



## Analisis Efektivitas Pengelolaan Dan Sistem Pengendalian Piutang Pada CV. Parulian Sojuangon Panggabean Group Kabupaten Tapanuli Tengah

**Indah Gusmaini Lubis**

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Al Washliyah Sibolga/Tapanuli Tengah

**Yenni Sofiana Tambunan**

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Al Washliyah Sibolga/Tapanuli Tengah

**Safriadi Pohan**

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Al Washliyah Sibolga/Tapanuli Tengah

*Corresponding author* : [indahgusmaini98@gmail.com](mailto:indahgusmaini98@gmail.com)

**Abstract:** *This research aims to determine the influence of leadership style and work environment on employee performance at the Sibolga Pratama Tax Service Office. The population and sample for this research were all 106 civil servant employees at the Sibolga Primary Tax Service Office. The research method used is a quantitative research method with a descriptive approach. The data collection technique is a questionnaire using a Likert scale, while the tests used are the Classic Assumption Test and Analysis Test. The results of the research show that the performance of Receivable Turn Over (RTO) fluctuates from year to year. The highest increase in RTO occurred in 2019 at 4.16 times. The company's Average Collection Period (ACP) level was the best in 2019, namely 87 days, where the receivables turnover rate was very high. In 2019 the company's performance improved, where the arrears ratio reached its smallest point, namely 16.20%. In 2019 the performance of CV. Parulian Sojuangon Panggabean Group experienced an increase, where the collection ratio reached its highest point, namely 83.79%.*

**Keywords:** *Management, Control Debt, Credit*

**Abstrak:** Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Pengaruh Gaya Kepemimpinan dan Lingkungan Kerja terhadap Kinerja pegawai pada Kantor Pelayanan Pajak Pratama Sibolga. Populasi dan sampel penelitian ini adalah seluruh pegawai PNS pada Kantor Pelayanan Pajak Pratama Sibolga sebanyak 106 orang. Metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian kuantitatif dengan pendekatan deskriptif. Teknik pengumpulan data adalah angket dengan menggunakan skala likert sedangkan untuk uji yang digunakan yaitu Uji Asumsi Klasik dan Uji Analisis. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kinerja *Receivable Turn Over (RTO)* mengalami fluktuasi dari tahun ke tahun. peningkatan RTO yang paling tinggi terjadi pada tahun 2019 sebesar 4,16 kali. Tingkat *Average Collection period (ACP)* perusahaan yang terbaik pada tahun 2019, yaitu sebesar 87 hari, dimana tingkat perputaran piutangnya pun sangat tinggi. Pada tahun 2019 kinerja perusahaan membaik, dimana rasio tunggakan mencapai titik terkecil, yaitu sebesar 16,20%. Pada tahun 2019 kinerja C V . Parulian Sojuangon Panggabean Group mengalami peningkatan, dimana rasio penagihan mencapai titik tertinggi yaitusebesar 83,79 %.

**Kata Kunci** : Pengelolaan, Pengendalian Piutang, Kredit

### PENDAHULUAN

Ditinjau dari sudut pandang ekonomi setiap perusahaan memiliki tujuan yang sama yaitu untuk memperoleh keuntungan (*profit oriented*), menjaga kelangsungan hidup, dan kesinambungan operasi perusahaan, sehingga mampu berkembang menjadi perusahaan yang besar dan tangguh. Kesuksesan perusahaan dalam bisnis hanya bisa dicapai melalui pengelolaan yang baik, khususnya pengelolaan manajemen keuangan sehingga modal yang dimiliki bisa berfungsi sebagaimana mestinya.

*Received: Maret 02, 2024; Accepted: April 02, 2024; Published: Mei 31, 2024*

\* Indah Gusmaini Lubis, [indahgusmaini98@gmail.com](mailto:indahgusmaini98@gmail.com)

Dalam mengelola manajemen keuangan, khususnya mengenai piutang dagang perlu direncanakan dan dianalisa secara seksama, sehingga kebijakan manajemen piutang dagang dapat berjalan secara efektif dan efisien, baik mengenai prosedur piutang, penagihan piutang, penjualan kredit dan masalah piutang lainnya.

Ditengah persaingan bisnis yang ketat perusahaan dituntut untuk mampu meraih posisi pasar, sehingga perusahaan perlu melakukan strategi penjualan secara kredit, agar jumlah penjualan meningkat. Namun, konsekuensi dari kebijakan tersebut dapat menimbulkan peningkatan jumlah piutang, piutang tak tertagih dan biaya-biaya lainnya yang muncul seiring dengan peningkatan jumlah piutang.

Piutang merupakan salah satu jenis aktiva lancar yang tercantum dalam neraca. Di dalam piutang tertanam sejumlah investasi perusahaan yang tidak terdapat pada aktiva lancar lainnya. Untuk itu pengelolaan piutang memerlukan perencanaan yang matang, mulai dari penjualan kredit yang menimbulkan piutang sampai menjadi kas. Investasi yang terlalu besar dalam piutang bisa menimbulkan kecil atau lambatnya perputaran modal kerja, sehingga semakin kecil pula kemampuan perusahaan dalam meningkatkan volume penjualan. Akibatnya semakin kecilnya kesempatan yang dimiliki perusahaan untuk menghasilkan keuntungan atau laba.

Peningkatan piutang yang diiringi oleh meningkatnya piutang tak tertagih perlu mendapat perhatian. Untuk itu sebelum suatu perusahaan memutuskan melakukan penjualan kredit, maka terlebih dahulu diperhitungkan mengenai jumlah dana yang diinvestasikan dalam piutang, syarat penjualan dan pembayaran yang diinginkan, kemungkinan kerugian piutang (piutang tak tertagih) dan biaya- biaya yang akan timbul dalam menangani piutang.

Oleh karena itu, Sistem pengendalian terhadap piutang merupakan sesuatu yang mutlak dilakukan oleh perusahaan. Sistem pengendalian piutang yang baik akan mempengaruhi keberhasilan perusahaan dalam menjalankan kebijakan penjualan secara kredit. Demikian pula sebaliknya, kelalaian dalam pengendalian piutang bisa berakibat fatal bagi perusahaan, misalnya banyak piutang yang tak tertagih karena lemahnya kebijakan pengumpulan dan penagihan piutang.

Pengelolaan piutang usaha yang efektif diperlukan untuk mendorong kemampuan kas yang dibutuhkan untuk pembiayaan perusahaan karena penerimaan yang tidak sepadan dengan kebutuhan dana akan memberatkan dalam menjalankan program kerja yang telah ditetapkan sebagai sasaran kegiatan perusahaan, selain itu juga sebagai upaya untuk menekan biaya-biaya terutama yang berkaitan langsung dengan pengelolaan piutang usaha seperti penyisihan piutang, penagihan piutang (yang bermasalah) dan penghapusan piutang usaha.

CV. Parulian Sojuangon Panggabean Group adalah perusahaan yang bergerak di bidang usaha batu kerikil pada umumnya melakukan penjualan secara kredit sehingga memiliki piutang dalam jumlah yang besar dari kegiatan utamanya tersebut.

Dalam suatu perusahaan, ada kalanya penjualan kredit lebih besar posisinya daripada penjualan secara tunai dan memberikan kontribusi terbesar terhadap laba perusahaan secara keseluruhan. Oleh karena itu, peranan manajemen piutang dalam hal ini menjadi sangat penting bagi perusahaan yang bersangkutan. Beberapa cara yang telah dilakukan untuk mencegah terjadinya piutang tak tertagih yang telah dilakukan oleh manajemen perusahaan antara lain : Mempercepat proses penerbitan faktur, mempercepat pengantaran surat penagihan, konfirmasi yang baik dari pengguna jasa, dan lain-lain sebagainya. Akan tetapi, masalah yang umum dihadapi adalah penagihan piutang yang telah jatuh tempo tidak selalu dapat diselesaikan dengan seluruhnya. Berdasarkan uraian diatas, penulis mencoba mengangkat judul “*Analisis Efektivitas Pengelolaan dan Sistem Pengendalian Piutang Pada CV. Parulian Sojuangon Panggabean Group*”.

## TINJAUAN PUSTAKA

### Pengertian Piutang

Salah satu cara yang digunakan perusahaan untuk mempertahankan pelanggan yang sudah ada serta menarik pelanggan baru adalah dengan melakukan penjualan kredit. Penjualan kredit akan menimbulkan piutang. Piutang secara umum merupakan tagihan yang timbul atas penjualan barang atau jasa secara kredit.

- 1) Pengertian piutang menurut **Harrison Jr (2012:291)**: “Piutang (*receivable* ) adalah klaim moneter terhadap pihak lainnya. Piutang diperoleh terutama dengan menjual barang dan jasa (piutang usaha) serta dengan meminjamkan uang ( wesel tagih )”.
- 2) Pengertian piutang menurut **Nurjannah (2012:17)** piutang adalah hak klaim terhadap seseorang atau perusahaan lain, menuntut pembayaran dalam bentuk uang atau penyerahan aktiva atau jasa lain kepada pihak dengan siapa ia berhutang.
- 3) Pengertian piutang menurut **Herry (2017:150)** yaitu “Piutang mengacu pada sejumlah tagihan yang akan diterima oleh perusahaan (umumnya dalam bentuk kas) dari pihak lain, baik sebagai akibat penyerahan barang dan jasa secara kredit (untuk piutang pelanggan yang terdiri dari atas piutang usaha dan memungkinkan piutang wesel) memberikan pinjaman (untuk piutang karyawan, piutang debitur, dan piutang bunga), maupun sebagai akibat kelebihan pembayaran kepada pihak lain (untuk piutang pajak)”.

Berdasarkan pengertian piutang menurut para ahli, maka dapat ditarik kesimpulan

bahwa piutang adalah segala bentuk pemindahan kepemilikan suatu barang, jasa maupun peminjaman uang dengan pembayaran secara kredit atau berangsur-angsur.

### **Pengelolaan Piutang Usaha**

Manajemen piutang merupakan rangkaian proses yang dilakukan dalam mengelola piutang sehingga dapat berjalan sebagaimana mestinya. Dengan manajemen piutang yang baik, maka akan terjadi siklus yang baik mulai dari terjadinya piutang sampai proses pengembaliannya, sehingga tidak mengganggu arus kas perusahaan. **Sartono (2014: 434 - 436)** menyatakan bahwa setidaknya terdapat beberapa langkah yang harus dilakukan oleh perusahaan dalam hal kebijakan dalam manajemen piutang, yaitu :

#### **a. Standar Kredit**

Standar kredit adalah kualitas minimal yang digunakan untuk menilai kelayakan kredit dari pemohon yang ditentukan oleh perusahaan. Standar ini disiapkan oleh perusahaan sebagai kriteria dalam menentukan pemberian kredit serta besarnya kredit yang harus diberikan. Kriteria kredit ini umumnya menyangkut tentang kebiasaan dari pelanggan dalam melakukan pembayaran. Dalam pengukuran kualitas pelanggan yang akan melakukan permohonan kredit dapat dilakukan dengan penilaian 5 C (*Five C of Credit*), yaitu *characters* untuk menilai kejujuran pelanggan dalam memenuhi kewajibannya, *capacity* untuk pendapat subjektif mengenai kemampuan pelanggan, *capital* untuk menilai kekuatan finansial secara umum, *collateral* untuk jaminan sebagai penilaian kekuatan finansial, dan *conditions* atau pengaruh perubahan kemampuan pelanggan.

#### **b. Syarat Kredit**

Persyaratan kredit adalah kondisi yang disyaratkan untuk pembayaran kembali piutang dari pelanggan. Syarat kredit umumnya menetapkan periode kredit dan potongan tunai serta persyaratan lainnya yang diberikan kepada pelanggan yang melakukan pembayaran lebih awal. Faktor yang mempengaruhi syarat kredit adalah sifat ekonomi produk, kondisi penjual dan pembeli, periode kredit, potongan tunai, dan juga tingkat bunga bebas risiko.

#### **c. Menentukan Kebijakan Kredit**

Dalam memberikan kebijakan kredit, perusahaan harus menentukan beberapa keputusan yang mencakup kualitas jumlah yang diterima, periode kredit, potongan tunai, persyaratan khusus, dan tingkat pengeluaran untuk pengumpulan piutang. Perusahaan harus senantiasa melakukan usaha untuk pengumpulan piutangnya sesuai dengan jatuh temponya. Sebelum jatuh tempo, perusahaan harus mengingatkan kepada pelanggan

terkait pembayaran piutang tersebut.

d. Melakukan Penagihan Secara Rutin

Penagihan piutang secara rutin dapat dilakukan perusahaan dengan mengirimkan pesan melalui telepon, email, atau media lainnya untuk mengingatkan pelanggan dalam hal pembayaran piutang. Perusahaan dapat menghubungi pelanggan minimal 7 hari sebelum tanggal jatuh tempo, dan lakukan setiap hari di 3 hari terakhir sebelum jatuh tempo. Perusahaan harus mempunyai strategi dalam pengumpulan piutang, karena jika cara yang dilakukan terlalu agresif, dapat menyebabkan pelanggan merasa tersinggung dan akhirnya akan beralih ke pesaing. Jika kondisi tersebut terjadi, maka akan mengakibatkan tingkat penjualan akan menurun dan menyebabkan laba perusahaan juga akan mengalami penurunan.

### **Penelitian Terdahulu**

Dalam penulisan skripsi ini, penulis menggunakan penelitian terdahulu sebagai dasar perbandingan dan kajian. Adapun hasil-hasil penelitian terdahulu yang dikaji merupakan topik yang berhubungan dengan Manajemen Keuangan. Untuk mendukung penelitian ini, maka dapat dibandingkan dengan penelitian terdahulu yang relevan dengan penelitian ini, yaitu :

**a. Hamel (2013)**

Dengan judul “Evaluasi Sistem Pengendalian Internal Terhadap Piutang pada PT Nusantara Surya Sakti”. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis efektivitas sistem pengendalian intern terhadap piutang usaha pada PT Nusantara Surya Sakti Amurang. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, penulis menyimpulkan penerapan pengendalian intern terhadap piutang usaha pada PT Nusantara Surya Sakti Amurang cukup efektif, hal ini terlihat dari diterapkannya unsur-unsur pengendalian intern piutang usaha yang layak dan memadai ditunjang dengan kebijakan dan prosedur pemberian kredit yang baik. Aktivitas pengendalian perlu adanya pemisahan tugas antara bagian pembukuan dan bagian penerimaan kas dan fungsi pemeriksaan audit internal harus lebih ditingkatkan.

**b. Habibie (2013)**

Dengan judul “Analisis Pengendalian Intern Piutang Usaha pada PT Adira Finance Cabang Manado” Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui efektifitas pengendalian intern piutang usaha pada PT. Adira Finance Manado. Penelitian ini menggunakan uji kualitatif terhadap pengendalian intern piutang usaha yang mengacu pada kerangka kerja COSO pada unsur-unsur pengendalian intern. Sampel diambil 5 orang. Hasil pengujian

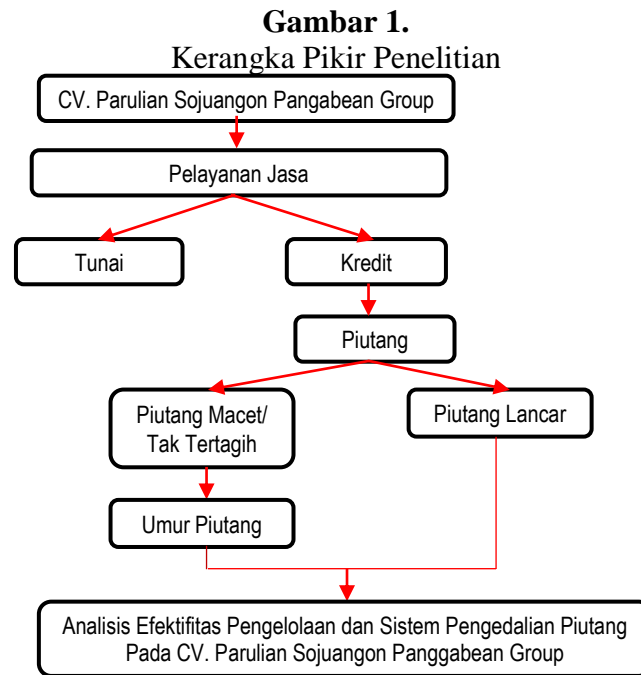
menunjukkan bahwa secara keseluruhan pengendalian intern piutang usaha efektif, dimana manajemen perusahaan sudah menerapkan konsep dan prinsip-prinsip pengendalian internal.

**c. Singal dan Tirayoh (2015)**

Dengan judul “Analisis Pengendalian Internal Piutang Usaha pada Developer Grand Kawanua International City”. Tujuan yang ingin dicapai dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana pengendalian intern piutang usaha pada Developer Grand Kawanua International City. Hasil dalam penelitian ini menunjukkan pengendalian internal piutang usaha telah berjalan baik, dikarenakan tidak terdapatnya kesalahan yang signifikan pada pencatatan piutang dan penagihan juga berjalan dengan lancar. Manajemen perusahaan sebaiknya mengurangi penerimaan piutang lewat kasir secara tunai untuk menghindari resiko kehilangan dan pencurian, Sebaiknya perusahaan menggunakan sistem baru yang mengikuti perkembangan zaman.

**b. Dera et al. (2016)**

Dengan judul “Analisis Efektivitas Sistem Pengendalian Internal Piutang dan Kerugian Piutang Tak Tertagih pada PT Surya Wenang Indah Manado”. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis efektivitas sistem pengendalian internal piutang pada PT. Surya Wenang Indah dan mengetahui perlakuan atas kerugian piutang tak tertagih pada perusahaan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem pengendalian internal piutang perusahaan telah efektif, hal ini terlihat dari diterapkannya unsur-unsur pengendalian internal piutang yang layak dan memadai ditunjang dengan kebijakan dan prosedur pemberian kredit yang baik. Perusahaan menggunakan metode penghapusan langsung dalam hal penentuan kerugian piutangnya. Metode penghapusan langsung mencatat piutang yang benar-benar tidak tertagih sebagai kerugian piutang. Manajemen perusahaan sebaiknya menggunakan metode cadangan analisis umur piutang agar lebih efektif dalam menentukan kerugian piutang tak tertagih dimana metode yang digunakan yaitu teknik analisis regresi linier berganda.



## METODOLOGI PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian adalah jenis penelitian kuantitatif. Metode penelitian kuantitatif merupakan salah satu jenis penelitian yang spesifikasinya adalah sistematis, terencana dan terstruktur dengan jelas sejak awal hingga pembuatan desain penelitiannya. Menurut **Sugiyono (2013:13)**, metode penelitian kuantitatif adalah :

“metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, teknik pengambilan sampel pada umumnya dilakukan secara random, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat kuantitatif/statistik dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan.”

Penelitian ini berlokasi di CV. Parulian Sojuangon Pangabebean Group berada di Jl. Padangsidempuan Km.22 Lopian/Hutabalang Kec. Badiri Tapanuli Tengah. Waktu Penelitian ini dilakukan mulai bulan April sampai September 2022. Populasi yang digunakan pada penelitian ini adalah seluruh Laporan keuangan pada CV. Parulian Sojuangon Pangabebean Group dan dianggap pantas dijadikan sebagai sumber data. data sampel adalah laporan keuangan CV. Parulian Sojuangon Pangabebean Group yaitu data keuangan bulan januari sampai desember tahun 2019-2021.

## HASIL PENELITIAN

### Diversifikasi Produk

Produk yang dihasilkan CV. Parulian Sojuangon Panggabean Group adalah berbagai jenis batu untuk kebutuhan bangunan, serta jalan. Sebelum dilakukan diversifikasi produk CV. Parulian Sojuangon Panggabean Group hanya menjual batu sungai dan pasir kepada konsumen. Seiring kemajuan teknologi, perusahaan berusaha mengembangkan produknya dengan membeli mesin pemecah batu (*Stone Crusher*). Hadirnya mesin pemecah batu (*Stone Crusher*) CV. Parulian Sojuangon Panggabean Group membuat produk batu pecah (*batu split*) yang dihasilkan menjadi beragam. Adapun strategi diversifikasi yang dilakukan CV. Parulian Sojuangon Panggabean Group untuk meningkatkan penjualan sebagai berikut :

- 1) Pada tahun 2017 CV. Parulian Sojuangon Panggabean Group menjual berbagai jenis batu sungai ukuran kelapa dan batu sungai manga.
- 2) Pada tahun 2018 CV. Parulian Sojuangon Panggabean Group menjual koral dan pasir.
- 3) Pada semester tahun I tahun 2019 CV. Parulian Sojuangon Panggabean Group batu sungai berupa batu pecah (*split*) ukuran 5-10 mm serta dicampur dengan pasir menjadi pasir batu.
- 4) Pada semester II tahun 2019 CV. Parulian Sojuangon Panggabean Group mengolah batu sungai menjadi batu pecah (*split*) ukuran 10-20 mm.
- 5) Pada semester I tahun 2020 CV. Parulian Sojuangon Panggabean Group mengolah batu sungai menjadi batu pecah (*split*) ukuran 20-30 mm.
- 6) Pada semester II tahun 2020 CV. Parulian Sojuangon Panggabean Group mengolah batu sungai menjadi batu pecah (*split*) agregat A ukuran 30-50 mm.
- 7) Pada semester I tahun 2021 CV. Parulian Sojuangon Panggabean Group mengolah batu sungai menjadi batu pecah kelapa
- 8) Pada semester II tahun 2021 CV. Parulian Sojuangon Panggabean Group mengolah batu sungai menjadi abu batu ukuran 0-5 mm.

### Penjualan

CV. Parulian Sojuangon Panggabean Group telah menjual berbagai jenis batu sungai dan batu pecah untuk keperluan konstruksi bangunan dari jalan terdiri dari batu sungai ukuran kelapa, batu mangga, batu sirtu, abu batu ukuran 0-5 mm, batu *splitscreen* ukuran 5-10 mm, batu *split*<sup>1/2</sup> ukuran 10-20 mm, batu *split* agregat A ukuran 20-30 mm, batu *split* ukuran 30-50 mm. Adapun harga jual setiap batu pecah di CV. Parulian Sojuangon Panggabean Group dapat dilihat pada tabel 4.2.



**Tabel 1.**  
Jenis dan Harga Batu Pecah (*Split*)

No	Jenis Produk	Harga Per Kubik
1	Batu <i>Split</i> ukuran 3-5 1 truck muatan 10 kubik	Rp. 2.500.000
2	Batu <i>Split</i> ukuran $\frac{1}{2}$ Dump Truk 8 kubik	Rp. 2.160.000
3	Batu <i>Split</i> ukuran $\frac{2}{3}$ Dump Truk 8 Kubik	Rp. 2.040.000
4	Batu <i>Split</i> $\frac{1}{2}$ – 1 Truk Engkel	Rp. 1.080.000
5	Batu <i>Split</i> Cor Bangunan Dump Truk 8 Kubik	Rp. 2.240.000
6	Batu <i>Split</i> 5.5 m <sup>3</sup> Dump Truk 4 Kubik	Rp. 1.600.000
7	Abu Batu Dump Truk 8 Kubik	Rp. 3.250.000
8	Batu sungai ukuran kelapa dan batu mangga 1 Kubik	Rp. 200.000
9	Pasir Batu (Sirtu) 1 Kubik	Rp. 350.000

**Sumber :**CV. Parulian Sojuangon Panggabean Group (2022)

Salah satu yang mempengaruhi volume penjualan adalah kesan pembeli terhadap hasil produksi. Jika perusahaan memberikan yang menjadi keinginan konsumen, maka konsumen memberikan kesan yang baik pada produk tersebut. Kesan baik tersebut tidak hanya memberi harapan untuk membeli kembali. Untuk meningkatkan volume penjualan, perusahaan melakukan diversifikasi produk dengan berbagai jenis ragam batu untuk bangunan dan konstruksi jalan. Adapun volume penjualan yang telah diperoleh oleh CV. Parulian Sojuangon Panggabean Group selama dilakukan strategi diversifikasi produk sebagai berikut :

**Tabel 2.**  
Hasil Penjualan CV. Parulian Sojuangon Panggabean Group  
Dari Tahun 2019 Sampai Dengan Tahun 2021 (Dalam Hitungan Kubik)

No	Periode Tahun	Jenis Barang Yang Dijual	Jumlah Penjualan
1	Semester I tahun 2019	1. Batu sungai ukuran kelapa	1.004
		2. Batu mangga	914
		3. Korol	1.243
		4. Pasir	12.629
		5. Batu pecah ( <i>Split</i> ) ukuran 5-10 mm	1.310
		6. Pasir batu (Sirtu)	2.430
2	Semester II tahun 2019	1. Batu sungai ukuran kelapa	2.194
		2. Batu mangga	1.914
		3. Korol	2.834
		4. Pasir	32.518
		5. Batu pecah ( <i>Split</i> ) ukuran 5-10 mm	8.580
		6. Pasir batu (Sirtu)	3.670
		7. Batu Pecah ( <i>split</i> ) ukuran 10-20 mm	4.460
3	Semester I tahun 2020	1. Batu sungai ukuran kelapa	905
		2. Batu mangga	874
		3. Korol	287
		4. Pasir	11.684
		5. Batu pecah ( <i>Split</i> ) ukuran 5-10 mm	2.942
		6. Pasir batu (Sirtu)	530
		7. Batu Pecah ( <i>split</i> ) ukuran 10-20 mm	4.010
		8. Batu pecah ( <i>split</i> ) ukuran 20-30 mm	1.468
4	Semester II tahun 2020	1. Batu sungai ukuran kelapa	3.520
		2. Batu mangga	1.900
		3. Korol	529
		4. Pasir	36.500
		5. Batu pecah ( <i>Split</i> ) ukuran 5-10 mm	12.200
		6. Pasir batu (Sirtu)	10.096

		7. Batu Pecah ( <i>split</i> ) ukuran 10-20 mm	9.600
		8. Batu pecah ( <i>split</i> ) ukuran 20-30 mm	3.468
		9. Batu pecah ( <i>split</i> ) ukuran 30-50 mm	1.214
5	Semester I tahun 2021	1. Batu sungai ukuran kelapa	520
		2. Batu mangga	300
		3. Koran	194
		4. Pasir	9.832
		5. Batu pecah ( <i>Split</i> ) ukuran 5-10 mm	2.180
		6. Pasir batu (Sirtu)	496
		7. Batu Pecah ( <i>split</i> ) ukuran 10-20 mm	4.004
		8. Batu pecah ( <i>split</i> ) ukuran 20-30 mm	1.284
		9. Batu pecah ( <i>split</i> ) ukuran 30-50 mm	1.214
		10. Batu pecah ( <i>split</i> ) ukuran kelapa	359
		11. Batu pecah ( <i>split</i> ) ukuran mangga	572
6	Semester II tahun 2021	1. Batu sungai ukuran kelapa	780
		2. Batu mangga	730
		3. Koran	280
		4. Pasir	8.121
		5. Batu pecah ( <i>Split</i> ) ukuran 5-10 mm	1.830
		6. Pasir batu (Sirtu)	1.426
		7. Batu Pecah ( <i>split</i> ) ukuran 10-20 mm	5.630
		8. Batu pecah ( <i>split</i> ) ukuran 20-30 mm	2.720
		9. Batu pecah ( <i>split</i> ) ukuran 30-50 mm	3.400
		10. Batu pecah ( <i>split</i> ) ukuran kelapa	2.457
		11. Batu pecah ( <i>split</i> ) ukuran mangga	2.642
		12. Abu batu	8.790

**Sumber :** CV. Parulian Sojuangon Panggabean Group (2022)

Berdasarkan tabel dapat diketahui total volume penjualan CV. Parulian Sojuangon Panggabean Group selama 3 tahun terakhir mulai tahun 2019 sampai dengan tahun 2021.

Berdasarkan tabel diketahui bahwa pada semester pertama setiap tahun jumlah volume penjualan diversifikasi produk CV. Parulian Sojuangon Panggabean Group lebih rendah dari semester kedua, hal ini disebabkan karena pelaksanaan pekerjaan dari instansi pemerintah selalu dilaksanakan pada semester kedua setiap tahun. Hasil pelaksanaan diversifikasi produk yang dilakukan CV. Parulian Sojuangon Panggabean Group dari tahun 2019 sampai tahun 2020 mengalami kenaikan signifikan. Sedangkan di tahun 2021 mengalami penurunan volume penjualan sangat signifikan, karena terjadi bencana covid-19. Persentase penurunan volume penjualan sangat signifikan terjadi di semester ke dua yakni 50,89 persen, hal ini disebabkan bahwa pengadaan pekerjaan seperti pengaspalan dan bangunan fisik di instansi pemerintah dibatalkan karena semua pemerintah daerah difokuskan pada penggalangan covid-19.

## PEMBAHASAN

### Kriteria untuk mengukur Efektivitas Pengelolaan dan Sistem Pengendalian Piutang pada CV. Parulian Sojuangon Panggabean Group

Berdasarkan pembahasan pada bab sebelumnya, beberapa Metode Analisis yang digunakan untuk mengukur efektivitas piutang pada usaha perusahaan CV. Parulian Sojuangon Panggabean Group, antara lain :

- a. *Receivable Turn Over(RTO)*
- b. *Average Collection Period (ACP)*
- c. Rasio Tunggalan
- d. Rasio Penagihan

**Tabel 3.**  
Piutang Usaha CV. Parulian Sojuangon Panggabean Group

Tahun	Saldo Awal	Penjualan Kredit	Total Piutang	Piutang Tertagih	Piutang tertunggak
2019	250.513.322	916.137.918	1.166.651.240	977.547.368	189.103.872
2020	189.103.872	1.016.281.986	1.205.385.858	902.783.576	302.602.282
2021	302.602.282	1.217.769.831	1.520.372.113	1.134.745.387	385.626.726

*Sumber : CV. Parulian Sojuangon Panggabean Group, 2022*

#### *Receivable Turn Over(RTO)*

Rasio ini mengukur berapa kali (dalam rata-rata) piutang yang terjadi pada suatu periode tertentu. Periode perputaran piutang adalah periode terikatnya modal dalam piutang yang tergantung dari syarat pembayarannya.

Adapun hasil perhitungan dari *Receivable Turn Over* adalah sebagai berikut:

- a. Tahun 2019

$$RTO = \frac{916.137.918}{219.808.597} = 4,16$$

$$\text{Rata-rata Piutang} = \frac{250.513.322+189.103.872}{2} = 219.808.597$$

- b. Tahun 2020

$$RTO = \frac{1.016.281.986}{245.853.077} = 3,72$$

$$\text{Rata-rata Piutang} = \frac{189.103.872+302.602.282}{2} = 245.853.077$$

- c. Tahun 2021

$$RTO = \frac{1.217.769.831}{344.114.504} = 3,53$$

$$\text{Rata-rata Piutang} = \frac{302.602,282+385.626.726}{2} = 344.114.504$$

Hasil perhitungan RTO diatas dapat dilihat pada tabel 4. berikut:

**Tabel 4.**  
Hasil Perhitungan *Receivable Turn Over* (RTO)

Tahun	Penjualan Kredit (Rp)	Rata-rata Piutang (Rp)	RTO (Kali)	Perubahan RTO
2019	916.137.918	219.808.597	4,16	-
2020	1.016.281.986	245.853.077	3,72	(0,44)
2021	1.217.769.831	344.114.504	3,53	(0,19)

*Sumber : Data diolah, 2022*

Dari tabel diatas menunjukkan bahwa kinerja *Receivable Turn Over* (RTO) mengalami fluktuasi dari tahun ke tahun. Hal ini ditunjukkan pada peningkatan RTO yang terjadi pada tahun 2019 mengalami peningkatan sebesar 4,16 kali. Pada tahun 2020 terjadi penurunan RTO yaitu 3,72 kali atau turun sebesar 0,44 dari tahun sebelumnya. Pada tahun berikutnya, yaitu 2021 kembali mengalami penurunan RTO sebesar 3,53 atau turun sebesar 0,19.

Pada tahun 2020, kinerja RTO CV. Parulian Sojuangon Panggabean mencapai titik terendah dalam tiga tahun terakhir. Kinerja RTO pada tahun 2020 sebesar 3,72 kali, terjadi penurunan sebesar 0,44 kali dari tahun 2019 sebesar 4,16. Hal ini disebabkan karena pada saat itu merupakan tahun pandemi yaitu covid 19 sehingga mengakibatkan tingkat RTO CV. Parulian Sojuangon Panggabean sangat rendah. Dengan hal tersebut, CV. Parulian Sojuangon Panggabean sedang berupaya untuk untuk memperbaiki kinerja piutangnya dengan carameningkatkan penjualan kreditnya dan mengurangi dengan seminimal mungkin jumlah piutang tertunggaknya, karena pada dasarnya semakin tinggi tingkat perputaran piutang suatu perusahaan, maka semakin baik pengelolaan piutangnya, dan juga jika tingkat perputaran piutangnya tinggi berarti semakin pendek waktuterikatnya modal dalam piutang.

#### ***Average Collection Period (ACP)***

Rasio ini berfungsi untuk mengetahui rata-rata hari yang diperlukan untuk mengumpulkan piutang dan mengubahnya menjadi kas. Hasil yang ditetapkan dari perhitungan ini akan dihubungkan dengan jumlah hari yang ditetapkan sebagai standar kredit perusahaan.

Adapun hasil perhitungan dari ACP adalah sebagai berikut:

1) Tahun 2019

$$ACP = \frac{365}{4,16} = 87,74$$

2) Tahun 2020

$$ACP = \frac{365}{3,72} = 98,11$$

3) Tahun 2021

$$ACP = \frac{365}{3,53} = 103,39$$

Hasil perhitungan ACP diatas dapat dilihat pada tabel 4.6 berikut :

**Tabel 5.**  
Hasil Perhitungan *Average Collection Periode* – ACP

Tahun	RTO (Kali)	ACP Hari	Perubahan ACP
2019	4,16	87,74	-
2020	3,72	98,11	10,37
2021	3,53	103,39	5,28

**Sumber :** Data diolah, 2022

Berdasarkan hasil yang diperoleh pada tabel diatas, perusahaan belum efektif dalam mengelola piutang usahanya sesuai dengan standar dan batas waktu yang telah ditentukan oleh perusahaan. Karena perusahaan menetapkan batas pelunasan atau tanggal jatuh tempo selambat-lambatnya 8 (delapan) hari kalender sejak nota tagihan diterima oleh pengguna jasa.

Tingkat *Average collection period (ACP)* CV sangat dipengaruhi oleh tingkat *Receivable Turn Over (RTO)* tahun bersangkutan. Semakin besar tingkat RTO perusahaan, maka semakin baik pula nilai ACP nya. Tingkat *Average Collection period (ACP)* perusahaan yang terbaik pada tahun 2019, yaitu sebesar 87 hari, dimana tingkat perputaran piutangnya pun sangat tinggi. Sedangkan tingkat ACP CV yang terendah adalah pada tahun 2021, dimana tingkat ACP nya mencapai 103 hari, dimana tingkat perputaran piutangnya pun sangat rendah yaitu 3,53 kali.

Perhitungan rasio ini dimaksudkan untuk menilai efisiensi dari upaya pengumpulan piutang perusahaan. Apabila umur rata-rata pengumpulan piutang selalu lebih besar daripada batas waktu yang telah ditetapkan perusahaan, berarti perusahaan dinyatakan kurang efisien dalam pengumpulan piutang.

### Rasio Tunggakan

Rasio tunggakan ini digunakan untuk mengetahui berapa jumlah piutang yang telah jatuh tempo dari sejumlah penjualan kredit yang dilakukan dari piutang yang belum tertagih. Adapun hasil perhitungan dari Rasio Tunggakan adalah sebagai berikut:

a. Tahun 2019

$$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{189.103.872}{1.166.651.240} \times 100 \% = 16,20 \%$$

b. Tahun 2019

$$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{302.602.282}{1.205.385.858} \times 100 \% = 25,10 \%$$

c. Tahun 2019

$$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{385.626.726}{1.520.372.113} \times 100 \% = 25,36 \%$$

**Tabel 5.**  
Hasil Perhitungan Rasio Tunggakan Piutang

Tahun	Jumlah Piutang Tertunggak (Rp)	Total Piutang Pada Periode Yang Sama (Rp)	Rasio Tunggakan
2019	189.103.872	1.166.651.240	16,20 %
2020	302.602.282	1.205.385.858	25,10 %
2021	385.626.726	1.520.372.113	25,36 %

*Sumber: Data diolah, 2022*

Dari tabel diatas menunjukkan bahwa rasio tunggakan perusahaan mengalami fluktuasi dari tahun ke tahun. Pada tahun 2019 kinerja perusahaan membaik, dimana rasio tunggakan mencapai titik terkecil, yaitu sebesar 16,20%. Hal ini terjadi karena perusahaan dapat meminimalkan piutang tertunggaknya menjadi Rp.189.103.872,-walaupun jumlah total piutangnya meningkat menjadi Rp.1.166.651.240,. Namun, pada tahun 2020 terjadi peningkatan rasio tunggakan menjadi 25,10 % atau naik sebesar 8,9 %. Hal ini disebabkan jumlah piutang tertunggak yang sangat besar yaitu Rp. 302.602.282,-. Dan pada tahun 2021 terjadi peningkatan rasio tunggakan menjadi 25,36 % atau naik sebesar 0,26 %. Hal ini disebabkan jumlah piutang tertunggak yang sangat besar yaitu Rp. 385.626.726,-.

### Rasio Penagihan

Rasio ini digunakan untuk mengetahui sejauh mana aktivitas penagihan yang dilakukan atau berapa besar piutang yang tak tertagih dari total piutang yang dimiliki perusahaan. Rasio ini menunjukkan kemampuan perusahaan dalam melaksanakan kegiatan penagihan piutang.

Adapun hasil perhitungan dari Rasio Penagihan adalah sebagai berikut:

a. Tahun 2019

$$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{977.547.368}{1.166.651.240} \times 100 \% = 83,79 \%$$

b. Tahun 2020

$$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{902.783.576}{1.205.385.858} \times 100 \% = 74,89 \%$$

c. Tahun 2021

$$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{1.134.745.387}{1.520.372.113} \times 100 \% = 74,63 \%$$

Hasil perhitungan Rasio Penagihan diatas dapat dilihat pada tabel 6 berikut:

**Tabel 6.**  
Hasil Perhitungan Rasio Penagihan Piutang

Tahun	Jumlah Piutang Tertagih (Rp)	Total Piutang (Rp)	Rasio Penagihan (%)
2019	977.547.368	1.166.651.240	83,79%
2020	902.783.576	1.205.385.858	74,89%
2021	1.134.745.387	1.520.372.113	74,63%

*Sumber: Data diolah, 2022*

Dari tabel diatas menunjukkan bahwa rasio penagihan perusahaan juga mengalami fluktuasi dari tahun ketahun. Pada tahun 2019 kinerja CV. Parulian Sojuangon Panggabean Group mengalami peningkatan, dimana rasio penagihan mencapai titik tertinggi yaitu sebesar 83,79 %. Hal ini terjadi karena perusahaan dapat memaksimalkan divisi administrasi / penatausahaan piutang sehingga jumlah piutang tertagihnya menjadi Rp. 977.547.368,- walaupun jumlah total piutangnya meningkat menjadi Rp.1.166.651.240,- Namun pada tahun 2020, terjadi penurunan rasio tagihan dari 87,79 % pada tahun 2019 menjadi 74,89 %. Hal ini disebabkan karena walaupun jumlah piutang tertagihnya meningkat yaitu sebesar Rp. 902.783.576,- disisi lain terjadi peningkatan total piutang sebesar Rp.1.205.385.858,-. Pada tahun 2021, terjadi lagi penurunan rasio penagihan menjadi sebesar 74,63 % dari tahun sebelumnya disisi lain terjadi peningkatan total piutang sebesar 1.520.372.113.

## **KESIMPULAN**

Berdasarkan hasil analisis dan uraian-uraian pada bab sebelumnya, maka penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut :

- a) Dengan melihat persentase rasio tunggakan dan rasio penagihan, belum berjalan secara efektif. Terutama pada kondisi tahun 2021 yang mencapai 25,36% pada rasio tunggakan dan 74,63% pada rasio penagihan. Jika bagian administrasi atau penagihan mampu bekerja secara optimal sehingga hari rata-rata penagihan dapat ditekan hingga sekecil mungkin, maka presentase penagihan piutang akan terus meningkat sesuai dengan presentase penurunan hari rata-rata penagihan.
- b) CV. Parulian Sojuangon Panggabean Group masih kurang optimal dan efektif dalam mengelola dan mengendalikan piutang usahanya. Karena umur rata-rata pengumpulan piutang terlalu lama tertagih sehingga modal pun tertanam.

## **SARAN**

- a) Hendaknya piutang dikendalikan dan dikelola dengan sebaik mungkin oleh bagian administrasi atau penatausahaan piutang agar tingkat perputaran piutang menjadi lebih baik, sehingga presentase penagihan dapat terus meningkat dan sebaiknya mengurangi jumlah piutang yang tertunggak untuk mencegah timbulnya risiko kerugian piutang.
- b) Sebaliknya perusahaan membentuk tim khusus pengumpulan piutang atau penagihan piutang untuk mempercepat proses pelunasan piutang agar tingkat perputaran piutang dari tahun ke tahun semakin meningkat sehingga modal yang diinvestasikan dalam piutang tidak terlalu besar.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Arikunto, Suharsimi. 2013. *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Brigham and Houston. 2017. *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan*. Salemba Empat. Jakarta.
- Darmawi, H. 2014. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: PT. Bumi Aksara
- Dera et al. 2016 "Analisis Efektivitas Sistem Pengendalian Internal Piutang dan Kerugian Piutang Tak Tertagih pada PT Surya Wenang Indah Manado"
- Fahmi, I. (2017). *Analisis Laporan Keuangan*. Cetakan Keenam. Bandung: Alfabeta
- Fahmi, I. 2014. *Manajemen Keuangan Perusahaan Dan Pasar Modal*. Edisi Pertama. Jakarta: Mitra Wacana Media
- Gunawan, A. 2019. *Analisis Kinerja Keuangan Pada Perusahaan Plastik Dan Kemasan Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia*. Jurnal KRISNA: Kumpulan Riset Akuntansi. 10(2), 109-115
- Habibie.2013 "Analisis Pengendalian Intern Piutang Usaha pada PT Adira Finance Cabang Manado"
- Hamel. 2013" *Evaluasi Sistem Pengendalian Internal Terhadap Piutang pada PT Nusantara Surya Sakti*",.
- Harahap, Sofyan. Syafri. 2015. *Analisis Kritis atas Laporan Keuangan*.Edisi 1-10. Jakarta: Rajawali Pers.
- Harrison Jr. (2012:291) *Pengertian piutang*
- Hasibuan, Jasman, S., Astuti, Rini., Mujiatun, Siti & Farida, Titin. 2015. *Pengantar Bisnis*. Cetakan Pertama. Medan: Perdana Publishing
- Herry. (2012:150) *pengertian piutang Sartono. konsep dan langkah-langkah dalam manajemen piutang*
- Hery. 2016. *Analisis Laporan Keuangan*. Cetakan Pertama. Jakarta: Grasindo
- Hery. 2015. *Pengantar Akuntansi*. Jakarta: Grasindo
- Hery. 2017. *Kajian Riset Akuntansi (Mengulas Berbagai Hasil Penelitian Terkini Dalam Bidang Akuntansi Dan Keuangan)*. Jakarta: Grasindo
- Jumingan. 2018 . *Analisis laporan Keuangan*. Cetakan Keenam. Jakarta: Bumi Aksara
- Kasmir. 2012. *Analisis Laporan Keuangan*. Cetakan Kelima. Jakarta: Raja Grafindo Persada
- Kuswandi, Aos. 2016. *Manajemen Pemerintahan Daerah*. Bekasi: Badan Penerbit Universitas Islam '45' (UNISMA).
- Mardiyono, Aris Gita Sugiarti. 2015. *Analisis Kinerja Pemasaran Pada Industri Kreatif di*



- Kota Semarang. Jurnal Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas 17 Agustus 1945.
- Margaretha, F. 2017. Manajemen Keuangan Untuk Manajer Nonkeuangan. Jakarta: Erlangga
- Nurjannah. (2012:17) pengertian piutang
- Raharjaputra, Hendra S. 2012. Buku Panduan Praktis Manajemen Keuangan dan Akuntansi Untuk Eksekutif Perusahaan. Salemba Empat.
- Rambe, Muis, F., Gunawan, Ade., Julita., Parlindungan, Roni., Gultom, Dedek Kurniawan., Wahyuni, Sri Fitri. 2015. Manajemen Keuangan. Cetakan Pertama. Bandung: Citapustaka Media
- Riyanto, B. 2013. Dasar Dasar Pembelanjaan Perusahaan. Edisi Keempat. Yogyakarta: BPFE
- Ross, Stephen A, et al. 2015. Pengantar Kuangan Perusahaan. Jakarta: Salemba Empat.
- Rudianto. 2013. Akuntansi Manajemen: Informasi Untuk Pengambilan Keputusan Strategis. Jakarta: Erlangga
- Sartono, Agus, 2014, Manajemen Keuangan Teori dan Aplikasi, BPFE, Yogyakarta.
- Singal dan Tirayoh. 2015"Analisis Pengendalian Internal Piutang Usaha pada Developer Grand Kawanua International City"
- STIE Al-Washliyah Sibolga/Tapanuli Tengah 2022, Pedoman Penulisan Laporan Penelitian Penyusunan Skripsi ”, Sibolga
- Subramanyam. 2017. Analisis Laporan Keuangan. Edisi Kesebelas. Jakarta: Salemba Empat
- Sudana, I Made. 2015. Manajemen Keuangan Perusahaan. Edisi Kedua. Jakarta: Erlangga
- Sugiono, A. 2017. Manajemen Keuangan Untuk Praktisi Keuangan. Jakarta: Grasindo
- Sugiyono., 2012, Metode Penelitian Bisnis, Bandung :Alfabeta.
- Syahyunan. 2013. Manajemen Keuangan: Perencanaan, Analisis, dan Pengendalian Keuangan. Medan: USU Press.
- Syamsuddin., 2013., Manajemen Keuangan Perusahaan, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Wardiyah, Mia, L. 2017. Analisis Laporan Keuangan. Cetakan Pertama. Bandung: Pustaka Setia