tinggi karena para debitur atau pelanggan belum tentu membayar tagihannya. Pengelolaan piutang dapat dikatakan efektif dan efisien jika piutang dapat dikumpulkan sesuai dengan standar perusahaan. Standar batas pembayaran piutang di PT MBI adalah 30 hari setelah faktur ditukar, atau 12 kali perputaran piutang dalam satu tahun.

Prosedur penagihan piutang yang dilakukan di PT MBI, yaitu saat pengiriman barang telah selesai dilakukan, PT MBI mengirimkan dokumen penagihan melalui pos yang terdiri dari: faktur berwarna putih (sudah di otorisasi oleh logistik dari pihak pelanggan saat pengiriman barang), kuitansi, faktur pajak, surat pesanan (permintaan pembelian) dari pelanggan yang telah di otorisasi oleh direktur, dan Berita Acara. Setelah itu, pihak pelanggan akan membayarkan tagihannya melalui nomor rekening PT MBI. Jika dalam 30 hari PT MBI pembayaran belum diterima, maka dilakukan konfirmasi ke *sales* PT MBI, agar melakukan panggilan telepon ke divisi logistik pelanggan yang terutang. Jika pembayaran belum diterima, maka bagian keuangan PT MBI akan menelepon langsung ke pelanggan yang terutang. Jika pembayaran tidak juga diterima oleh PT MBI, maka pelanggan akan masuk ke daftar hitam PT MBI.

Pengukuran Efektivitas dan Efisiensi Penagihan Piutang

Efektivitas merupakan pengukuran sejauh mana tujuan suatu organisasi dapat dicapai [7]. Sedangkan menurut [8] efektivitas yaitu korelasi antara output dan hasil yang diharapkan, semakin tinggi kontribusi output terhadap tujuan, maka semakin efektif organisasi, rencana atau pekerjaan tersebut. Berdasarkan beberapa pengertian efektivitas diatas, dapat disimpulkan bahwa efektivitas yaitu standar penilaian yang mencerminkan sejauh mana kegiatan atau rutinitas dilakukan dalam mencapai hasil yang diharapkan.

Efektivitas pengelolaan piutang dipengaruhi oleh rasio perputaran piutang perusahaan (*Receivable Turn Over*) dan rata-rata periode penagihan piutang (*Average Collection Period*) [9]. Menurut [10] perputaran piutang yaitu kegiatan pengukuran yang dilakukan untuk mengetahui berapa banyak perputaran dari nilai piutang yang diinvestasikan dalam satu periode. Sejalan dengan pernyataan tersebut, [11] mendefinisikan perputaran piutang (*Receivable Turn Over*) yaitu sebagai rasio yang berfungsi untuk mengukur waktu pengumpulan piutang dalam satu periode. Sedangkan rasio rata-rata periode penagihan piutang menurut [12] yaitu rasio yang dipakai untuk mengukur rata-rata periode yang dibutuhkan oleh perusahaan untuk menerima pembayaran atas penjualan.

Rumus menghitung Perputaran Piutang (*Receivable Turn Over*), yaitu :

$$\text{Perputaran Piutang (RTO)} = \frac{\text{Penjualan Kredit per Tahun}}{\text{Rata-Rata Piutang}}$$

Sumber : [12]

Rumus menghitung Rata-Rata Periode Penagihan Piutang (*Average Collection Period*):

$$\text{Rata-Rata Pengumpulan Piutang (ACP)} = \frac{360}{\text{Perputaran Piutang (RTO)}}$$

Sumber : [12]

Menurut [7] efisiensi mengacu pada produktivitas, yang artinya suatu tindakan dianggap efisien ketika suatu tujuan berhasil dilakukan dengan kapasitas dan biaya yang paling rendah. Semakin sedikit sumber daya yang digunakan, maka usaha tersebut dianggap efisien. Efisiensi pengelolaan piutang adalah bagaimana piutang dapat ditagih dalam periode yang sesuai dengan kebijakan perusahaan agar tidak menimbulkan risiko piutang yang tak tertagih dan

biaya lainnya. Jika hal tersebut terjadi, maka keuntungan yang diperoleh perusahaan akan semakin kecil karena digunakan untuk menanggung kerugian piutang tak tertagih yang semakin tinggi. Untuk mengukur efisiensi pengelolaan piutang, digunakan rasio perputaran piutang perusahaan (*Receivable Turn Over*) dan rata-rata periode penagihan piutang (*Average Collection Period*). Hal itu dikarenakan perputaran piutang (*Receivable Turn Over*) mencerminkan efisiensi pengelolaan piutang dalam suatu perusahaan [13]. Jika tingkat perputaran piutang tinggi, maka pengelolaan piutang semakin efisien atau semakin cepat piutang dilunasi, maka semakin efisien [14]. Semakin cepat perputaran piutang menunjukkan perusahaan dapat mengumpulkan piutangnya dalam waktu yang lebih pendek, sehingga semakin lancar perputaran piutang, maka piutang akan segera menjadi kas yang dapat digunakan untuk operasional perusahaan [15]. Sehingga dapat memperkecil risiko piutang tak tertagih.

Rumus untuk menghitung Perputaran Piutang (*Receivable Turn Over*), yaitu :

$$\text{Perputaran Piutang (RTO)} = \frac{\text{Penjualan Kredit per Tahun}}{\text{Rata-Rata Piutang}}$$

Sumber : [12]

Rumus untuk menghitung rata-rata piutang:

$$\text{Rata-Rata Piutang} = \frac{\text{Piutang awal tahun} + \text{Piutang akhir tahun}}{2}$$

Sumber : [12]

Sedangkan rumus untuk menghitung Rata-Rata Periode Penagihan Piutang (*Average Collection Period*), yaitu:

$$\text{Rata-Rata Pengumpulan Piutang (ACP)} = \frac{360}{\text{Perputaran Piutang (RTO)}}$$

Sumber : [12]

Efektivitas dan efisiensi pengelolaan piutang mengacu pada kemampuan perusahaan dalam mencapai tujuannya, yaitu pengelolaan piutang yang tepat waktu, untuk mencegah risiko kerugian bagi perusahaan. Pengelolaan piutang dapat dikatakan efektif dan efisien jika piutang dapat dikumpulkan sesuai dengan standar perusahaan. Standar batas pembayaran piutang di PT MBI adalah 30 hari setelah faktur ditukar, atau 12 kali perputaran piutang dalam satu tahun.

2. Metode Penelitian

Jenis Data

Jenis-jenis data yang digunakan pada penelitian ini yaitu sebagai berikut :

1. Data Primer

Menurut [16], data primer yaitu data yang diperoleh langsung dari sumbernya oleh pengumpul data. Biasanya data diperoleh dari data hasil wawancara peneliti dengan objek penelitian atau dari responden melalui kuesioner. Hasil wawancara dan observasi langsung ke PT MBI adalah data primer yang digunakan pada penelitian ini.

2. Data Sekunder

Menurut [16], data sekunder yaitu data yang tidak diberikan langsung pada pengumpul data, misalnya melalui dokumen ataupun orang lain. Data sekunder dalam penelitian ini diperoleh dari data-data penjualan kredit atau piutang dagang pada PT MBI. Sebagai data pendukung, data sekunder lainnya diperoleh dari studi pustaka, internet, dan buku-buku yang mendukung penelitian.

Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu sebagai berikut:

1. Wawancara

Wawancara adalah bentuk komunikasi verbal yang bertujuan untuk mendapatkan informasi dengan melakukan tanya jawab antara peneliti sebagai penanya dengan objek penelitian sebagai narasumber [17]. Narasumber pada penelitian ini diharapkan memenuhi kriteria sebagai berikut:

- a. Narasumber harus berstatus sebagai karyawan di PT MBI;

- b. Narasumber mengerti dan memahami masalah dalam penelitian;
 - c. Narasumber harus memahami siklus akuntansi, penjualan dan penagihan piutang pada PT MBI; dan
 - d. Narasumber tidak boleh memberikan informasi yang tidak sesuai atau keliru.
2. Observasi
Menurut [17], observasi yaitu teknik pengumpulan data dengan melakukan pengamatan, melihat, dan mengidentifikasi subjek penelitian. Observasi pada penelitian ini dilakukan dengan mengamati dan meninjau objek penelitian secara langsung di PT MBI yang akan dilaksanakan pada bulan Mei sampai bulan Juni tahun 2023.
 3. Studi pustaka
Studi Pustaka dilakukan dengan cara menelaah, mempelajari, dan mengkaji literatur-literatur, yaitu berupa buku-buku, jurnal, dan penelitian-penelitian terdahulu yang berhubungan dengan masalah penelitian. Studi pustaka yang dilakukan pada penelitian ini yaitu dengan mengutip dari buku-buku dan jurnal yang terkait dengan penagihan piutang usaha [17].
 4. Dokumentasi
Dokumentasi pada penelitian ini dilakukan dengan mengumpulkan data-data dari laporan penjualan kredit dan piutang usaha di PT MBI [17].

Teknik Analisa Penelitian

Teknik analisa penelitian yang dilakukan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif, yaitu informasi yang dinyatakan dalam bentuk angka atau bilangan yang diperoleh dari pengukuran langsung. Data kualitatif pada penelitian ini yaitu data piutang usaha PT MBI.

3. Hasil dan Pembahasan

PT MBI adalah salah satu perusahaan yang melaksanakan kegiatan operasionalnya dengan penjualan kredit. Siklus penagihan piutang pada PT MBI yaitu apabila pengiriman barang telah selesai dilakukan, PT MBI mengirimkan dokumen melalui pos yang terdiri dari: faktur berwarna putih (sudah diotorisasi oleh logistik dari pihak pelanggan saat pengiriman barang), kuitansi, faktur pajak, surat pesanan (permintaan pembelian) dari pelanggan yang telah diotorisasi oleh direktur, dan Berita Acara. Setelah itu, pihak pelanggan akan membayarkan tagihannya melalui nomor rekening PT MBI. Jika dalam 30 hari PT MBI pembayaran belum diterima, maka dilakukan konfirmasi ke sales PT MBI, agar melakukan panggilan telepon ke divisi logistik pelanggan yang terutang. Jika pembayaran belum diterima, maka bagian keuangan PT MBI akan menelepon langsung ke pelanggan yang terutang.

Berdasarkan observasi dan dokumentasi yang dilakukan secara langsung ke PT MBI, diperoleh data total penjualan, saldo awal piutang, saldo akhir piutang pada bulan September 2021 sampai bulan Desember 2022 dalam tabel sebagai berikut.

Tabel 1. Piutang Usaha PT MBI dari bulan September 2021 sampai Desember 2022

No.	Periode	Saldo awal piutang	Saldo akhir piutang	Total Penjualan
1	01/09/2021 - 31/12/2021	434.409.915	663.177.138	3.317.291.228
2	01/01/2022 - 30/04/2022	663.177.138	226.741.143	3.973.858.067
3	01/05/2022 - 31/08/2022	226.741.143	455.712.845	3.855.999.307
4	01/09/2022 - 31/12/2022	455.712.845	682.453.988	5.473.652.497

Sumber : PT MBI

Data-data pada tabel diatas akan digunakan untuk menganalisis efektivitas dan efisiensi penagihan piutang pada PT MBI menggunakan rasio perputaran piutang (*Receivable Turn Over*) dan rasio rata-rata pengumpulan piutang (*Average Collection Period*).

Rasio Perputaran Piutang (*Receivable Turn Over*)

Rasio perputaran piutang kegiatan pengukuran yang dilakukan untuk mengetahui berapa kali dana yang tertanam dalam piutang akan berputar dalam satu periode. Jika tingkat perputaran tinggi, maka modal yang tertanam dalam piutang semakin cepat berubah menjadi kas dan dapat digunakan untuk operasional perusahaan.

Rumus untuk menghitung Perputaran Piutang (*Receivable Turn Over*), yaitu :

$$\text{Perputaran Piutang (RTO)} = \frac{\text{Penjualan Kredit per Tahun}}{\text{Rata-Rata Piutang}}$$

Sumber : [12]

Penerapan rumus Perputaran Piutang (*Receivable Turn Over*) pada data piutang PT MBI sebagai berikut:

a. Periode 01 September 2021 – 31 Desember 2021

$$\text{Rata-Rata Piutang} = \frac{434.409.915 + 663.177.138}{2} = 548.793.527$$

$$\text{Perputaran Piutang (RTO)} = \frac{3.317.291.228}{548.793.527} = 6 \text{ kali}$$

b. Periode 01 Januari 2022 – 30 April 2022

$$\text{Rata-Rata Piutang} = \frac{663.177.138 + 226.741.143}{2} = 444.959.141$$

$$\text{Perputaran Piutang (RTO)} = \frac{3.973.858.067}{444.959.141} = 9 \text{ kali}$$

c. Periode 01 Mei 2022 – 31 Agustus 2022

$$\text{Rata-Rata Piutang} = \frac{226.741.143 + 455.712.845}{2} = 341.226.994$$

$$\text{Perputaran Piutang (RTO)} = \frac{3.973.858.067}{341.226.994} = 11 \text{ kali}$$

d. Periode 01 September 2022 – 31 Desember 2022

$$\text{Rata-Rata Piutang} = \frac{455.712.845 + 682.453.988}{2} = 569.083.417$$

$$\text{Perputaran Piutang (RTO)} = \frac{5.473.652.497}{569.083.417} = 10 \text{ kali}$$

Berikut ini adalah tabel hasil perhitungan rasio perputaran piutang:

Tabel 2. Hasil perhitungan rasio perputaran piutang (*Receivable Turn Over*) dari bulan September 2021 sampai Desember 2022

Periode	Penjualan Kredit	Rata-rata Piutang	RTO (kali)
01/09/2021 - 31/12/2021	3.317.291.228	548.793.527	6
01/01/2022 - 30/04/2022	3.973.858.067	444.959.141	9
01/05/2022 - 31/08/2022	3.855.999.307	341.226.994	11
01/09/2022 - 31/12/2022	5.473.652.497	569.083.417	10

Sumber : Data penelitian, 2023

Dari tabel diatas, dapat dilihat bahwa tingkat perputaran piutang pada PT MBI dari bulan September 2021 sampai Desember 2022 mengalami kenaikan. Pada periode pertama yaitu bulan September sampai dengan Desember 2021 tingkat perputaran piutang menunjukkan angka 6 kali. Kemudian pada periode kedua yaitu bulan Januari sampai April 2022 menunjukkan angka 9 kali Lalu pada periode ketiga yaitu bulan Mei sampai dengan Agustus 2022 menunjukkan peningkatan yaitu 11 kali dalam satu tahun, yang mana sudah mendekati target perusahaan yaitu 12 kali dalam satu tahun. Periode terakhir yaitu bulan September sampai Desember 2022 menunjukkan angka 10 kali dalam satu tahun.

Rata-Rata Pengumpulan Piutang (*Average Collection Period*)

Rasio yang digunakan untuk mengukur waktu penagihan piutang selama satu periode. Penilaian rata-rata pengumpulan piutang yang panjang menunjukkan bahwa perusahaan perlu meningkatkan kebijakan dalam penagihan piutangnya. Sebaliknya, jika penilaian rata-rata pengumpulan piutang pendek, maka menunjukkan bahwa kebijakan kredit yang diberikan perusahaan telah mengikat.

Rumus untuk menghitung Rata-Rata Pengumpulan Piutang (*Average Collection Period*), yaitu:

$$\text{Rata-Rata Pengumpulan Piutang (ACP)} = \frac{360}{\text{Perputaran Piutang (RTO)}}$$

Sumber : [12]

Penerapan rumus rasio rata-rata pengumpulan piutang (*Average Collection Period*) pada data piutang PT MBI, yaitu:

a. Periode 01 September 2021 – 31 Desember 2021

$$\text{Rata-Rata Pengumpulan Piutang (ACP)} = \frac{360}{6 \text{ kali}} = 60 \text{ hari}$$

b. Periode 01 Januari 2022 – 30 April 2022

$$\text{Rata-Rata Pengumpulan Piutang (ACP)} = \frac{360}{9 \text{ kali}} = 40 \text{ hari}$$

c. Periode 01 Mei 2022 – 31 Agustus 2022

$$\text{Rata-Rata Pengumpulan Piutang (ACP)} = \frac{360}{11 \text{ kali}} = 32 \text{ hari}$$

d. Periode 01 September 2022 – 31 Desember 2022

$$\text{Rata-Rata Pengumpulan Piutang (ACP)} = \frac{360}{10 \text{ kali}} = 37 \text{ hari}$$

Berikut ini adalah tabel hasil perhitungan

Tabel 3. Hasil Perhitungan rasio rata-rata pengumpulan piutang (*Average Collection Period*):

Periode	RTO (kali)	ACP (hari)
01/09/2021 - 31/12/2021	6	60
01/01/2022 - 30/04/2022	9	40
01/05/2022 - 31/08/2022	11	32
01/09/2022 - 31/12/2022	10	37

Sumber: Data penelitian (2023)

Berdasarkan tabel diatas, dapat diperoleh hasil bahwa rasio rata-rata pengumpulan (*Average Collection Period*) pada bulan September 2021 sampai dengan Desember 2022 mengalami peningkatan waktu penagihan. Periode pertama yaitu bulan September sampai dengan Desember 2021 menunjukkan bahwa rata-rata pengumpulan piutang adalah 60 hari. Kemudian pada periode kedua yaitu bulan Januari sampai dengan April 2022 menunjukkan angka 40 hari, yang berarti mengalami peningkatan sebanyak 20 hari dari periode sebelumnya. Selanjutnya yaitu pada periode ketiga, bulan Mei sampai Agustus 2022 menunjukkan angka 32 hari, yang mana mendekati standar yang diterapkan perusahaan yaitu 30 hari. Periode terakhir yaitu bulan September sampai dengan Desember 2022 menunjukkan angka 37 hari, yang mana mengalami penurunan rata-rata sebanyak 5 hari dibanding dengan periode sebelumnya.

Berdasarkan kebijakan perusahaan, penagihan piutang pada PT MBI dikatakan efektif dan efisien apabila dapat dikumpulkan dalam 30 hari setelah faktur diterima oleh pelanggan. Informasi ini sejalan dengan hasil wawancara yang dilakukan dengan staf keuangan yang bertanggung jawab atas piutang di PT MBI. Efektivitas dan efisiensi pengelolaan piutang mengacu pada kemampuan perusahaan dalam mencapai tujuannya, yaitu pengelolaan piutang yang tepat waktu, untuk mencegah risiko kerugian bagi perusahaan. Pengelolaan piutang dapat dikatakan efektif dan efisien jika piutang dapat dikumpulkan sesuai dengan standar perusahaan. Standar batas pembayaran piutang di PT MBI adalah 30 hari setelah faktur ditukar, atau 12 kali perputaran piutang dalam satu tahun.

Risiko kerugian atas piutang tak tertagih yang mungkin muncul yaitu dapat menyebabkan terjadinya penurunan profitabilitas perusahaan [18]. Selain itu, piutang usaha mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap arus kas operasi [19]. Hal ini sejalan dengan [20] yang mengemukakan bahwa piutang tak tertagih berpengaruh signifikan terhadap arus kas. Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan pada PT MBI, piutang yang tak tertagih memiliki dampak yaitu arus kas operasi yang terhambat dikarenakan setoran modal perusahaan yang membutuhkan waktu lebih lama. Sehingga pembelian barang dagang perusahaan harus menunggu hingga piutang yang terlambat penerimaannya dapat ditagih.

Tabel 4. Rekapitulasi hasil pengukuran efektivitas dan efisiensi penagihan piutang pada PT MBI

Periode	RTO (kali)	ACP (hari)	Keterangan
01/09/2021 - 31/12/2021	6	60	Tidak Baik
01/01/2022 - 30/04/2022	9	41	Tidak Baik

01/05/2022 - 31/08/2022	11	32	Tidak Baik
01/09/2022 - 31/12/2022	10	37	Tidak Baik

Sumber: Data penelitian (2023)

Tabel 4. menunjukkan hasil pengukuran menggunakan rasio perputaran piutang (*Receivable Turn Over*) dan rata-rata penagihan piutang (*Average Collection Period*) untuk mengukur efektivitas dan efisiensi penagihan PT MBI. Pengelolaan piutang dapat dikatakan efektif dan efisien jika piutang dapat dikumpulkan sesuai dengan standar perusahaan. Standar batas pembayaran piutang di PT MBI adalah 30 hari setelah faktur ditukar, atau 12 kali perputaran piutang dalam satu tahun.

Hasil dari rasio perputaran piutang (*Receivable Turn Over*) dan rata-rata penagihan piutang (*Average Collection Period*) pada periode pertama yaitu bulan September sampai dengan Desember 2021 PT MBI yaitu waktu yang dibutuhkan untuk pengumpulan piutang cukup jauh dari harapan PT MBI yaitu selisih 6 kali lebih rendah untuk rasio perputaran piutang (*Receivable Turn Over*) dan 30 hari lebih tinggi untuk rata-rata penagihan piutang (*Average Collection Period*), oleh karena itu efektivitas dan efisiensi pengelolaan piutang dikategorikan kurang baik.

Selanjutnya yaitu pada bulan Januari sampai dengan bulan April tahun 2022, hasil pengukuran menggunakan rasio perputaran piutang (*Receivable Turn Over*) dan rata-rata penagihan piutang (*Average Collection Period*) yaitu waktu yang dibutuhkan untuk melakukan penagihan piutang melampaui harapan PT MBI, yaitu selisih 3 kali lebih rendah untuk rasio perputaran piutang (*Receivable Turn Over*) dan 11 hari lebih rendah untuk rata-rata penagihan piutang (*Average Collection Period*). Jadi, efektivitas dan efisiensi pengelolaan piutang pada periode Januari sampai April 2022 dikategorikan kurang baik.

Periode berikutnya yaitu pada bulan Mei sampai bulan Agustus 2022, hasil pengukuran menunjukkan bahwa waktu yang dibutuhkan untuk melakukan penagihan piutang melampaui harapan PT MBI, yaitu selisih 1 kali lebih rendah untuk rasio perputaran piutang (*Receivable Turn Over*) dan 2 hari lebih rendah untuk rata-rata penagihan piutang (*Average Collection Period*). Hal tersebut menunjukkan bahwa PT MBI memperbaiki pengelolaan piutangnya hingga hampir memenuhi standar yang ditetapkan PT MBI. Jadi, karena hasil pengukuran menunjukkan hasil dibawah standar perusahaan, maka efektivitas dan efisiensi pengelolaan piutang pada periode Mei sampai Agustus 2022 dikategorikan kurang baik.

Selanjutnya yaitu pada bulan September sampai dengan bulan Desember tahun 2022, hasil pengukuran menggunakan rasio perputaran piutang (*Receivable Turn Over*) dan rata-rata penagihan piutang (*Average Collection Period*) yaitu mengalami penurunan dari periode sebelumnya, yaitu waktu yang dibutuhkan untuk melakukan penagihan piutang melampaui harapan PT MBI, yaitu selisih 2 kali lebih rendah untuk rasio perputaran piutang (*Receivable Turn Over*) dan 7 hari lebih rendah untuk rata-rata penagihan piutang (*Average Collection Period*). Jadi, efektivitas dan efisiensi pengelolaan piutang pada periode September sampai Desember 2022 dikategorikan kurang baik.

Dampak yang dirasakan PT MBI terkait hasil penagihan piutang pada bulan September 2021 sampai dengan Desember 2022 yaitu arus kas operasi yang terhambat dikarenakan setoran modal perusahaan yang membutuhkan waktu lebih lama. Sehingga pembelian barang dagang perusahaan harus menunggu hingga piutang yang terlambat penerimaannya dapat ditagih.

4. Kesimpulan

Penelitian ini merupakan analisis penagihan piutang usaha pada PT MBI untuk mengetahui efektivitas dan efisiensinya menggunakan rasio perputaran piutang (*Receivable Turn Over*) dan rata-rata penagihan piutang (*Average Collection Period*). Pengelolaan piutang dapat dikatakan efektif dan efisien jika piutang dapat dikumpulkan sesuai dengan standar perusahaan. Standar batas pembayaran piutang di PT MBI adalah 30 hari setelah faktur ditukar, atau 12 kali perputaran piutang dalam satu tahun Berdasarkan analisis yang telah dilakukan sebelumnya, maka kesimpulan atas efektivitas dan efisiensi penagihan piutang pada PT MBI yaitu: Penagihan piutang pada bulan September 2021 sampai dengan Desember 2021 dikatakan tidak efektif dan efisien, hal ini dapat dilihat dari hasil pengukuran menggunakan rasio perputaran piutang yang menunjukkan 6 kali pengumpulan piutang dan rasio rata-rata

penagihan piutang menunjukkan waktu 60 hari. Selanjutnya yaitu pada periode bulan Januari sampai dengan April 2022 penagihan piutang usaha pada PT MBI dikatakan tidak efektif dan efisien karena rasio perputaran piutang menunjukkan angka 9 kali, dan rasio rata-rata penagihan piutang menunjukkan waktu 41 hari. Kemudian pada periode ketiga yaitu bulan Mei sampai dengan Agustus 2022 penagihan piutang usaha pada PT MBI dikatakan tidak efektif dan efisien karena rasio perputaran piutang menunjukkan angka 11 kali, dan rasio rata-rata penagihan piutang menunjukkan waktu 32 hari. Periode terakhir yaitu pada bulan September sampai dengan bulan Desember tahun 2022, penagihan piutang usaha pada PT MBI dikatakan tidak efektif dan efisien karena rasio perputaran piutang menunjukkan angka 10 kali, dan rasio rata-rata penagihan piutang menunjukkan waktu 37 hari.

Referensi

- [1] Mulyadi, *Sistem Akuntansi*. Jakarta Selatan: Salemba Empat, 2018.
- [2] M. F. F. N. Muhajiroh and N. Kamila, "The Effect of Cash Turnover, Receivables and Inventory on the Liquidity of Manufacturing Companies on the Indonesian Stock Exchange for the 2018-2022 Period," *Ilomata Int. J. Tax Account.*, vol. 5, no. 2, pp. 619–635, 2024.
- [3] D. E. Kieso, J. J. Weygant, and T. D. Warfield, *Akuntansi Keuangan Menengah Intermediate Accounting Volume 2*. John Wiley & Sons, 2019.
- [4] Mardiasmo, *Perpajakan*, Terbaru. Yogyakarta: CV Andi Offset, 2019.
- [5] Musthafa, *Manajemen Keuangan*. Yogyakarta: CV Andi Offset, 2017.
- [6] A. Sartono, *Manajemen Keuangan Teori dan Aplikasi*, Edisi Empa. Yogyakarta: BPFE, 2017.
- [7] Mardiasmo, *Akuntansi Sektor Publik*. Yogyakarta: Andy, 2018.
- [8] Mahmudi, *Buku Analisis Laporan Keuangan Pemerintah Daerah*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2019.
- [9] Yunus and R. S. Wijaya, "Analisis Efektivitas Pengelolaan dan Sistem Pengendalian Piutang Pada PT. Gunung Naga Distribusi," *J. Ekon. dan Bisnis Dharma Andalas*, vol. 23, no. 2, pp. 397–406, 2021.
- [10] Hery, *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Grasindo, 2018.
- [11] V. W. Sujarweni, *Manajemen Keuangan Teori, Aplikasi dan Hasil Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2018.
- [12] I. M. Sudana, *Manajemen keuangan perusahaan: Teori dan Praktik*. Surabaya: Airlangga University Press, 2019.
- [13] S. R. Soemarso, *Akuntansi: Suatu Pengantar*, Edisi 6. Jakarta: Salemba Empat, 2020.
- [14] D. Prastowo, *Analisis Laporan Keuangan Konsep Dan Aplikasi*, Edisi keem. Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2019.
- [15] M. M. Hanafi and A. Halim, *Analisis Laporan Keuangan*, Edisi keli. Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2018.
- [16] Sugiyono, *Metode Penelitian kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, 2nd ed. Bandung: Alfabeta, 2018.
- [17] Z. Abdussamad, *Metode Penelitian Kualitatif*. CV. Syakir Media Press, 2021.
- [18] I. S. Munandar, S. H. Hasyim, and Samsinar, "Pengaruh Piutang Tak Tertagih Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Pembiayaan Yang," *Pengaruh Piutang Tak Tertagih Terhadap Profitab. Pada Perusah. Pembiayaan Yang*, vol. 53, no. 9, pp. 1689–1699, 2020.
- [19] G. Efendi and S. Saprudin, "Pengaruh Piutang Usaha Dan Hutang Usaha Terhadap Arus Kas Operasi Pada Pt Dunia Express Tahun 2016-2017," *J. Akunt. dan Perpajak. Jayakarta*, vol. 1, no. 1, pp. 12–24, 2019, doi: 10.53825/japjayakarta.v1i1.4.
- [20] M. J. Hutapea and M. R. Septriawan, "Pengaruh Piutang Tak Tertagih Terhadap Arus Kas Pada Pt Sinar Rezeki Mas Makmur," *Worksh. J. Akunt.*, vol. 1, no. 2, pp. 133–145, 2022, doi: 10.46576/wjs.v1i2.2122.