

**ANALISIS TINGKAT PERPUTARAN PIUTANG JASA
PADA PT SUCOFINDO (PERSERO) CABANG
UTAMA SURABAYA**

TUGAS AKHIR

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Penyelesaian
Program Pendidikan Diploma 3
Program Studi Akuntansi



Oleh :

REZAL GANDA SAPUTRA

NIM : 2015410022

**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PERBANAS
SURABAYA
2018**

PENGESAHAN ARTIKEL ILMIAH

Nama : Rezal Ganda Saputra
Tempat, Tanggal Lahir : Semarang, 18 Agustus 1996
N.I.M : 2015410022
Program Studi : Akuntansi
Program Pendidikan : Diploma 3
J u d u l : Analisis Tingkat Perputaran Piutang Jasa Pada PT
Sucofindo (Persero) Cabang Utama Surabaya

Disetujui dan diterima baik oleh :

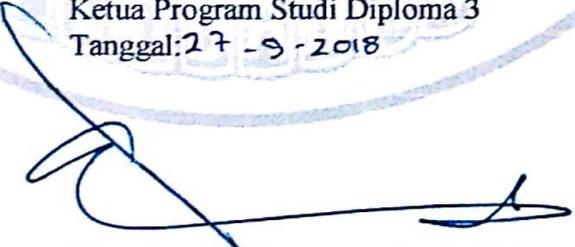
Dosen Pembimbing,

Tanggal: 25 - 9 - 2018


(Putri Wulanditva, SE., M.Ak., CPSAK)

Ketua Program Studi Diploma 3

Tanggal: 27 - 9 - 2018


(Drs. Ec. Mochammad Farid, M.M.)

**ANALYSIS OF SERVICE RECEIVABLE TURNOVER RATE AT
PT SUCOFINDO (PERSERO) CABANG UTAMA
SURABAYA**

Rezal Ganda Saputra

NIM : 2015410022

Email : 2015410022@students.perbanas.ac.id

STIE Perbanas Surabaya

Putri Wulanditya

NIP : 36120144

Email : putri@perbanas.ac.id

STIE Perbanas Surabaya

Wonorejo Timur No, 16 Surabaya

ABSTRACT

This research was conducted at PT Sucofindo (Persero) Cabang Utama Surabaya, which is a first inspection services company in Indonesia which is managed directly by the state. This study aims to determine the level of accounts receivable turnover in PT Sucofindo (Persero) Cabang Utama Surabaya. Source of data used is the result of interviews, and documents such as balance sheets, income statements 2015 until 2017 and aging schedule. A company is said to be effective if the company shows the ability and effectiveness of management in managing its resources. The result of this study indicate that the accounts receivable turnover from 2015 to 2017 increased gradually. But, the result is still much to be effective because, according to the theory effective company that is receivable can spin more than 12 times per year. The higher the yield of receivable turnover (RTO) indicating that the capital invested into the lower receivable and indicates the condition of the company, the better.

Keywords: PT Sucofindo (Persero), Receivables Turnover, effective

PENDAHULUAN

Pada umumnya tujuan suatu perusahaan ditinjau dari sudut pandang ekonomi, salah satunya yaitu untuk memperoleh keuntungan, kesinambungan operasi perusahaan, dan menjaga kelangsungan hidup perusahaan. Hal tersebut, mampu berkembang menjadi perusahaan yang kompetitif. Dalam hal ini, perusahaan yang kompetitif dibutuhkan agar menarik para konsumen untuk menggunakan jasanya lebih banyak lagi. Kesuksesan suatu perusahaan dapat dicapai melalui pengelolaan yang baik, khususnya pengelolaan manajemen

keuangan sehingga modal perusahaan yang dimiliki dapat berfungsi sebagaimana mestinya. Dalam mengelola keuangan khususnya mengenai piutang usaha, perlu direncanakan dan dianalisa secara seksama, sehingga kebijakan-kebijakan dalam piutang usaha dapat berjalan secara efektif dan efisien, baik mengenai prosedur piutang, penagihan piutang, dan masalah piutang lainnya.

PT Sucofindo (Persero) Cabang Utama Surabaya merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa antara lain inspeksi, pengujian, sertifikasi, konsultasi, dan pelatihan. PT Sucofindo

(Persero) Cabang Utama Surabaya memiliki beberapa kebijakan terutama kebijakan penjualan jasa. Kebijakan penjualan jasa yang ada di perusahaan tersebut antara lain, pembayaran menggunakan mata uang Indonesia (Rupiah), dibawah 10 juta rupiah harus dibayarkan pada waktu dimuka. PT Sucofindo (Persero) Cabang Utama Surabaya memiliki beberapa kendala dalam hal piutang jasa. Kendala tersebut sering terjadi disebabkan oleh faktor eksternal perusahaan. Faktor eksternal perusahaan yang sering terjadi pada PT Sucofindo (Persero) Cabang Utama Surabaya yaitu seperti berkas-berkas klien kurang lengkap dalam SPK (Surat Perjanjian Kerja) dan adanya keterlambatan pembayaran piutang oleh klien. Faktor-faktor tersebut berpengaruh terhadap perputaran piutang yang ada pada PT Sucofindo (Persero) Cabang Utama Surabaya. Oleh karena itu, perusahaan harus mengukur berapa lama penagihan piutang selama satu periode atau berapa kali dana yang ditanamkan dalam piutang berputar dalam satu periode yang biasanya disebut dengan perputaran piutang (Kasmir, 2012 : 177).

Perputaran piutang yang baik dapat menunjukkan tingkat kemampuan suatu perusahaan dalam merubah aktiva lancar dalam bentuk piutang menjadi kas yang diterima dari transaksi penjualan secara kredit, sehingga dengan kata lain semakin tinggi nilai rasionya, maka semakin berhasil usaha perusahaan tersebut untuk menghasilkan kas. Perputaran piutang sendiri merupakan mengukur berapa lama penagihan piutang selama satu periode atau berapa kali dana yang ditanamkan dalam piutang yang berputar dalam satu periode. Semakin tinggi nilai rasio, mencerminkan bahwa modal yang ditanamkan kedalam piutang semakin rendah dan menunjukkan kondisi perusahaan tersebut semakin baik. Laporan penelitian ini akan dikaji dengan judul “Analisis Tingkat Perputaran Piutang Jasa

pada PT Sucofindo (Persero) Cabang Utama Surabaya.

Berdasarkan latar belakang tersebut, rumusan masalah dari penelitian ini adalah bagaimana kebijakan akuntansi terhadap piutang usaha pada PT Sucofindo (Persero) Cabang Utama Surabaya?; bagaimana tingkat perputaran piutang jasa PT Sucofindo (Persero) Cabang Utama Surabaya?

Sedangkan tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah mengetahui kebijakan akuntansi terhadap piutang usaha pada PT Sucofindo (Persero) Cabang Utama Surabaya, dan mengetahui tingkat perputaran piutang jasa pada PT Sucofindo (Persero) Cabang Utama Surabaya.

TINJAUAN PUSTAKA

Definisi Piutang

Penerapan sistem penjualan diperusahaan untuk dapat meningkatkan volume penjualan dilakukan dengan cara penjualan kredit. Penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi dapat dikatakan sebagai piutang, sehingga dengan kata lain piutang timbul karena perusahaan menerapkan sistem penjualan kredit. Penjualan secara kredit menimbulkan hak bagi perusahaan yang melakukan penagihan pada langganannya, dimana hal itu ditentukan oleh persyaratan yang telah disepakati bersama pada saat melakukan transaksi.

Menurut Subramanyam (2017:250) piutang (*receivables*) merupakan jumlah yang harus dibayarkan perusahaan yang timbul akibat penjualan produk atau jasa, atau dari uang muka (Peminjaman uang) kepada perusahaan lain.

Menurut Henry (2014:29) piutang biasa didefinisikan sebagai jumlah tagihan yang akan diterima oleh perusahaan dari pihak lain, baik sebagai akibat penyerahan barang dan jasa secara kredit, memberikan pinjaman (untuk piutang karyawan, piutang debitur yang debitur yang biasanya langsung dalam bentuk piutang wesel, dan piutang bunga), maupun sebagai akibat

kelebihan pembayaran kas kepada pihak lain (untuk piutang pajak).

Menurut Warren, dkk. (2017:440) menjelaskan piutang (*receivables*) merupakan penjualan yang dihasilkan secara kredit dan diklasifikasikan sebagai piutang usaha (*account receivable*) atau wesel tagih (*notes receivable*). Istilah piutang (*receivables*) mencakup seluruh uang yang diklaim terhadap entitas lain, termasuk perorangan, perusahaan, dan organisasi lain.

Sementara itu piutang mempunyai sebuah kebijakan terhadap pemberian piutang. Kebijakan pemberian piutang menurut Nafarin (2009:295-296) antara lain sebagai berikut:

1. Mengenai batas maksimal (plafon) piutang yang diberikan untuk berbagai tingkatan debitur. Tingkat debitur digolongkan berdasarkan risiko tidak memenuhi kewajibannya sesuai janji. Misalnya, debitur yang tingkat resikonya 20% tidak diberikan piutang, debitur yang tingkat resikonya 15% diberikan piutang maksimal Rp 1.000.000, debitur dengan tingkat resiko 10% diberikan piutang maksimal Rp 2.000.000, debitur dengan tingkat resiko 5% diberikan piutang maksimal Rp 5.000.000 juta, dan seterusnya.
2. Penentuan jangka waktu kredit, yaitu berapa lama debitur harus melunasi utangnya. Contoh: 2/10 net 30, artinya pembayaran dilakukan dalam waktu 10 hari sesudah waktu penyerahan barang maka debitur mendapatkan potongan harga 2% dari harga jual dan pembayaran selambat-lambatnya dilakukan dalam waktu 30 hari sesudah penyerahan barang.

Piutang usaha dapat dijelaskan secara signifikan menurut Samryn (2015:77) antara lain:

1. Piutang usaha meliputi tagihan hasil penjualan barang dagangan kepada pelanggan dan yang disajikan

sebesar nilai bersih yang terdiri dari nilai bruto dikurangi dengan penyisihan piutang tak tertagih.

2. Piutang usaha yang jatuh tempo dalam waktu paling lama 12 bulan disajikan sebagai aktiva lancar. Piutang yang jatuh tempo lebih dari 12 bulan disajikan sebagai aktiva jangka panjang.

Penyisihan piutang tak tertagih dihitung dengan menggunakan metode cadangan dan disajikan sebagai pengurang atas piutang usaha.

Skedul Umur Piutang

Tidak ada satu pun perusahaan yang mengharapkan bahwa dari sekian banyak pelanggan atau konsumen terdapat sebagian yang tidak bisa membayar kewajibannya walaupun dalam proses pemberian kredit yang telah diteliti dengan sebaik-baiknya. Dengan begitu, perusahaan dapat membuat skedul umur piutang (*aging schedule*) sebagai salah satu upaya perusahaan dalam melakukan pengendalian terhadap resiko piutang tak tertagih. Skedul umur piutang (*aging schedule*) merupakan kolom (*table*) yang memuat informasi tentang umur, jumlah, proporsi, periode penagihan piutang usaha (Mardiyanto, 2009:131).

Perputaran Piutang

Menurut Warren, dkk. (2017:441-443) mendefinisikan perputaran piutang usaha (*accounts receivable turnover*) adalah mengukur berapa kali piutang dapat diubah menjadi kas selama tahun berjalan. Sebagai contoh, dengan syarat kredit n/30 piutang seharusnya dapat berputar lebih dari 12 kali pertahun.

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

Menurut (Kasmir, 2012:177) mendefinisikan perputaran piutang (*Receivable turnover*) adalah rasio yang digunakan untuk mengukur berapa lama penagihan piutang selama satu periode atau berapa kali dana yang ditanamkan

dalam piutang berputar dalam satu periode. Semakin tinggi rasio mencerminkan bahwa modal yang ditanamkan ke dalam piutang semakin rendah dan menunjukkan kondisi perusahaan tersebut semakin baik. Rumus yang digunakan adalah:

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

Naik turunnya perputaran piutang tersebut dapat dipengaruhi oleh hubungan perubahan penjualan dengan perubahan piutang. Rasio perputaran piutang memberikan pemahaman tentang kualitas piutang dan kesuksesan penagihan piutang

GAMBARAN SUBYEK PENELITIAN Sejarah Berdirinya Perusahaan

PT. Superintending Company of Indonesia (Persero) didirikan pada tanggal 22 Oktober 1956 dengan komposisi kepemilikan saham awal antara pemerintah Indonesia dengan *Societe Generale de Surveillance Holding SA (SGS)* masing-masing 50%. PT. Superintending Company of Indonesia (Persero) atau biasanya disebut PT Sucofindo (Persero) merupakan BUMN *survey* pertama dan terbesar di Indonesia di bidang jasa pemastian untuk mendukung pertumbuhan pertumbuhan perdagangan, perindustrian, dan pengelolaan sumber daya alam Indonesia, namun pada tahun 1961 komposisi kepemilikan saham menjadi 80% pemerintah dan 20% *Societe Generale de Surveillance Holding SA (SGS)* dan saat ini menjadi 95% pemerintahan dan 5% *Societe Generale de Surveillance Holding SA (SGS)*.

Visi Perusahaan

Menjadi perusahaan kelas dunia yang kompetitif, andal dan terpercaya di bidang inspeksi, pengujian, sertifikasi, konsultasi, dan pelatihan.

Misi Perusahaan

Menciptakan nilai ekonomi kepada para pemangku kepentingan terutama pelanggan, pemegang saham dan karyawan melalui layanan jasa inspeksi, pengujian, sertifikasi, konsultasi serta jasa terkait lainnya untuk menjamin kepastian berusaha.

Nilai-nilai Perusahaan

Berikut ini nilai-nilai perusahaan yang ada pada PT Sucofindo (Persero) Cabang Utama Surabaya antara lain:

- a. Integritas, yakni mengedepankan kejujuran, dapat dipercaya dan tidak berpihak.
- b. Fokus pelanggan, yakni mengutamakan pelanggan dalam melaksanakan dan menyelesaikan pekerjaan yang diberikan, terutama dalam hal kualitas dan nilai tambah yang ditawarkan.
- c. Inovasi, yakni secara berkesinambungan melakukan perbaikan dan pembaharuan yang memberikan nilai tambah bagi pelanggan dan perusahaan sehingga dapat memberikan manfaat bagi pihak – pihak lain yang berkepentingan.
- d. Kerjasama, yakni mengedepankan kerja sama tim dalam melaksanakan dan menyelesaikan pekerjaan sehingga pada akhirnya dapat memberikan manfaat bagi pihak – pihak lain yang berkepentingan.

Peduli, yakni tidak mengutamakan kepentingan diri sendiri tetapi kepentingan kelompok serta selalu peduli terhadap orang lain dan lingkungan.

Profil Usaha

PT Sucofindo adalah perusahaan inspeksi pertama di Indonesia. Sebagai besar sahamnya, yaitu 95% dikuasai negara dan 5% milik *Societe Generale de Surveillance Holding SA (SGS)*. Bisnis PT Sucofindo bermula dari kegiatan perdagangan terutama komoditas

pertanian, dan kelancaran arus barang dan pengamanan devisa negara dalam perdagangan ekspor-impor. Seiring dengan perkembangan kebutuhan dunia usaha, SUCOFINDO melakukan langkah kreatif dan menawarkan inovasi jasa-jasa baru berbasis kompetensinya. Bisnis jasa pertama yang dimiliki PT Sucofindo adalah *cargo superintendence* dan inspeksi. Kemudian melalui *study* analisis dan inovasi. PT Sucofindo melakukan diversifikasi jasa sehingga lahirlah jasa-jasa *warehousing* dan *forwarding*, *analytical laboratories*, *industrial*, *marine engineering*, *fumigation* and *industrial hygiene*. PT Sucofindo memiliki jasa sertifikasi sistem manajemen dan sertifikasi produk. Sertifikasi sistem manajemen meliputi sertifikasi *ISO 9000*, *ISO 14000*, *OHSAS 18000*, *SA 8000*, *RSPO*, *HAACP*, manajemen hutan lestari, *chain of custody*, *legal source*, dan lainnya. Sedangkan sertifikasi produk meliputi sertifikasi produk listrik dan elektronik, pupuk dan produk kimia, makanan dan minuman, baja serta komoditas pertanian. PT Sucofindo (Persero) juga menyediakan layanan inspeksi kualitas dan kuantitas produk, mulai dari komoditas pertanian, kehutanan, kelautan dan perikanan, pangan olahan, industri, pertambangan, minyak dan gas, hingga produk konsumen. Keanekaragaman jasa-jasa PT Sucofindo dikemas secara terpadu, jaringan kerja Laboratorium, cabang dan titik layanan di berbagai kota di Indonesia serta didukung oleh 2.646 tenaga kerja profesional yang ahli di bidangnya.

PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN Kebijakan Akuntansi Terhadap Piutang Jasa pada PT Sucofindo (Persero)

PT Sucofindo (Persero) merupakan salah satu perusahaan BUMN, yang bergerak dalam bidang jasa inspeksi, pengujian, sertifikasi, konsultasi dan pelatihan di wilayah Surabaya. PT Sucofindo (Persero) mempunyai suatu pedoman akuntansi keuangan (PAK) yang

dapat menjadi sebuah buku pegangan perusahaan untuk mengerjakan semua yang berhubungan dengan akuntansi dan keuangan. Didalam buku pedoman akuntansi keuangan (PAK) tersebut, terdapat sebuah kebijakan akuntansi yang membahas tentang piutang usaha dan penyisihan. Piutang usaha adalah tagihan perusahaan kepada para pelanggan yang timbul melalui transaksi penjualan jasa perusahaan. Perusahaan juga menetapkan ketentuan-ketentuan piutang usaha dan penyisihan antara lain sebagai berikut:

1. Pada awalnya piutang usaha akan dicatat sebesar nilai perolehannya dan piutang usaha diakui berdasarkan *invoice* yang diterbitkan oleh perusahaan.
2. Piutang usaha disajikan dalam laporan keuangan sebesar nilai yang diharapkan dapat ditagih atau sebesar piutang usaha *bruto* dikurangi dengan penyisihan piutang usaha. Penyisihan piutang usaha adalah cadangan yang diadakan (dibentuk) untuk mengantisipasi kerugian atas piutang usaha yang diperkirakan tidak tertagih.
3. Perhitungan cadangan dilakukan dengan kebijakan sebagai berikut:
 - a. Piutang yang berumur kurang dari 3 (tiga) tahun dilakukan dengan menghitung selisih nilai tercatat piutang dengan nilai kini piutang (*Net Present Value*) dengan asumsi tingkat keterpulihan 1 (satu) tahun dan tingkat *diskonto* menggunakan tingkat suku bunga bank.
 - b. Terhadap saldo piutang usaha yang telah berumur lebih dari 3 (tiga) tahun dilakukan penyisihan sebesar 100% dari nilai piutang.
 - c. Penyisihan piutang usaha sebesar 100% juga dapat dilakukan terhadap saldo piutang usaha yang telah dianggap ragu-ragu/ telah diyakini tidak dapat ditagih lagi. Kondisi ini didukung

Surat Keputusan Direksi yang memastikan kondisi tidak dapat ditagih lagi. Misalnya karena debitur pailit, meninggal dunia, tidak diketahui alamatnya lagi dan sebagainya.

- d. Apabila terjadi perhitungan penyisihan piutang lebih kecil dari perhitungan penyisihan piutang tahun sebelumnya, maka tetap dicatat sebagai beban penyisihan piutang (posisi kredit).
- e. Penghapusbukuan piutang usaha adalah pengurangan saldo piutang usaha dari catatan akuntansi perusahaan. Penghapusbukuan piutang usaha dilakukan berdasarkan Surat Keputusan Direksi.
- f. Penerimaan kembali tagihan atas piutang usaha yang telah dihapuskan, dicatat sebagai pendapatan lain-lain diluar usaha.
- g. Penyisihan atas piutang usaha dibentuk pada akhir semester 1 dan akhir tahun perhitungan presentase dihitung secara korporat.

Didalam kebijakan Akuntansi terhadap piutang usaha yang ada pada PT Sucofindo (Persero) Cabang Utama Surabaya kurang efektif dikarenakan belum menjelaskan tentang penentuan jangka waktu kredit untuk *customer*. Tetapi, di PT Sucofindo (Persero) Cabang Utama Surabaya sudah menetapkan penentuan jangka waktu kredit tersebut dengan jangka waktu 45 hari dari *invoice* yang diterbitkan namun dalam penetapan penentuan jangka waktu kredit tersebut tidak tertulis dalam kebijakan Akuntansi terhadap piutang pada PT Sucofindo (Persero) Cabang Utama Surabaya. Menurut M. Nafarin (2009:295-296) menjelaskan kebijakan pemberian piutang ada dua yaitu Mengenai batas maksimal piutang yang diberikan untuk berbagai tingkat debitur, dan penentuan jangka waktu kredit seperti 2/10 net 30. Hal tersebut, sangat diperlukan dalam

kebijakan akuntansi terhadap piutang pada PT Sucofindo (Persero) Cabang Utama Surabaya, karena untuk menjadikan sebuah acuan prosedur penentuan jangka waktu kredit pada kebijakan akuntansi terhadap piutang yang ada pada PAK(pedoman akuntansi keuangan) PT Sucofindo (Persero) Cabang Utama Surabaya.

Perputaran Piutang (*Receivable Turnover*)

Berdasarkan data piutang, pendapatan yang diperoleh dari PT Sucofindo (Persero) Cabang Utama Surabaya, data data tersebut dapat dijadikan sebagai bahan perhitungan analisis piutang usaha dengan menggunakan rasio perputaran piutang (*receivable turnover*). Rasio perputaran piutang digunakan untuk mengukur berapa lama penagihan piutang selama satu periode atau berapa kali dana yang ditanamkan dalam piutang berputar dalam satu periode. Semakin tinggi rasio mencerminkan bahwa modal yang ditanamkan ke dalam piutang semakin rendah dan menunjukkan kondisi perusahaan tersebut semakin baik. Berikut data-data tentang daftar penjualan/pendapatan dan piutang pada PT Sucofindo (Persero) Cabang Utama Surabaya.

Tabel 4.1

Daftar Penjualan/Pendapatan dan Piutang PT Sucofindo (Persero) Cabang Utama Surabaya Periode 2015-2017

Tahun	Penjualan/pendapatan	Piutang
2014	88.050.035.449	32.045.732.830
2015	102.092.363.208	26.759.360.689
2016	103.599.299.095	23.362.740.298
2017	108.944.157.797	23.816.867.176

Sumber: Data Diolah

Data-data tersebut, dapat dilihat bahwa Penjualan atau pendapatan pada PT

Sucofindo (Persero) tahun 2014 sampai dengan 2017 mengalami kenaikan secara bertahap, ini tidak lepas dari meningkatnya kepercayaan *customer* terhadap jasa yang dihasilkan oleh PT Sucofindo (Persero) Cabang Utama Surabaya. Piutang tahun 2014 sampai dengan 2016 mengalami penurunan dikarenakan dari aktivitas bagian AR (*account receivable*) selalu melakukan penagihan kepada *customer* setiap minggunya. Piutang pada tahun 2017 mengalami kenaikan akibat dampak dari kenaikan penjualan sehingga piutang dilakukan *customer* mengalami kenaikan.

Berikut ini hasil dari Receivable Turnover (RTO) pada PT Sucofindo (Persero) Cabang Utama Surabaya dari tahun 2015 sampai tahun 2017 :

Tabel 4.2

Hasil dari *Receivable Turnover (RTO)* pada PT Sucofindo (Persero) Cabang Utama Surabaya

Tahun	Penjualan/pendapatan	Piutang	Receivable TurnOver
2015	102.092.363.208	26.759.360.689	3,5 kali
2016	103.599.299.095	23.362.740.298	4,1 kali
2017	108.944.157.797	23.816.867.176	4,6 kali

Sumber: Data Diolah

Dari hasil perhitungan tingkat perputaran piutang (*Receivable Turnover*) PT Sucofindo (Persero) pada tahun 2015 adalah 3,5 kali. Perputaran piutang tersebut dikatakan kurang efektif, dikarenakan menurut Warren, dkk (2017:441-443) Perputaran piutang usaha (*receivable turnover*) pada perusahaan yang efektif yaitu piutang yang dapat berputar lebih dari 12 kali. Sedangkan, pada tahun 2016 perputaran piutang mengalami kenaikan 0,6 kali dikarenakan pendapatan tahun 2016 mengalami kenaikan dan menurunnya piutang perusahaan. Tahun 2017 perputaran piutang mengalami kenaikan sebesar 0,5 kali dari tahun 2016, dikarenakan pendapatan piutang tahun 2017 mengalami kenaikan sekitar 5 miliar rupiah dan piutangnya mengalami kenaikan 400 juta

rupiah . Perputaran piutang pada PT Sucofindo (Persero) Cabang Utama Surabaya mengalami kenaikan secara bertahap dikarenakan bagian AR (*account receivable*) melakukan penagihan setiap minggunya dan juga selalu mengingatkan ke *customer* tentang hutangnya. Semakin besar nilai dari *Receivable Turn Over (RTO)* maka semakin baik kondisi perusahaan, karena modal yang terikat dalam piutang dapat kembali dengan cepat menjadi kas.

Pengumpulan Piutang (*Average Collection Period*)

Menurut Jopie Jusuf (2014:66-67) *Average Collection Period (days)* merupakan perputaran piutang dagang dalam bentuk jumlah hari.

Rumusnya yaitu :

$$ACP(days) = \frac{360}{\text{Perputaran Piutang}}$$

Hasil perhitungan *Average Collection Period (ACP)* dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 4.3

Hasil Perhitungan *Average Collection Period (ACP)* pada PT Sucofindo (Persero) Cabang Utama Surabaya

Tahun	<i>Receivable Turnover</i>	<i>Average Collection Period</i>
2015	3,5 Kali	103 Hari
2016	4,1 Kali	88 Hari
2017	4,6 Kali	76 Hari

Sumber: Data Diolah

Dari hasil perhitungan rasio pengumpulan piutang (*Average Collection Period*) PT Sucofindo (Persero) pada tahun 2015 adalah 103 hari. Hasil tersebut, menunjukkan bahwa tahun 2015 mengalami ketidak lancar dalam pengumpulan piutang tersebut. sedangkan pada tahun 2016 sampai 2017 mengalami kenaikan

dalam pengumpulan piutangnya, dikarenakan *receivable turnover* mengalami peningkatan. Hasil tahun 2016 dan 2017 udah dikatakan lancar karena bisa tertagih sebelum 90 hari. Hasil dari *Average Collection Period (ACP)* tergantung pada hasil dari perhitungan *Receivable Turn Over (RTO)* dan dapat diketahui dalam jangka waktu berapa hari piutang akan berubah menjadi kas. Semakin cepat waktu pengembalian piutang, akan berdampak baik bagi perusahaan.

Analisis Receivable Turnover dan Average Collection Period

Dari hasil perhitungan *Receivable Turn Over (RTO)* dan *Average Collection Period* pada PT Sucofindo (Persero) Cabang Utama Surabaya, dapat diketahui bagaimana keadaan tingkat perputaran piutang jasa tahun 2015 berputar sebesar 3,5 kali, tahun 2016 sebanyak 4,1 kali, dan tahun 2017 sebanyak 4,6 kali. Semakin besar nilai dari *Receivable Turn Over (RTO)* maka semakin baik kondisi perusahaan, karena modal yang terikat dalam piutang dapat kembali dengan cepat menjadi kas. Sedangkan piutang yang berputar semakin kecil, dapat menunjukkan tidak kembalinya piutang dan dapat mengakibatkan penumpukan piutang pada PT Sucofindo (Persero) Cabang Utama Surabaya. Berdasarkan data perhitungan *Average Collection Period (ACP)* dapat dilihat dalam jangka waktu berapa hari piutang tersebut akan berubah menjadi kas. Menurut Hery (2015 : 181) bahwa hasil dari *Average Collection Period (ACP)* tergantung pada hasil dari perhitungan *Receivable Turn Over (RTO)*. Dalam *Average Collection Period (ACP)* pada PT Sucofindo (Persero) Cabang Utama Surabaya lebih besar dari batas waktu pembayaran yang ditetapkan oleh perusahaan akan mengakibatkan piutang mengalami penumpukan. Berarti cara pengumpulan piutang pada PT Sucofindo (Persero) Cabang Utama Surabaya kurang efisien, karena banyaknya pelanggan yang

tidak memenuhi syarat pembayaran kredit yang telah ditetapkan oleh PT Sucofindo (Persero) Cabang Utama Surabaya. Ketentuan dalam pelunasan piutang paling lambat 60 hari setelah *invoice* diterima ke tangan *customer*.

Berdasarkan perhitungan *Receivable Turn Over (RTO)* dapat dilihat bahwa tingkat perputaran piutang pada PT Sucofindo (Persero) Cabang Utama Surabaya mengalami kenaikan secara bertahap. Hal tersebut, dikarenakan PT Sucofindo (Persero) Cabang Utama Surabaya meningkatkan kinerja penagihannya yaitu dengan selalu mengingatkan seluruh *customer* setiap minggu bahwa masih ada tunggakan yang harus dipenuhi. Banyaknya tunggakan yang dilakukan *customer* mengakibatkan kondisi pada PT Sucofindo (Persero) Cabang Utama Surabaya kurang baik, dikarenakan piutang pada perusahaan mengalami penumpukan. Hal tersebut, karena tingkat perputaran piutang usaha yang ada pada PT Sucofindo (Persero) Cabang Utama Surabaya sangat jauh dikatakan efektif, dikarenakan menurut Warren, dkk. (2017:441-443) perputaran piutang usaha (*Receivable Turnover*) pada perusahaan yang efektif yaitu piutang yang dapat berputar lebih dari 12 kali pertahun. Tetapi, pada PT Sucofindo (Persero) Cabang Utama Surabaya memiliki perputaran dibawah 12 kali pertahun yaitu tahun 2015 mempunyai perputaran piutang usaha sebesar 3,5 kali pertahun, tahun 2016 mempunyai perputaran piutang usaha sebesar 4,1 pertahun, dan pada tahun 2017 mempunyai perputaran piutang usaha sebesar 4,6 pertahun.

Dalam hal ini, pada PT Sucofindo (Persero) Cabang Utama Surabaya mempunyai perputaran piutang usaha dibawah 12 kali karena di dalam *aging schedule* tahun 2015 sampai dengan tahun 2017 mempunyai kurang lebih 500 *customer*. Dari beberapa *customer* tersebut, memiliki transaksi sampai ratusan juta dalam satu bukti transaksi. Dalam satu bukti transaksi tersebut, seringkali adanya

keterlambatan membayar selama lebih dari satu tahun.

PT Sucofindo (Persero) Cabang Utama Surabaya mempunyai 8 kategori dan cara untuk menyelesaikan piutang tak tertagih selama lebih dari satu tahun. Berikut ini 8 kategori dan cara untuk menyelesaikan piutang tak tertagih pada PT Sucofindo (Persero) Cabang Utama Surabaya:

1. Afiliasi, cara untuk menyelesaikan kategori ini dengan memberikan *Debt Equity Swap (DES)*. Dalam memberikan *Debt Equity Swap (DES)* diperlukan persetujuan ke Pemegang Saham dan dilanjutkan dengan proses *Netting*.
2. Alamat tidak ditemukan, cara menyelesaikan kategori ini dengan mendapatkan dokumen pemastian alamat dari RT, RW, dan pemilik Gedung. Dilanjutkan dengan mencari alamat pelanggan di internet, jika menemukan alamat pelanggan dilakukan konfirmasi piutang melalui *phone* atau surat dan selanjutnya dilakukan kunjungan terhadap pelanggan tersebut.
3. Dokumen tidak ditemukan, cara menyelesaikan kategori ini dengan mencetak ulang dokumen yang diperlukan. Dilanjutkan dengan mengkonfirmasi piutang melalui *phone* atau surat dan selanjutnya dilakukan kunjungan terhadap pelanggan tersebut. Setelah itu membuat berita acara atau surat kehilangan dari kepolisian.
4. Kesulitan Likuiditas, cara menyelesaikan kategori ini dengan mendapatkan surat pengakuan hutang dan jadwal angsuran. Dilanjutkan dengan pembahasan penyelesaian hutang dengan pelanggan kemudian melakukan amandemen kontrak atau kesepakatan dan meminta persetujuan ke pejabat terkait.

5. Komplain dari pelanggan, cara menyelesaikan kategori ini dengan membuat rapat koordinasi dengan operasional. Dilanjutkan dengan mendapatkan bukti pekerjaan yang telah dikomplain dan membuat kronologis pekerjaan yang telah dikomplain, kemudian *review resiko bisnis* yang terjadi.

6. Lewat tahun anggaran, cara menyelesaikan kategori ini dengan membuat negosiasi dengan pelanggan. Dilanjutkan dengan konfirmasi total piutang pelanggan dan mengunjungi pelanggan. Kemudian dapatkan surat pernyataan tidak mau membayar.
7. Perusahaan pailit, cara menyelesaikan kategori ini dengan mendapatkan dokumen kepailitan, kemudian konfirmasi ke pelanggan dan meminta dokumen terkait, dan mengunjungi pelanggan.
8. Proses Rekonsiliasi, menyelesaikan kategori ini dengan cara meminta bukti pelunasan piutang dan dicocokkan dengan rekening PT Sucofindo (Persero) Cabang Utama Surabaya. Dilanjutkan dengan konfirmasi piutang ke pelanggan melalui *phone* atau surat, misalnya mengirimkan surat peringatan. Kemudian diserahkan kepada pihak ketiga.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang berjudul “ANALISIS TINGKAT PERPUTARAN PIUTANG JASA PADA PT. SUCOFINDO (PERSERO) CABANG UTAMA SURABAYA” dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Kebijakan akuntansi terhadap piutang usaha pada PT Sucofindo (Persero) Cabang Utama Surabaya kurang efektif, dikarenakan didalam kebijakan tersebut belum menjelaskan tentang penentuan jangka waktu kredit untuk *customer*.

Tetapi, di PT Sucofindo (Persero) Cabang Utama Surabaya sudah menetapkan penentuan jangka waktu kredit tersebut dengan jangka waktu 45 hari dari invoice yang telah diterbitkan namun dalam penetapan penentuan jangka waktu kredit tersebut tidak tertulis dalam kebijakan akuntansi terhadap piutang pada PT Sucofindo (Persero) Cabang Utama Surabaya.

2. Berdasarkan perhitungan rasio *receivable turnover* (RTO) dapat kita lihat bahwa tingkat perputaran piutang di PT Sucofindo (Persero) Cabang Utama Surabaya dari tahun 2015 sampai dengan 2017 mengalami kenaikan secara bertahap. Tetapi, hasilnya masih jauh dikatakan efektif dikarenakan memiliki tingkat perputaran piutang dibawah 12 kali pertahunnya. Semakin tinggi hasil dari *receivable turnover* (RTO) maka akan mencerminkan bahwa modal yang ditanamkan ke dalam piutang semakin rendah dan menunjukkan kondisi perusahaan tersebut semakin baik.

Saran

Berdasarkan kesimpulan dari Analisis Tingkat Perputaran piutang pada PT Sucofindo (Persero) Cabang Utama Surabaya, penelitian ini memberikan beberapa saran antara lain sebagai berikut:

1. Perusahaan perlu memperbaharui kebijakan akuntansi terhadap piutang yang ada pada PAK (pedoman akuntansi keuangan) PT Sucofindo (Persero) Cabang Utama Surabaya.
2. Perusahaan perlu meninjau kembali dalam memberikan kelonggaran yang terlalu besar bagi pelanggan dalam melunasi hutangnya, dikarenakan dapat mengakibatkan perusahaan mengalami kesulitan dalam memutar modal kerjanya.

Daftar Pustaka

- Henry. (2014). *Akuntansi Aset,liabilitas, dan Ekuitas*. Jakarta: PT. Grasindo
- Hery. (2015). *Analisis Kinerja Manajemen*. Jakarta: PT Grasindo.
- Jopie Jusuf. (2014). *Ananlisis Kredit untuk Credit (Account) Officer*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Kasmir. (2012). *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Kencana Perdana.
- Mardiyanto. (2009). *Inti Sari Manajemen Keuangan*. Jakarta: Grasindo.
- Nafarin. (2009). *Penganggaran perusahaan "edisi 3"*. Jakarta: Salemba Empat.
- Samryn. (2015). *Pengantar Akuntansi "Buku 2 Metode Akuntansi untuk Elemen Laporan Keuangan Diperkaya dengan Perspektif IFRS dan Perbankan"*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Subramanyam. (2017). *Analisis Laporan Keuangan "Financial Statement Analysis"*. Jakarta Selatan: Salemba Empat.
- Warren, dkk. (2017 : 441-443). *Pengantar Akuntansi 1 " Adaptasi Indonesia Edisi 4"*. Jakarta: Salemba Empat.