

Analisis Perputaran Piutang Pada PT Makmur Selaras

Evi Amelia Damayanti¹ Suaibatul Aslamiyah²

¹Universitas Muhammadiyah Gresik, vmeliadmy@gmail.com

²Universitas Muhammadiyah Gresik, suaibatul.aslamiyah@umg.ac.id

Abstract

An increasing number of fierce commercial enterprise competition encourages companies to achieve marketplace position, as a result businesses need a sales strategy by means of credit score which will boom the range of income. The purpose of conducting this research is due to the discovery of empirical evidence regarding the analysis of accounts receivable turnover by PT Makmur Selaras, empirical evidence obtained in the company, namely the results of company receivables that go up and down. Credit sales within the company caused some customers to experience delays in paying debts, so it is necessary to analyze how much the turnover rate of receivables from sales made by PT Makmur Selaras in the 2018-2021 period. The method used on this studies is qualitative and utilizes descriptive techniques. This studies facts uses secondary records inside the shape of money owed receivable reviews at PT Makmur Selaras. Based totally at the effects of the study, it shows that from year to year the level of receivables turnover at PT Makmur Selaras is very small, as a end result the billing finished with the aid of management is called unsuccessful, the effects of the research display that the arrears ratio fluctuates, specifically 81.21% in 2020 and sixty nine.18 % in 2021. Likewise, the billing ratio that occurs fluctuates, this means that the organisation isn't very able to amassing receivables. Unsuccessful debts receivable turnover resulting from series of unpaid receivables causes the company to enjoy a lower in revenue.

Keywords: Accounts Receivable Turnover, Arrear, Billing

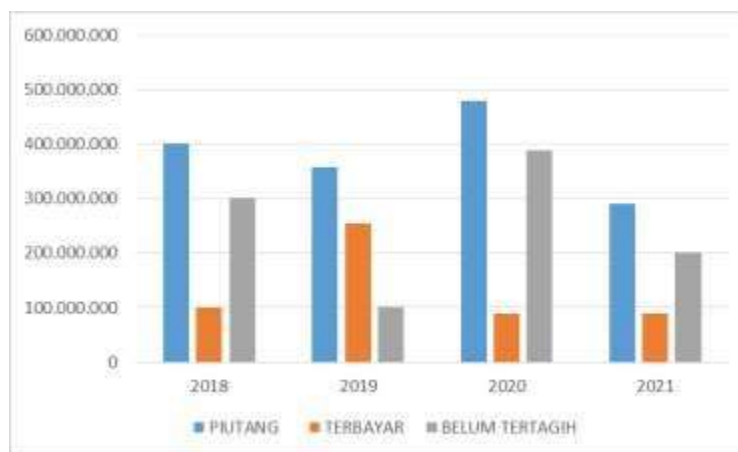
PENDAHULUAN

Latar Belakang Masalah

PT Makmur Selaras merupakan suatu perusahaan di bidang kerajinan tas kulit dimana kegiatannya memasok kebutuhan dan pengadaan barang. Setiap produk dikelola secara independen, tetapi disatukan oleh tujuan bersama dan sejarah perusahaan. Produk yang secara resmi masuk akan diberikan cover garansi resmi dari vendor terkait. PT Makmur Selaras melayani penjualan sama seperti perusahaan dagang pada umumnya yaitu penjualan tunai dan kredit, dalam memasarkan produk kepada pembeli, PT Makmur Selaras kebanyakan jual secara kredit.

Gambar 1 diatas menunjukkan bahwa pada PT Makmur Selaras mengalami peningkatan maupun penurunan piutang dari tahun 2018 diikuti dengan peningkatan atau penurunan piutang belum tertagih. Selama tahun 2018 hingga tahun 2021 tingkat piutang di PT Makmur Selaras jumlahnya

mengalami fluktuasi. Pada tahun 2018 total piutang PT Makmur Selaras sebesar 400.360.900 dengan total piutang belum tertagih mencapai 300.970.000. Selanjutnya pada tahun 2019 total piutang mengalami penurunan menjadi 356.790.000 dengan total piutang belum tertagih sebesar 102.500.000. namun di tahun 2020 piutang PT Makmur Selaras mengalami peningkatan menjadi 478.320.000 diikuti dengan peningkatan piutang belum tertagih sebesar 388.459.080. Dapat disimpulkan pada diagram grafik bahwa keadaan piutang tertinggi terdapat pada tahun 2020 sebesar 478.320.480, lalu piutang terbayar tertinggi pada tahun 2019 sebesar 254.290.000, sedangkan piutang belum tertagih tertinggi pada tahun 2020 sebesar 388.459.080. Meningkatnya jumlah piutang yang diiringi dengan peningkatan piutang belum tertagih dapat berpengaruh pada tingkat likuiditas PT Makmur Selaras. Kondisi ini akan berpengaruh pada perputaran piutang perusahaan dalam jangka Panjang dan menyebabkan semakin rendahnya perputaran modal perusahaan.



Gambar 1. Piutang PT Makmur Selaras Tahun 2018 - 2021 (Rp)

Sumber : Data Diolah (2022)

Pada praktek penagihan piutang yang dilakukan PT Makmur Selaras sering terjadi hambatan pembayaran yang terlambat ketika jatuh tempo. Hal semacam itu dapat terjadi karena adanya konsumen yang bersifat suka memperlambat waktu pembayaran atau konsumen mengalami keuangan yang terpuruk atau juga kebangkrutan, dan juga terdapat banyak pelanggan terutama pelanggan lama yang over kredit. Dalam konteks ini piutang yaitu tagihan perusahaan ke pembeli sebagai akibat penjualan barang pada kegiatan usaha normal. Perputaran piutang yang sehat dapat memperlihatkan keandalan perusahaan untuk mengubah aktiva lancar dari bentuk piutang ke bentuk uang tunai yang berasal dari aktivitas penjualan kredit, maka dengan artian lain nilai rasio yang semakin tinggi berdampak pada usaha perusahaan untuk menghasilkan kas dan operasinya yang semakin berhasil.

Kurniawan & Indra (2021) menjelaskan bahwa periode perputaran piutang perusahaan yang semakin cepat berarti penjualan kredit yang

kembali berubah kas semakin cepat juga. Ketatnya kebijakan kredit dapat mempengaruhi perputaran piutang menjadi tinggi yakni piutang jumlahnya mengalami penurunan dan tingkat kas pada piutang menjadi rendah. Perusahaan akan memperoleh pendapatan yang tinggi jika penagihan piutang dapat dilakukan sesuai batas waktu seharusnya, sehingga meningkatkan pendapatan perusahaan seiring dengan meningkatkan piutang tertagih yang berupa kas, sebaliknya longgarnya kebijakan kredit dapat berdampak perputaran piutang menjadi rendah.

Tujuan melakukan penelitian ini dikarenakan adanya penemuan bukti empiris mengenai analisis perputaran piutang yang dilakukan PT Makmur Selaras, bukti empiris yang didapatkan dalam perusahaan yaitu adanya hasil piutang perusahaan yang naik turun. Penjualan kredit di dalam perusahaan membuat sebagian customer mengalami keterlambatan pembayaran hutang, saat menangani tuntutan semakin ketatnya kompetisi bisnis dapat dilakukan dengan mempertahankan eksistensi perusahaan dalam memaksimalkan keuntungan usaha. Dibutuhkan ketepatan strategi agar dapat membangkitkan perekonomian perusahaan dengan mengkreditkan barang untuk meningkatkan penjualan perusahaan (Aslamiyah, 2021).

Strategi perusahaan tersebut digunakan untuk mendorong peningkatan dan pertumbuhan dunia usaha. Supaya tujuan tersebut dapat tercapai salah satu cara adalah dengan menetapkan kebijakan penjualan yang memberikan keuntungan untuk perusahaan, sebab hasil penjualan dapat berpengaruh pada pendapatan dan tingkat keuntungan yang diterima perusahaan. Adanya strategi bersaing yang diterapkan menjadi pilihan alternatif berguna untuk perusahaan, karena strategi yang sesuai pada perusahaan akan membantu tercapainya efisiensi bisnis, sehingga perusahaan mampu merumuskan keputusan yang sesuai (Elias, 2018). Donald, E Kieso (2017: 423) mengemukakan piutang (receivables) adalah aset keuangan sekaligus instrument keuangan. Piutang dapat juga disebut sebagai pinjaman serta piutang yang diajukan kepada pelanggan dan lain-lain, terhadap uang, barang, atau jasa.

Motivasi melakukan penelitian tentang menganalisis perputaran piutang pada PT Makmur Selaras adalah untuk mengelola piutang yang lebih baik, dan mengembangkan strategi pada perusahaan untuk meminimalisir naik turun nya piutang. Taraf perputaran piutang yang semakin meningkat, maka makin tinggi dana yang ditanamkan pada piutang bisa ditagih secara tunai atau memperlihatkan rendahnya tingkat modal kerja yang terdapat pada piutang. Piutang atau tunggakan menjadi unsur yang sangat penting dan membutuhkan kebijakan manajemen yang tepat dalam penerapannya, karena selain meningkatkan tingkat penjualan, di sisi lain piutang menyebabkan resiko untuk perusahaan berupa resiko kehilangan piutang, contohnya pembayaran piutang terlambat melebihi satu bulan dapat menyebabkan besarnya perputaran piutang atau ketidaksesuaian perolehan dengan transaksi penjualan kredit untuk perusahaan yang nantinya berakibat

pendapatan operasional menurun dan berakibat pada menurunnya kinerja perusahaan.

Gap Penelitian

Sofi Agustin, dkk (2020) tentang analisis perputaran piutang sebelum dan sesudah perubahan tarif pada PDAM Kota Salatiga. Pada penelitian tersebut dari hasil analisis dapat diperoleh kesimpulan bahwa resiko piutang yang tidak tertagih pada periode 2015 sampai 2019 di CV Suryamas sebesar 0,11%. Sedangkan perputaran piutang di CV Suryamas pada tahun 2015-2019 sebesar 121,78% ditinjau dari rata-rata rasio penagihan yang turun menjelaskan pemakaian modal usaha yang belum efisien. Berdasarkan hasil penelitian tersebut maka dapat disimpulkan bahwa berkaitan dengan piutang.

Tessa Sulistiawan, Sally Maria B, Yuniarti Anwar, Yopi Yunsepa, (2021) tentang Analisis Piutang Tak Tertagih Terhadap Tingkat Perputaran Piutang Cv. Suryamas di Kabupaten Oku. Hasil analisis tentang analisis perputaran piutang baik sebelum dan setelah perubahan tarif pada PDAM di Kota Salatiga diketahui bahwa adanya kenaikan tarif air menyebabkan perputaran piutang di PDAM Kota Salatiga menjadi mengalami keterlambatan. Berdasarkan hasil penelitian tersebut maka dapat disimpulkan bahwa berkaitan dengan piutang.

Merujuk pada latar belakang masalah yang telah dijabarkan diatas maka penulis merasa perlu melakukan penelitian dengan judul “Analisis Perputaran Piutang Pada PT.Makmur Selaras”, agar penulis dapat lebih mengetahui dan memahami gambaran mengenai posisi atau keadaan piutang perusahaan. Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk menganalisis seberapa besar tingkat perputaran piutang atas penjualan yang dilakukan oleh PT Makmur Selaras pada periode 2018- 2021.

TINJAUAN PUSTAKA

Piutang

Piutang adalah suatu ragam aktiva lancar yang terdapat pada neraca. Didalam piutang tercantum kumpulan investasi perusahaan yang tidak ditemui dalam aktiva lancar lainnya. sehingga dibutuhkan perencanaan yang matang dalam mengelola piutang, yaitu dari penjualan kredit yang menyebabkan piutang hingga menjadi kas. Investasi dalam piutang yang terlalu tinggi akan menyebabkan perputaran modal kerja yang lambat, maka kemampuan perusahaan meningkatkan tingkat penjualan juga semakin kecil). Umumnya piutang muncul akibat transaksi penjualan barang ataupun jasa dengan kredit (Alwia, 2018). Data yang didapatkan berbentuk angka yang adalah laporan piutang perusahaan dianalisis melalui observasi atau pengamatan terhadap pihak-pihak yang berwewenang atas penyimpanan serta pengumpulan data.

Menurut Keown didalam Erasma (2021) metode analisis yang digunakan untuk melakukan pengujian piutang adalah analisis rasio keuangan yang terdiri atas :

1. Rasio Tunggakan

Fungsi dari rasio tunggakan yakni menunjukkan besarnya total piutang yang sudah jatuh tempo dan tidak tertagih yang berasal dari penjualan kredit.

$$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{\text{Kredit Macet}}{\text{Total Kredit}} \times 100\%$$

2. Rasio Penagihan

Rasio penagihan memiliki fungsi menganalisis besarnya piutang yang berasal dari keseluruhan piutang yang dimiliki perusahaan.

$$\text{Rasio Penagihan} = \frac{\text{Jumlah Piutang Tertagih}}{\text{Total Piutang}} \times 100\%$$

Tiong (2017) mendefinisikan piutang sebagai bentuk transaksi penjualan oleh suatu perusahaan yang mana pembayarannya tidak bersifat tunai, tetapi secara mengangsur. Penjualan piutang berarti lebih lama dari perusahaan menggunakan manajemen kredit. Serta salah satu sasaran dari manajemen kredit yaitu mencapai target penjualan yang direncanakan, dan kemudian menunggu dana angsuran masuk ke dalam kas perusahaan.

Perputaran Piutang

Saputri et al, (2018:2) berpendapat perputaran piutang adalah perbedaan dari penjualan dengan rata-rata piutang. Perputaran piutang menggambarkan upaya untuk mengetahui seberapa seringnya piutang menjadi kas pada satu periode. Jika perputaran piutang pengelolaannya efektif dan efisien maka pasti akan meningkatkan laba dan juga tingkat profitabilitas perusahaan.

Penjualan Kredit

Dalam penjualan kredit sebelum melakukan perjanjian kontrak diatas materai terdapat sejumlah prinsip yang perlu diperhatikan diantaranya, Reviandani (2021) mengatakan analisis kredit menyerahkan kepada seluruh calon pelanggan atau nasabahnya berdasarkan pertimbangan 5C, 7P, dan 6A:

- a. *Character* (Watak). Sifat atau karakter suatu pelanggan atau dalam artian calon debitur. Kegunaan dari penilaian karakter ini yaitu untuk mencari tahu setinggi apa kejujuran atau integritas serta niat baik yakni keinginan untuk memenuhi kewajiban-kewajiban calon debitur yaitu mengetahui bagaimana sifat dan latar belakang pelanggan.
- b. *Capacity* (kemampuan). Kecakapan pelanggan untuk membayar kreditnya. Patokan ini dipandang dari seperti apa pelanggan tersebut mengelola usahanya atau berapa banyak pendapatan yang diperoleh setiap bulan.

- c. *Capital* (modal). Total dana sendiri yang pelanggan punya pada bisnis atau usahanya. Untuk mengetahui apakah modal digunakan secara efektif, ditinjau berdasarkan laporan keuangan seperti neraca atau juga laporan rugi laba, melalui pengukuran contohnya dari segi likuiditas dan solvabilitas, rentabilitas serta melalui pengukuran lainnya.
- d. *Collateral* (jaminan). Kekayaan dapat digunakan menjadi jaminan, untuk memastikan pelunasan ketika diakhir, apabila pelanggan tidak dapat melunasi hutangnya. Jaminan setidaknya jumlahnya harus lebih dari besaran kredit.
- e. *Condition of economy* (kondisi ekonomi). Kondisi perekonomian yang dipertimbangkan yaitu kondisi politik, social, ekonomi, budaya yang mampu berpengaruh pada keadaan perekonomian pada periode tertentu

Prinsip 7P

Selain prinsip 5C, juga terdapat prinsip 7P yang terdiri dari tujuh kriteria yang harus dipenuhi, antara lain:

- a. *Personality*. Kepribadian dari calon debitur, yang mana dengan mempertimbangkan bagaimana kepribadian pelanggan secara keseluruhan.
- b. *Party*. Calon debitur biasanya dikelompokkan menjadi beberapa golongan yang disesuaikan dengan kondisi keuangannya. Perusahaan biasanya mengelompokkan berdasarkan pada modal yang dimiliki, kepribadian, loyalitas, dan lainnya.
- c. *Purpose*. Tujuan dari pelanggan dalam perjanjian pengajuan kredit dalam waktu yang ditentukan. Perusahaan perlu untuk tahu tujuan penggunaan dari dana tersebut.
- d. *Prospect*. Mempertimbangkan mengenai seperti apa masa depan dari usaha yang dikelola oleh pelanggan, maka dengan mengetahui hal tersebut perusahaan dapat membuat prediksi atau perkiraan bagaimana kemampuan pelanggan untuk membayar.
- e. *Payment*. Prinsip *payment* ditinjau berdasarkan sumber penghasilan, seberapa lancar usaha yang dikelola, sampai prospek dari usahanya. Sehingga perusahaan dapat memperkirakan apakah pelanggan akan mampu membayar atau tidak atas kreditnya.
- f. *Profitability*. Perusahaan meninjau dari seberapa mampu calon debitur akan menghasilkan laba atau untung dari usahanya.
- g. *Protection*. Kriteria ini merujuk pada apa yang dapat dijaminakan calon debitur. Jaminan yang diberikan dapat berupa barang contohnya aset rumah atau perusahaan juga bisa bentuk jaminan asuransi milik pelanggan.

Prinsip 5A

- a. Aspek yuridis (hukum). Untuk menganalisis ketetapan legalitas dari badan hukum yang akan mendapatkan pinjaman kredit. Analisis mencakup

berbagai segi seperti badan usaha, perizinan yang harus dipunyai, serta kesepakatan-kesepakatan.

- b. Aspek pasar serta pemasaran. Dalam menganalisis sasaran pasar yang mungkin dapat dicapai dari produk dan jasa yang dihasilkan dari proyek yang menggunakan pembiayaan kredit bank, serta menganalisis upaya pemasaran seperti apa yang diterapkan oleh penanam modal.
- c. Aspek teknis. Bertujuan mengetahui sebaik apa keahlian pengelola usaha untuk merencanakan dan merealisasikan pembangunan usaha serta kesiapan secara teknis perusahaan dalam pengoperasiannya nanti, mencakup: lokasi usaha, bangunan, sistem dan alat transportasi, alat kantor, tampilan bangunan, bahan-bahan, persediaan, proses produksi, produksi percobaan, dan pembuangan limbah.
- d. Aspek manajemen. Mengetahui kendala dari pihak pengelola pabrik atau usaha dalam mengelola bisnisnya yang terdiri dari struktur organisasi, uraian tugas, sistem dan prosedur, kebutuhan tenaga kerja, dan penilaian pribadi pengusaha.
- e. Aspek keuangan. Mengukur keandalan dari manajemen pengelola bisnis dalam hal bidang keuangan, yang meliputi seperti laporan keuangan perusahaan memanfaatkan analisis rasio yang dipakai oleh analisis kredit.

Konsep Piutang Dalam Islam

Dalam ajaran Islam, utang-piutang adalah muamalah yang dibolehkan, tapi diharuskan untuk ekstra hati-hati dalam menerapkannya (Fauziah, 2017). Hutang piutang dapat memberikan banyak manfaat kepada kedua belah pihak. Hutang piutang merupakan perbuatan saling tolong menolong antara umat manusia yang sangat dianjurkan dalam Islam. Hutang piutang dapat mengurangi kesulitan orang lain yang sedang dirundung masalah serta dapat memperkuat tali persaudaraan kedua belah pihak.

Islam merupakan aturan hidup yang paling lengkap. Pada dasarnya prinsip yang terkandung dalam ekonomi syariah, bersumberkan dari Al- Qur'an dan hadist, ekonomi Islam memiliki beberapa prinsip dasar yaitu:

- a. Prinsip tauhid (keesaan tuhan) merupakan konsep yang menggambarkan hubungan antara manusia dan Allah SWT.
- b. Prinsip Keadilan (keseimbangan) Menurut kamus bahasa indonesia adil berarti sama berat, tidak berat sebelah, tidak memihak, berpihak pada yang benar dan sepatutnya.
- c. Prinsip Maslahat (manfaat dan kebaikan) secara sederhana diartikan dengan mengambil manfaat dan menolak kemudharatan.
- d. Prinsip Ta'awun (tolong menolong) ideologi manusia terkait dengan kekayaan yang disimbolkan dengan uang terdiri dari dua kutub ekstrim, materialisme dan spritualisme. Meterialisme adalah mengagungkan uang, tidak memperhitungkan tuhan, dan menjadikan uang sebagai tujuan hidup sekaligus mempertahankannya. Sedangkan spritualisme adalah menolak

limpahan uang, kesenangan dan harta secara mutlak, sementara Islam berada di jalan tengah antara dua kutub diatas.

e. Prinsip Al-kitabah (tertulis) prinsip ini didasarkan dengan firman Allah SWT (Q.S Al-Baqarah[2]:282) transaksi yang dilakukan benar-benar berada dalam kebaikan bagi semua pihak yang melakukan akad, sehingga akad itu harus dibuat secara tertulis.

f. Kehendak Bebas, Manusia bebas melakukan segala kegiatan ekonominya, tidak ada ketentuan Tuhan yang melarangnya

Penelitian Terdahulu

Penelitian mengenai judul Analisis Prosedur Pemberian Kredit serta Penagihan Piutang Dalam Meminimalkan Piutang Tidak Tertagih Pada PT Aneka Tata Niaga oleh Julta Sugianto & Erni Yunti Natali (2021) dengan metode kualitatif deskriptif. Hasil dari penelitian tersebut menyebutkan bahwa pada PT Aneka Tata Niaga prosedur pemberian kredit dimulai dengan memenuhi formulir atau data pelanggan baru untuk selanjutnya disepakati oleh manajer sales dan juga direktur. Proses penagihan piutang di PT Aneka Tata Niaga dijalankan oleh bagian admin piutang dalam mempersiapkan invoice serta bukti pembayaran yang dibutuhkan ketika penagihan kepada nasabah.

Sedangkan penelitian dari Rotman, Guasmin, dan Dicky Yusuf (2018) dengan judul Analisis Sistem Pemberian Kredit Pada PT Bank Sulteng dengan metode kualitatif deskriptif. Hasil dari penelitian tersebut menyatakan bahwa analisis sistem dalam memberikan kredit yang dilakukan PT Bank Sulteng memperlihatkan bahwa prosedur yang diterapkan sesuai aturan perkreditan pada umumnya, hal tersebut dapat ditinjau dari terorganisirnya bagian-bagian yang berhubungan dengan penanganan penawaran kredit, yang artinya sistem penyaluran kreditnya sudah efektif dan terkontrol.

Penelitian yang dilakukan oleh Hadion Wijoyo (2020) dengan judul Analisis Pengendalian Internal Dalam Pemberian Kredit Pada PT Bank Perkreditan Rakyat Indomitra Mandiri dengan metode kualitatif deskriptif. Dapat diketahui bahwa aspek-aspek yang mengakibatkan terhambatnya kredit yang terjadi pada PT. Indomitra Mandiri diantaranya adalah: pihak bank sudah melakukan survey sebelum memberikan kredit kepada pelanggan (*Character*). Bahwa bank sudah menjalankan penilaian kelayakan terhadap calon nasabah dari segi kemampuan melunasi serta tidak menilai dari background pendidikan calon nasabah(*Capacity*).

Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Octaviany, Kustari, Anasari (2020) tentang Tingkat Perputaran Piutang Pada Pt. Anugrah Textile Di Jakarta tingkat perputaran piutang dagang pada PT. Anugrah Textile Jakarta. Hasil dari penelitian tersebut adalah tingkat perputaran piutang perusahaan dari tahun ke tahun mengalami penurunan. Semakin lambat syarat pembayaran semakin buruk bagi perusahaan, karena semakin lambat modal kerja yang tertanam dalam piutang kembali menjadi modal atau kas, yang

berarti semakin rendah tingkat perputaran piutang. Penelitian yang telah dilakukan oleh Nginang (2019) studi pada PT Nippon Indosari Corpindo Tbk Di Kota Makassar dengan metode kualitatif. Hasil penelitian tersebut menyatakan bahwa tingkat perputaran piutang perusahaan dari tahun ke tahun mengalami ketidaktetapan (naik-turun).

METODE PENELITIAN

Metode yang dipergunakan pada riset ini adalah pendekatan kualitatif dan dianalisis secara deskriptif. Menurut Erasma (2021) penelitian kualitatif adalah studi analisis data yang dilakukan dengan menjabarkan atau menggambarkan sesuai dengan yang ada, tidak perlu memberikan kesimpulan secara umumnya. Data riset ini memanfaatkan data sekunder berbentuk laporan piutang pada PT Makmur Selaras. Lokasi kegiatan penelitian berada pada PT Makmur Selaras, tepatnya di Kabupaten Bantul, Yogyakarta.

Informan penelitian ini menggunakan metode *puposive sampling*, yaitu dilakukan dengan cara melakukan wawancara kepada beberapa narasumber yang memenuhi kriteria penelitian. Selanjutnya narasumber tersebut akan dimintai rekomendasi terkait narasumber lainnya yang berpotensi untuk dapat diwawancarai, dan seterusnya (Parker, Scott, & Geddes, 2019). Adapun kriteria dalam pengambilan sampel yaitu :

1. Sampel merupakan karyawan tetap PT Makmur Selaras
2. Sampel bersedia menjadi narasumber

Sampel yang mengerti mengenai keuangan perusahaan seperti penanggung jawab dan bagian keuangan.

. Tabel 1. Narasumber

Kode	Jabatan
Narasumber A	Penanggung Jawab PT Makmur Selaras
Narasumber B	Pegawai Finance PT Makmur Selaras
Narasumber C	Pegawai Accounting PT Makmur Selaras

Sumber : Data Diolah (2022)

Agar diperoleh data yang valid dan dapat dipertanggungjawabkan, maka pengumpulan data riset ini dilakukan dengan cara:

1. Wawancara, diterapkan untuk mengumpulkan banyak data dan informasi yang jelas dari subjek yang diteliti. Wawancara pada riset ini menggunakan metode wawancara tidak berstruktur, yang mana pada metode wawancara tersebut memungkinkan pertanyaan yang fleksibel, lebih terbuka namun juga tetap fokus, sehingga dapat memperoleh informasi yang luas serta pembicaraan yang tidak monoton.
2. Observasi, yang mengarah pada aktivitas mengamati secara seksama, mencatat kejadian yang terjadi, serta menimbang keterkaitan antar faktor atau aspek yang muncul pada kejadian tersebut. Pada penelitian

ini observasi yang dipraktikkan yakni melakukan pengamatan langsung terhadap objek yang di teliti supaya diperoleh data yang valid.

Teknik analisis data dalam penelitian ini menggunakan tiga alur kegiatan yang terjadi secara bersamaan, antara lain yaitu:

1. Reduksi Data

Data yang ditemukan dari laporan yang lebih banyak jumlahnya, sehingga memerlukan pencatatan secara terperinci dan teliti. Mereduksi data artinya meringkas data, mengambil hal-hal utama, fokus pada hal-hal inti, dan mencari tema serta polanya.

Tabel 2. Reduksi Data

Nama Informan	Frasa Penting	Sub Tema	Tema
Narasumber A (Penanggung Jawab PT Makmur Selaras)	Kendala yang terjadi diperusahaan adalah naik turun nya piutang, piutang perusahaan diperoleh dari penjualan kredit yang diberikan kepada pelanggan	Kendala perusahaan	Piutang
	Sumber dari piutang sendiri adalah pelanggan dari perusahaan yang melakukan pembayaran kredit	Sumber Piutang	Piutang
	Faktor internal bersumber dari pihak yang menyampaikan piutang menjadi model kebijakan yang kurang, sedangkan faktor eksternal bersumber dari pihak yang berhutang sebagai contoh tidak tepat nya pembayaran kredit	Faktor penyebab piutang	Piutang
	Jangka yang ditentukan dalam pelunasan piutang adalah 1 bulan dan akan dikirim surat peringatan		
	Hal yang terjadi di keuangan perusahaan ini tidak stabil nya piutang, terkadang naik dan	Jangka lama penagihan	Piutang
Narasumber B (Pegawai Finance PT Makmur Selaras)		Kendala perusahaan	Piutang
	terkadang turun		
	Piutang perusahaan munculnya ya dari pelanggan karena perusahaan sendiri memang menerapkan kebijakan piutang, soalnya tidak semua konsumen langsung melakukan pembayaran tunai atau cash	Sumber Piutang	Piutang
	Piutang timbul disebabkan karena terdapat transaksi pelanggan berupa transaksi penjualan yang dilakukan secara kredit	Faktor penyebab piutang	Piutang
	Batas pelunasan piutang 30 hari setelah barang diterima pelanggan, jika jatuh tempo akan dikirimkan surat peringatan kepada pelanggan	Jangka lama penagihan	Piutang

Narasumber C (Pegawai Finance PT Makmur Selaras)	Perusahaan mengalami kendala keuangan di piutang yang tidak stabil	Kendala perusahaan	Piutang
	Sumber piutang di perusahaan berasal dari pelanggan yang telah melakukan pembayaran <i>non cash</i>	Sumber Piutang	Piutang
	Terjadi nya piutang karena faktor pelanggan yang membayar kredit tidak tepat waktu	Faktor penyebab piutang	Piutang
	Dari perusahaan awalnya akan kirim email 5 hari sebelum jatuh tempo sebagai pengingat konsumen saja tentang piutangnya. Kalau memang belum dibayarkan selama lebih dari 1 bulan perusahaan akan kirim surat peringatan agar konsumen segera melunasi pembayarannya	Jangka lama penagihan	Piutang
Sumber : Data Diolah (2022)			

2. Penyajian Data

Pada riset kualitatif data dapat disajikan dengan menjelaskan menggunakan penjelasan singkat, diagram/bagan, mengaitkan antar golongan atau semacamnya.

Tabel 4.3Penyajian Data

Nama informan	Sub tema	Tema
Narasumber A	Kendala Perusahaan	Piutang
	Sumber Piutang	
	Faktor Penyebab Piutang	
	Jangka Lama Penagihan	
Narasumber B	Kendala Perusahaan	Piutang
	Sumber Piutang	
	Faktor Penyebab Piutang	
	Jangka Lama Penagihan	
Narasumber C	Kendala Perusahaan	Piutang
	Sumber Piutang	
	Faktor Penyebab Piutang	
	Jangka Lama Penagihan	
Narasumber D	Kendala Perusahaan	Piutang
	Sumber Piutang	
	Faktor Penyebab Piutang	
	Jangka Lama Penagihan	

Sumber : Data Diolah (2022)

3. Verifikasi atau Menyimpulkan Data

Simpulan pertama yang disebutkan sifatnya masih temporer, serta bisa berganti jika diperoleh fakta-fakta kuat yang menunjang untuk tingkat selanjutnya. namun jika simpulan yang disebutkan pertama, ditunjang

dengan fakta-fakta yang tepat serta tetap ketika peneliti kembali ke lokasi menghimpun data, maka simpulan yang disebutkan adalah konklusi yang anda. Kebenaran data dalam penelitian ini agar dapat memperoleh kebenaran dari data-data yang sudah didapatkan peneliti dari tempat penelitian dilakukan, sehingga upaya yang diterapkan oleh peneliti adalah memakai *member check*. *Member check* yakni proses verifikasi data yang didapatkan peneliti dari informan. *Member check* dilakukan bertujuan supaya berita yang didapatkan dari laporan penelitian mempunyai kecocokan dengan yang dimaksudkan asal data. Jika data yang diperoleh disetujui oleh informan data maka berarti data tersebut valid dan kredibel.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan penelitian di PT Makmur Selaras menunjukkan hasil analisis yang diperoleh menunjukkan bahwa perputaran piutang masih belum dapat terlaksana secara efektif. Hal tersebut sejalan dengan pernyataan informan dalam penelitian yang menjelaskan kendala dalam perputaran piutang yang terjadi di PT Makmur Selaras.

Menurut narasumber A *“Kendala yang terjadi di perusahaan adalah naik turun nya piutang, piutang perusahaan diperoleh dari penjualan kredit yang diberikan kepada pelanggan, sumber dari piutang sendiri adalah pelanggan dari perusahaan yang melakukan pembayaran kredit faktor yang menyebabkan ini ada dari faktor internal berasal dari pihak yang memberikan piutang sebagai contoh kebijakan yang kurang, sedangkan faktor eksternal berasal dari pihak yang memiliki hutang sebagai contoh tidak tepat nya pembayaran kredit. Jangka yang ditentukan dalam pelunasan piutang adalah 1 bulan dan akan dikirim surat peringatan”*

Menurut narasumber B *“Hal yang terjadi di keuangan perusahaan ini tidak stabil nya piutang, terkadang naik dan terkadang turun, piutang perusahaan munculnya ya dari pelanggan karena perusahaan sendiri memang menerapkan kebijakan piutang, soalnya tidak semua konsumen langsung melakukan pembayaran tunai atau cash. Piutang terjadi disebabkan karena adanya transaksi pelanggan berupa penjualan secara kredit, batas pelunasan piutang 30 hari setelah barang diterima pelanggan, jika jatuh tempo akan dikirimkan surat peringatan kepada pelanggan”*

Menurut narasumber C *“Perusahaan mengalami kendala di piutang yang tidak stabil, sumber piutang di perusahaan berasal dari pelanggan yang telah melakukan pembayaran non cash. Terjadi nya piutang karena faktor pelanggan yang membayar kredit tidak tepat waktu untuk itu perusahaan awalnya akan kirim email 5*

hari sebelum jatuh tempo sebagai pengingat konsumen saja tentang piutangnya. Kalau memang belum dibayarkan selama lebih dari 1 bulan perusahaan akan kirim surat peringatan agar konsumen segera melunasi pembayarannya”

Berdasarkan pernyataan dari informan tersebut menunjukkan bahwa kendala utama bagi perputaran piutang di PT Makmur Selaras yaitu karena adanya fluktuasi dari piutang yang diberikan perusahaan kepada pelanggan. Pemberlakuan piutang dalam sistem pembayaran perusahaan disebabkan oleh faktor internal yaitu memang dari perusahaan menerapkan metode tersebut dan dari faktor eksternal yaitu kemampuan konsumen yang tidak seluruhnya melakukan pembayaran dengan sistem lunas atau *cash*.

Kendala yang dihadapi oleh perusahaan PT Makmur Selaras dapat menyebabkan ketidakstabilan dalam perputaran piutang. Ketika piutang perusahaan yang semakin besar dengan resiko tidak tertagih semakin besar maka aliran modal perusahaan akan mengalami permasalahan. Pernyataan dari informan tersebut juga didukung dengan data dari laporan keuangan PT Makmur Selaras terkait dengan rasio tunggakan perusahaan, diantaranya:

Tabel 4. Hasil Perhitungan Rasio Tunggakan

Tahun	Piutang	Belum Tertagih	Rasio Tunggakan
2018	400.360.900	300.970.000	75,17%
2019	356.790.000	102.500.000	28,72%
2020	478.320.480	388.459.080	81,21%
2021	290.600.090	201.050.000	69,18%

Sumber : Data diolah (2022)

Tabel 4 menjelaskan bahwa pada PT Makmur Selaras, piutang yang tidak dapat tertagih tahun secara berturut-turut pada tahun 2018 hingga 2021 adalah sebesar 75,17 % , 28,72 %, 81,21%, dan 69,18%. Angka tunggakan terbesar yaitu pada tahun 2020 dan menyebabkan kerugian perusahaan sebab dana yang seharusnya kembali berubah jadi kas masih termasuk dalam piutang. Penyebabnya yaitu terdapat banyak setoran angsuran dari sumber yang tidak jelas karena adanya pandemic Covid di tahun 2020. Saat tahun 2021 banyaknya piutang yang tertunggak mengalami penurunan disebabkan sebagian besar pelanggan melakukan pembayaran angsuran secara tepat waktu, juga banyak pelanggan yang melakukan pelunasan dan menempati unit, dan tingkat kinerja yang meningkat tim penagih ke konsumen yang menunggak, selain itu perusahaan membatalkan unit bagi konsumen yang melakukan penunggakan pembayaran dan melebihi tenggat waktu.

Dalam implementasinya penjualan secara kredit dengan memberikan piutang bagi konsumen dapat menjadi strategi perusahaan untuk menarik penjualan produk lebih tinggi. Namun penjualan secara kredit juga memicu permasalahan seperti kegagalan penagihan perusahaan yang menyebabkan arus modal perusahaan menjadi tidak lancar. Penagihan di PT Makmur Selaras dapat dilihat dari rasio tertagih perusahaan seperti berikut:

Tabel 5. Hasil Perhitungan Rasio Tertagih

Tahun	Piutang	Terbayar	Rasio Tunggakan
2018	400.360.900	99.390.900	24,82%
2019	356.790.000	254.290.000	71,27%
2020	478.320.480	89.861.400	18,78%
2021	290.600.090	89.550.090	30,81%

Sumber : Data diolah (2022)

Berdasarkan tabel 5 menjelaskan bahwa rasio penagihan sebesar tahun 2018 sampai 2021 secara berturut-turut sebesar 24,82%, 71,27%, 18,78%, dan 20,81%. Dapat diketahui sejak tahun 2018 sampai tahun 2021 rasio penagihan terus mengalami fluktuasi yang diakibatkan konsumen lebih awal melunasi angsurannya dan segera bisa tinggal di unit yang siap dihuni, peningkatan kinerja tim penagihan yang ditunjukkan berdasarkan relasi yang intensif dengan nasabah, baik secara lisan ataupun tulisan. Kinerja perusahaan baik dalam melakukan penagihan piutang. Hasil penelitian tersebut didukung dengan pernyataan informan yang menjelaskan metode penagihan yang dilakukan oleh PT Makmur Selaras. Berdasarkan penelitian yang dilakukan, peneliti menyimpulkan bahwa hasil rata-rata perhitungan penagihan piutang kurang efisien karena waktu pengembalian piutang melebihi batas jatuh tempo yang diberikan oleh perusahaan.

Pada tahun 2018 piutang yang dimiliki oleh perusahaan sejumlah Rp 400.360.900 dengan total terbayar Rp 99.390.900 yang menghasilkan presentase rasio tunggakan menjadi 24,82%. Pada tahun 2019 piutang yang dimiliki oleh perusahaan sejumlah Rp 356.790.000 dengan total terbayar Rp 254.290.000 yang menghasilkan presentase rasio tunggakan naik sebanyak 46,45% menjadi 71,27%. Pada tahun 2020 piutang yang dimiliki oleh perusahaan sejumlah Rp 478.320.480 dengan total terbayar Rp 89.861.400 yang menghasilkan presentase rasio tunggakan turun sebanyak 52,49% menjadi 18,78%. Pada tahun 2021 piutang yang dimiliki oleh perusahaan sejumlah Rp 290.600.090 dengan total terbayar Rp 89.550.090 yang menghasilkan presentase rasio tunggakan naik sebanyak 12,03% menjadi 30,81%. Kenaikan

dan penurunan piutang seriap tahunnya disebabkan oleh beberapa faktor dalam pemutaran dan penggunaan dana perusahaan.

Piutang usaha mewakili persentase yang cukup besar dari sebagian besar aset perusahaan. Investasi dalam piutang, khususnya untuk perusahaan manufaktur, merupakan bagian penting dari manajemen keuangan jangka pendek. Perusahaan biasanya menjual barang dan jasa secara tunai dan kredit. Perusahaan lebih menyukai menjual secara tunai dibanding secara kredit, namun ketatnya persaingan membuat banyak perusahaan terpaksa mengusulkan kredit. Perpanjangan kredit perdagangan mengarah pada pembentukan piutang. Piutang merupakan penjualan kredit yang belum tertagih. Saat pelanggan membayar akun ini, perusahaan menerima uang tunai yang terkait dengan penjualan asli. Jika pelanggan tidak membayar rekening, terjadi kerugian piutang tak tertagih.

Dalam mengevaluasi kemampuan pelanggan potensial untuk membayar, pertimbangan harus diberikan pada integritas perusahaan, kesehatan keuangan, agunan yang akan dijaminkan, dan kondisi ekonomi saat ini. Kesehatan kredit pelanggan dapat dinilai menggunakan teknik kuantitatif salah satunya dengan analisis regresi. Kerugian piutang tak tertagih dapat diestimasi dengan andal saat perusahaan menjual ke banyak pelanggan serta saat aturan kreditnya tidak mengalami perubahan untuk tenggat waktu yang lama.

Hasil pada penelitian ini didukung oleh Kusnady (2019) yang menyatakan bahwa jumlah dana yang diinvestasikan didalam piutang harus diperhitungkan sebelum melakukan kredit, dengan memperhitungkan total dana yang ditanamkan, kriteria penjualan dan pembayaran yang diharapkan, perkiraan kerugian piutang, serta biaya yang ditimbulkan akibat piutang. Total hari penjualan pada piutang menjadi perkiraan jangka panjang bagi piutang yang tidak tertagih. Pertimbangan informasi tersebut yang menjelaskan terkait dengan efektivitas perputaran piutang dalam perusahaan. Ketika waktu rata-rata piutang dikumpulkan lebih besar dibandingkan dengan tenggat yang telah ditentukan dalam melakukan pembayaran maka efektivitas dan efisien masih tergolong rendah karena masih banyak pelanggan yang belum memenuhi kriteria pembayaran yang ditentukan perusahaan.

Hasil dari pembahasan diatas berhubungan dengan konsep ekonomi islam yang sudah melakukan praktik utang piutang sesuai dengan prinsip dasar ekonomi islam, yaitu ketauhidan (keesaan tuhan), ta'awun (tolong-menolong), dan kemaslahatan. Akan tetapi ada sebagian dari perusahaan hanya mengetahui konsep utang piutang secara umum dan belum memahami

konsep utang piutang dalam jual beli secara mendalam, sehingga transaksi tersebut dapat menimbulkan kemudharatan yang merugikan salah satu pihak dan dapat menyebabkan perselisihan antara pembeli dan penjual.

SIMPULAN

Sesuai dengan hasil riset yang sudah dilaksanakan yang membahas analisis besarnya tingkat perputaran piutang atas penjualan yang terjadi pada PT Makmur Selaras selama periode 2018- 2021, maka ditarik kesimpulan bahwa taraf perputaran piutang PT Makmur Selaras dari tahun ke tahun sangat rendah sehingga penagihan yang dijalankan manajemen dikatakan tidak berhasil. Dalam hasil penelitian menunjukkan bahwa rasio tunggakan terjadi kenaikan dan penurunan dimana di tahun 2020 adalah 81,21% dan di tahun 2021 adalah 69,18%. Rasio penagihan juga terjadi kenaikan dan penurunan dimana artinya perusahaan belum terlalu mampu dalam melakukan penagihan piutang.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustina, Sofi., & Nugraheni, Agustina Prativi. (2020). Analisis Perputaran Piutang Sebelum Dan Sesudah Peubahan Tarif Pada PDAM Kota Salatiga. *Jurnal Riset Akuntansi Politika*, 3(2), 88-95
- Alwia. (2018). Analisis Perputaran Piutang Terhadap Tingkat Likuiditas Pada PT Bumi Jasa Utama Makassar. *Skripsi*. Universitas Muhammadiyah Makassar.
- Aslamiyah , S. (2021). Formulasi Strategi Ukm Jilbab Azky Collection Untuk Meningkatkan Daya Saing Di Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal Manajerial*, Vol 08. No 01, 102-117.
- Donald, E Kieso, (2017). *Akuntansi Keuangan*. Yogyakarta: Graha Ilmu
- Elias, M. C. (2018). Analisis Strategi Bersaing Pada Perusahaan Biro Perjalanan di Malang. *Jurnal AGORA*, 6(2), 1–6.
- Erasma. (2021). Analisis Piutang Taak Tertagih Terhadap Tingkat Perputaran Piutang Pada CV. Berlian Abadi Gunungsitoli. *Jurnal Riset Bisnis dan Manajemen*
- Fauziah, C. (2017). At-Tijarah (Perdagangan) Dalam Alquran (Studi Komparatif Tafsir Jami,, Li Ahkam Alquran dan Tafsir Al-Mishbah).

Jurnal At-Tibyan: Jurnal Ilmu Alquran Dan Tafsir.
<https://doi.org/10.32505/tibyan.v2i1.253>

- Geddes, A., Scott, S. & Parker, C. (2018). When the snowball fails to roll and the use of 'horizontal' networking in qualitative social research, *International Journal of Research Methodology*, 21, 3, pp. 347-358. doi: 10.1080/13645579.2017.1406219
- H. Wijoyo (2020). Analisis Pengendalian Internal Dalam Pemberian Kredit Pada PT Bank Perkreditan Rakyat (BPR) Indomitra Mandiri. *TIN: Terapan Informatika Nusantara, 2020 – Jurnal seminar*
- Julita Sugianto & Erni Yanti Natalia. (2021). Analisis Prosedur Pemberian Kredit dan Penagihan Piutang Dalam Meminimalkan Piutang Tidak Tertagih Pada PT Aneka Tata Niaga. *Skripsi*. Universitas Putera Batam.
- Kurniawan, Suyoto., & Indra, Muhammad Irfan. (2021). Analisis Perputaran Piutang, Perputaran Persediaan, dan Profitabilitas. *Jurnal AKUNTABEL*, 18(3), 452-463.
- Nur Aliefah A. Pantu, Mattoasi & Mahdalena. (2022). Analisis Manajemen Piutang di Bengkel Ginseng Motor. *Jurnal Mahasiswa Akuntansi, 2022*
- Reviandani, Wasti. (2021). *Analisis Laporan Keuangan*. Sidoarjo: Indomedia Pustaka
- Rotman, Guasmin, & Dicky Yusuf. 2018. Analisis Sistem Pemberian Kredit Pada PT. Bank Sulteng. *Jurnal Kolaboratif Sains, 2019*
- Rusdiyanto, Rusdiyanto., Agustia, Dian., Soetedjo, Soegeng., Septiarini, Dina Fitrisia., Susetyorini, Susetyorini., Elan, Umi., ... & Kusumaningrum, Dini. (2019). Effects Of Sales, Receivables Turnover, And Cash Flow On Liquidity.
- Tessa Sulistiawan, Sally Maria Bramana, Yuniarti Anwar & Yopi Yunsepa. (2021). Analisis Piutang Tak Tertagih Terhadap Tingkat Perputaran Piutang Pada Cv. Suryamas di Kabupaten Oku. *Jurnal Ecoment Global*
- Tiong. (2017). Pengaruh perputaran piutang terhadap profitabilitas pada perusahaan PT Mitra Phinastika Mustika Tbk. *Journal of Management & Business*
- Hardi, E. A. (2021). MUSLIM YOUTH AND PHILANTHROPIC ACTIVISM The Case of Tangan Recehan and Griya Derma, 16(1) 15–29. <https://doi.org/10.21274/epis.2021.16.1.15-29>
- Hardi, E. A., Masnidar, M., & Anita, E. (2022). Philanthropy and Sustainable Compassion: An Evidence of Charity Activism in Alumni Association of Islamic Boarding School. *INFERENSI: Jurnal Penelitian Sosial Keagamaan*, 15(2), 337–360. <https://doi.org/10.18326/infsl3.v15i2.337-360>

- Indrawan, B., Nurmita, N., Nengsih, T. A., Utami, W., Nasrudin, D., Tanti, T., Deliza, D., Ferawati, R., Syafitri, R., & Santoso, P. (2022). The Influence of Attitude and Need for Cognition on Student's Purchase Intention Behavior on Halal Food: Schools Clustering Perspective. *Indonesian Journal of Halal Research*, 4(1), 26–34. <https://doi.org/10.15575/ijhar.v4i1.13092>
- Indrawan, B., Susanti, E., Utami, W., Deliza, D., Tanti, T., & Ferawati, R. (2022). Covid-19 and Sustainable Economic: How Badan Amil Zakat Nasional (Baznas) Sharing and Empowering Society. <https://doi.org/10.4108/eai.20-10-2021.2316372>
- Nengsih, T. A. (2021). Jambi Province Economic Growth using Principal Component Regression in Islamic Economic Perspective. *Kontekstualita: Jurnal Penelitian Sosial Keagamaan*, 36(01). <http://e-journal.lp2m.uinjambi.ac.id/ojp/index.php/Kontekstualita%0A>