

# **PENGARUH PERPUTARAN PIUTANG TERHADAP KINERJA PERUSAHAAN STUDI PADA PT. JAINDO METAL INDUSTRIES**

**Saefi Komariyah, Ani Solihat**  
**Bina Sarana Informatika**  
**ani.ani@bsi.ac.id**

## **ABSTRAK**

PT. Jaindo Metal Industries merupakan perusahaan yang bergerak di bidang industri metal dan aluminium, penjualan atap dan non atap. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui pengaruh perputaran piutang terhadap kinerja perusahaan (ROI) pada PT. Jaindo Metal Industries. Dimana kecenderungan perputaran piutang dan kinerja perusahaan pada PT. Jaindo Metal Industries terus mengalami peningkatan setiap tahunnya. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif dengan pendekatan kuantitatif. Untuk mengetahui pengaruh perputaran piutang terhadap kinerja perusahaan digunakan pengujian statistik. Pengujian statistik yang digunakan adalah penggunaan regresi, koefisien korelasi, koefisien determinasi, uji  $t$  dan juga menggunakan aplikasi *SPSS 20.0 for windows*. Dari hasil perhitungan regresi linier sederhana dan koefisien korelasi yaitu perputaran piutang dan kinerja perusahaan memiliki hubungan yang tidak searah. Hasil nilai uji  $t$  diperoleh  $t_{hitung} < t_{tabel}$ , sehingga nilai tersebut mengandung arti bahwa perputaran piutang tidak berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja perusahaan (ROI). Pengaruh yang kuat antara perputaran piutang terhadap kinerja perusahaan pada PT. Jaindo Metal Industries sebesar 19,7%, sedangkan sisanya 80,3% dipengaruhi faktor lain.

Kata kunci: perputaran piutang, faktor penentu jumlah piutang, kinerja perusahaan

## **I. PENDAHULUAN**

Era globalisasi yang ditandai dengan modal, barang dan jasa yang masuk ke setiap negara dengan bebas membuat persaingan bisnis menjadi semakin ketat. Di tengah persaingan yang semakin ketat, perusahaan harus dapat memberikan pelayanan yang terbaik kepada para pelanggan. Selain dengan melakukan efisiensi terhadap biaya produksi, hal lain yang dapat dilakukan perusahaan adalah dengan memberi kemudahan dalam syarat pembayaran.

Hal ini disebabkan oleh pembayaran tunai yang ditawarkan oleh perusahaan akan menjadi suatu hal yang sulit direalisasikan, karena dalam pembayaran tunai tidak ada kemudahan dalam persyaratan pembayaran. Oleh karena itu penjualan secara kredit menjadi suatu kebutuhan bagi perusahaan dalam meningkatkan volume penjualan dan unggul dalam persaingan.

Penjualan secara kredit ini tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan piutang dan akan menjadi kas pada saat terjadi pelunasan piutang oleh pelanggan. Pada perusahaan yang sebagian besar aktivitas penjualan dilakukan secara kredit, maka piutang merupakan pos yang penting di dalam neraca karena piutang merupakan bagian dari aktiva lancar perusahaan dalam jumlah yang besar.

Selain itu piutang merupakan elemen modal kerja yang selalu dalam keadaan berputar secara menerus dalam rantai modal kerja. Periode perputaran piutang dimulai pada saat kas dikeluarkan untuk mendapatkan persediaan, kemudian persediaan dijual secara kredit sehingga menimbulkan piutang, dan piutang berubah kembali menjadi kas saat diterima pelunasan piutang dari pelanggan.

Sehubungan dengan hal tersebut, maka pengendalian atas piutang merupakan hal yang sangat penting. Pengendalian ini penting untuk mengantisipasi risiko-risiko yang timbul, seperti

terlalu besarnya modal yang tertanam dalam piutang, keterlambatan pembayaran piutang, bahkan tidak dibayar sebagian atau seluruh piutang.

Hal tersebut jika tidak diantisipasi akan mempengaruhi perputaran piutang yang mencerminkan periode terkaitnya modal dalam piutang. Apabila suatu perusahaan dapat meningkatkan kinerja maka perusahaan tersebut akan siap dan berpeluang besar untuk unggul dalam menghadapi persaingan bisnis yang semakin ketat. Sebaliknya bila kinerja perusahaan tersebut selalu menurun maka perusahaan tersebut akan kalah dalam persaingan bisnis, karena kinerja merupakan suatu tolak ukur prestasi perusahaan.

Untuk mengevaluasi dan menguji piutang suatu perusahaan maka yang perlu dilakukan adalah dengan menghitung perputaran piutang dan jumlah hari piutang sehingga tingkat likuiditas perusahaan dapat diketahui. Demikian pula dengan PT. Jando Metal Industries sebagai salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang industri khususnya baja ringan, tantangan yang dihadapi untuk meningkatkan keuntungan dirasakan semakin berat akibat persaingan yang semakin ketat.

Perputaran piutang perusahaan selama lima tahun terakhir yaitu dari tahun 2008 sampai dengan 2012 mengalami perubahan setiap tahunnya. ROI dari tahun 2008 sampai dengan 2012 mengalami perubahan setiap tahunnya. Penurunan ROI dari tahun 2008 sampai tahun 2009 disebabkan oleh kerugian yang dialami perusahaan sebesar Rp (129.013.431.846,86) pada tahun 2009.

Berdasarkan fenomena diatas diduga perputaran piutang dapat mempengaruhi kinerja perusahaan PT Jando Metal Industries, karena piutang dapat memperlambat arus kas (*Cash flow*) dimana dana tunai/kas baru akan masuk setelah jatuh tempo. Adanya piutang yang belum bisa diterima oleh PT Jando Metal Industries karena belum jatuh tempo membuat modal kerja perusahaan akan sedikit berkurang yang akibatnya akan menghambat perkembangan perusahaan.

Periode perputaran piutang tergantung pada panjang pendeknya ketentuan waktu yang dipersyaratkan dalam syarat

pembayaran kredit. Sehingga semakin lama syarat pembayaran kredit berarti semakin lama terikatnya modal kerja dalam piutang, sebaliknya semakin pendek syarat pembayaran kredit berarti semakin pendek tingkat terikatnya modal kerja dalam piutang. Dengan mengetahui tingkat perputaran piutang, maka akan diketahui tingkat efektivitas modal kerja yang tertanam dalam piutang.

Penelitian ini bertujuan untuk mengumpulkan data, mengolah data, menganalisis data dan untuk mengetahui adanya hubungan antara perputaran piutang terhadap kinerja perusahaan pada PT. Jaindo Metal Industries, serta untuk kewajiban penyusunan skripsi untuk gelar Sarjana (S1) Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi, Universitas Bina Sarana Informatika Bandung.

## **II. LANDASAN TEORI**

### **2.1. Piutang**

Secara umum istilah piutang timbul karena adanya kebijakan penjualan kredit di dalam perusahaan. Penjualan kredit ini tidak segera menghasilkan penerimaan kas pada saat penjualan dilakukan, tetapi menimbulkan piutang dan akan berubah menjadi kas pada saat pelunasan piutang oleh pelanggan. Piutang tersebut meliputi semua klaim dalam bentuk uang terhadap perorangan atau organisasi. Menurut Skousen (2004:479) piutang merupakan hak atau klaim terhadap pihak lain atas uang, barang atau jasa. Secara sempit untuk tujuan akuntansi, piutang didefinisikan sebagai klaim yang diharapkan akan selesai dengan diterimanya uang tunai (kas).

### **2.2. Klasifikasi Piutang**

IAI (2007:451) mengklasifikasikan piutang ke dalam dua kategori yaitu piutang usaha dan piutang non usaha, sebagai berikut:

#### **1. Piutang Usaha**

Piutang usaha umumnya adalah kategori yang paling signifikan dari piutang, dan merupakan hasil dari aktivitas normal bisnis, yaitu penjualan barang atau jasa secara kredit

kepada pelanggan. Piutang usaha mewakili pemberian kredit jangka pendek kepada pelanggan. Pembayaran umumnya jatuh tempo dalam 30 hari hingga 90 hari. Persyaratan kredit biasanya merupakan perjanjian informal antar penjual dan pembeli yang didukung oleh dokumen bisnis seperti faktur penjualan, order penjualan dan kontrak pengiriman. Biasanya piutang usaha tidak melibatkan bunga, walaupun biaya bunga atau biaya jasa mungkin saja ditambahkan apabila pembayaran tidak dilakukan dalam periode tertentu. Piutang usaha adalah jenis piutang yang paling umum dan biasanya merupakan yang paling signifikan dari segi total nilai uangnya. Piutang usaha sering disebut juga sebagai piutang dagang.

## 2. Piutang Non Usaha

Piutang jenis ini meliputi semua jenis piutang lainnya selain piutang usaha. Piutang non usaha harus diikhtisarkan dalam akun-akun dengan nama yang sesuai dan dilaporkan secara terpisah dalam laporan keuangan.

Piutang non usaha muncul dari beberapa transaksi sebagai berikut :

- a. Penjualan surat berharga atau properti lainnya selain persediaan.
- b. Deposit atau simpanan untuk menjamin pelaksanaan kontrak atau pembayaran atas beban.
- c. Klaim untuk pengurangan harga atau pengembalian pajak.
- d. Piutang deviden dan bunga.

Skousen (2004:258) menyatakan bahwa piutang juga diklasifikasikan berdasarkan lamanya jatuh tempo. Pengklasifikasian semacam ini akan menghasilkan piutang lancar atau piutang jangka panjang sebagai berikut :

### 1. Piutang Lancar

Yang termasuk kedalam piutang lancar atau jangka pendek adalah semua piutang yang diidentifikasi dapat tertagih dalam jangka waktu satu tahun atau satu siklus operasi normal perusahaan. Untuk tujuan klasifikasi, umumnya piutang usaha dianggap sebagai piutang lancar dan termasuk ke dalam kategori aktiva lancar di dalam neraca.

### 2. Piutang Tak Lancar

Yang termasuk ke dalam piutang tak lancar atau piutang jangka panjang adalah semua piutang yang diklasifikasikan tidak dapat tertagih dalam jangka waktu satu tahun atau satu siklus operasi normal perusahaan. Tidak setiap pos piutang non usaha dianggap sebagai piutang tak lancar, karena perlu dianalisis secara terpisah guna menentukan apakah piutang tersebut layak untuk diasumsikan sebagai piutang tak lancar atau tidak. Piutang tak lancar dilaporkan dibawah judul Investasi atau Aktiva tidak lancar lainnya, atau sebagai pos tersendiri dengan urutan yang sesuai.

### **2.3. Pengakuan Piutang**

Kusnadi (2007:6) mengemukakan bahwa piutang yang berasal dari penjualan barang diakui pada saat hak milik atas barang berpindahan dari penjual ke pembeli. Karena syarat berpindahnya hak milik erat kaitannya dengan syarat penjualan, maka umumnya piutang diakui pada saat barang dikirim kepada pembeli. Piutang tidak akan diakui pada saat barang dikirim dan hak milik barang masih ada pada pihak penjual sampai ada pengakuan resmi. Sedangkan piutang yang berasal dari penjualan jasa umumnya diakui pada saat jasa tersebut dilaksanakan. Jika pelaksanaan kerja didasarkan atas kontrak kerja, maka pada akhir periode, pekerjaan yang telah selesai harus dikalkulasi. Piutang akan diakui sebesar tingkat pekerjaan yang telah selesai.

### **2.4. Penilaian dan Pelaporan Piutang**

Skousen (2004:389) mengemukakan bahwa piutang yang berasal dari penjualan barang atau jasa dilaporkan sebagai nilai realisasi bersih (*net realizable value*), yaitu nilai kas yang diharapkan (*expected cash value*). Hal ini berarti piutang usaha harus dicatat sebagai jumlah bersih dari estimasi piutang tak tertagih dan diskon dagang. Tujuannya adalah agar piutang dilaporkan sebesar klaim terhadap pelanggan yang diharapkan akan tertagih dalam bentuk kas.

### **2.5. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Jumlah Piutang**

#### **2.5.1. Volume Penjualan Kredit**

Semakin besar proporsi penjualan kredit dari keseluruhan penjualan akan memperbesar jumlah investasi dalam piutang. Dengan semakin besarnya volume penjualan kredit setiap tahunnya berarti bahwa perusahaan itu harus menyediakan investasi yang lebih besar lagi dalam piutang.

### **2.5.2. Syarat Pembayaran Penjualan Kredit**

Persyaratan penjualan kredit mencerminkan termin pembayaran yang disyaratkan kepada langganan yang membeli secara kredit. Persyaratan kredit yang ditetapkan perusahaan dapat bersifat ketat ataupun lunak. Apabila perusahaan menetapkan persyaratan kredit yang ketat berarti perusahaan mengutamakan keselamatan kreditnya daripada pertimbangan profitabilitasnya. Persyaratan kredit yang ketat tercermin dalam batas waktu pembayaran yang pendek dan pembebanan bunga yang berat bila pembayaran piutang terlambat.

Persyaratan kredit umumnya dinyatakan: 2/10 net 30. Persyaratan kredit seperti ini mengandung pengertian bahwa pembeli akan menerima potongan tunai sebesar 2% jika pembayaran kredit dilakukan dalam waktu paling lama 10 hari setelah awal periode kredit. Jika pembeli tidak mengambil potongan tunai dalam arti tidak membayar dalam jangka waktu 10 hari, maka keseluruhan jumlah hutangnya harus dilunasi dalam waktu paling lama 30 hari setelah awal periode kredit.

Dengan demikian persyaratan kredit meliputi tiga hal yaitu potongan tunai, periode potongan tunai dan periode kredit. Perubahan dari ketiga ataupun salah satu faktor tersebut akan membawa pengaruh terhadap profitabilitas perusahaan dan makin panjang batas waktu pembayaran yang ditetapkan perusahaan berarti makin besar pula jumlah modal yang diinvestasikan dalam piutang.

### **2.5.3. Ketentuan Pembatasan Kredit**

Perusahaan dapat menetapkan batas maksimal kredit yang diberikan kepada pelanggannya serta menentukan kepada siapa kredit tersebut diberikan. Ketentuan pembatasan kredit ini dapat

bersifat kuantitatif dan kualitatif. Pembatasan kuantitatif meliputi pembatasan mengenai berapa besar kredit yang dapat diberikan kepada pelanggan. Semakin tinggi batas maksimal kredit yang ditetapkan bagi langganan berarti akan semakin besar pula dana yang diinvestasikan dalam piutang. Sedangkan pembatasan kualitatif meliputi seleksi terhadap langganan, dimana semakin selektif langganan yang dapat diberi kredit maka akan semakin kecil pula jumlah dana yang diinvestasikan dalam piutang.

#### **2.5.4. Piutang Tak Tertagih (*Bad Debt*)**

Warren (2005:395) yang diterjemahkan oleh Aria Farahmita, Amanugrahani, dan Taufik Hendrawan pengertian dari piutang tak tertagih (*bad debt*) adalah “Beban operasi yang muncul karena tidak tertagihnya piutang”. Piutang yang ditimbulkan dari penjualan secara kredit ini akan menimbulkan keuntungan sekaligus kerugian. Penerimaan dan keuntungan perusahaan akan meningkat karena penjualan meningkat, tetapi kerugian yang dialami perusahaan dapat pula meningkat apabila banyaknya jumlah piutang yang tak tertagih. Kerugian ini biasa kita sebut beban piutang tak tertagih.

Untuk perusahaan yang melakukan penjualan secara kredit, beban piutang tak tertagih merupakan beban yang memang timbul karena kegiatan bisnis perusahaan. Sebagai beban usaha tentunya beban piutang tak tertagih harus diketahui jumlahnya. Untuk itu Warren (2005:396) mengemukakan metode yang dapat dipakai untuk mengetahui jumlah beban piutang tak tertagih yaitu :

1. Metode penyisihan (*allowance method*)  
Membuat akun beban piutang tak tertagih di muka sebelum piutang tersebut dihapus.
2. Metode penghapusan (*direct write off method*)  
Mengakui beban bahwa hanya pada saat piutang dianggap benar-benar tidak dapat ditagih lagi.

#### **2.5.5. Ketentuan pembatasan Kredit**

Menurut Syamsudin (2007:272) kebijaksanaan pengumpulan piutang suatu perusahaan merupakan prosedur yang

harus diikuti dalam mengumpulkan piutang-piutangnya bilamana sudah jatuh tempo. Perusahaan dapat menerapkan kebijaksanaan pengumpulan piutang secara aktif ataupun pasif. Namun perusahaan harus berhati-hati agar tidak terlalu agresif dalam mengumpulkan piutang dari pelanggan, jika pelanggan tidak dapat membayar tepat waktunya maka sebaiknya ditunggu sampai jangka waktu yang dianggap wajar sebelum menerapkan prosedur pengumpulan piutang yang sudah ditetapkan, karena jika perusahaan terlalu menekan pelanggannya untuk membayar utang sesegera mungkin bukan tidak mungkin pelanggan akan memutuskan untuk berhubungan dengan perusahaan lain yang menawarkan persyaratan kredit yang lebih lunak.

Perusahaan yang menjalankan kebijaksanaan secara aktif dalam pengumpulan piutang akan mempunyai pengeluaran uang yang lebih besar untuk membiayai aktivitas pengumpulan piutang tersebut dibandingkan dengan perusahaan yang menjalankan kebijaksanaannya secara pasif. Umumnya perusahaan hanya akan mengadakan usaha tambahan dalam pengumpulan piutang apabila biaya untuk mengadakan usaha tambahan tersebut besarnya tidak melampaui tambahan pendapatan yang diperoleh karena adanya usaha tersebut.

Syamsudin (2007:272) menyatakan bahwa Keefektifan perusahaan dalam menerapkan kebijaksanaan pengumpulan piutang dapat dilihat dari jumlah kerugian piutang atau *bad debt expenses*, karena jumlah piutang yang dianggap sebagai kerugian tersebut tidak hanya pada kebijaksanaan pengumpulan piutang tetapi juga kepada kebijaksanaan penjualan kredit yang ditetapkan.

Dengan semakin intensifnya usaha pengumpulan piutang maka diharapkan dapat menurunkan jumlah kerugian piutang atau *bad debt expenses* serta lama rata-rata pengumpulan piutang, dan karena kedua hal tersebut mempunyai pengaruh atas jumlah piutang maka kedua hal tersebut pada akhirnya akan mempunyai pengaruh terhadap keuntungan yang diperoleh perusahaan.

Beberapa teknik pengumpulan piutang yang dapat dilakukan perusahaan bila pelanggan belum membayar sampai waktu yang ditetapkan, sebagai berikut:

1. Melalui surat, dengan nada mengingatkan langganan yang belum membayar tersebut bahwa hutangnya sudah jatuh tempo. Apabila hutang tersebut belum juga dibayar setelah beberapa hari surat dikirim, maka dapat dikirim surat kedua dengan nada lebih keras.
2. Melalui telepon, untuk meminta langganan melakukan pembayaran. Jika alasan keterlambatan pembayaran hutang yang dikemukakan pelanggan dapat diterima, maka perusahaan dapat memberikan perpanjangan sampai dengan jangka waktu tertentu.
3. Kunjungan personel, yang merupakan teknik paling umum digunakan karena dirasakan efektif dalam usaha pengumpulan piutang.
4. Tindakan yuridis, dengan mengajukan gugatan perdata kepada pengadilan bila hingga batas waktu tertentu langganan tidak membayar hutangnya.

#### **2.5.6. Kebiasaan Membayar Para Langganan**

Kebiasaan langganan dalam membayar utangnya akan mempunyai pengaruh terhadap besar kecilnya investasi yang ditanamkan dalam piutang. Jika perusahaan menetapkan syarat pembayaran 2/1-net 30, maka langganan diharapkan pada dua alternatif yaitu membayar pada periode potongan tunai dalam arti membayar dalam waktu paling lama 10 hari, atau tidak mengambil potongan tunai tersebut dalam arti membayar dalam waktu paling lama 30 hari. Apabila sebagian besar langganan membayar pada periode potongan tunai, maka dana yang tertanam dalam piutang akan lebih cepat bebas yang berarti makin kecilnya investasi dalam piutang.

#### **2.6. Analisa Kredit**

Sebelum perusahaan memberikan kredit kepada langganannya, maka terlebih dahulu harus dilakukan penilaian kredit untuk menentukan langganan mana yang dapat diberikan kredit juga untuk menentukan berapa besar kredit yang dapat

diberikan kepada masing-masing langganan. Syamsudin (2007:264) menyatakan bahwa Terdapat dua faktor yang harus dilakukan oleh perusahaan dalam mengadakan penilaian terhadap calon langganan yang akan diberikan kredit, yakni memperoleh informasi tentang keadaan langganan dan menganalisa laporan keuangan dan buku besar utang untuk menentukan umur rata-rata utang dagang calon langganan selama ini.

Risiko kredit merupakan suatu risiko kerugian yang disebabkan oleh ketidak mampuan (gagal bayar) dari debitur atas kewajiban pembayaran utangnya baik utang pokok maupun bunganya ataupun keduanya. Secara umum penilaian risiko kredit adalah dengan memperhatikan *Character, Capacity, Capital, Collateral*, dan *Conditions*, yang dikenal dengan istilah “*The Five C’s Credit*”.

1. *Character*

Aspek ini menggambarkan keinginan atau kemungkinan langganan untuk memenuhi kewajibannya sesuai dengan syarat yang ditetapkan. Pola pembayaran utang masa lalu dapat dijadikan pedoman untuk menilai karakter langganan.

2. *Capacity*

Menggambarkan kemampuan langganan untuk memenuhi kewajiban finansialnya. Estimasi yang dianggap cukup baik dapat diperoleh dengan menilai posisi likuiditas dan proyeksi arus kas langganan.

3. *Capital*

Menggambarkan kekuatan finansial langganan terutama dengan melihat jumlah modal sendiri yang dimilikinya. Analisa terhadap neraca perusahaan dengan menggunakan rasio-rasio keuangan yang tersedia akan dapat memenuhi kebutuhan atas penilaian *capital* langganan.

4. *Collateral*

Mencerminkan jumlah aktiva langganan yang dijadikan jaminan bagian keamanan kredit yang diberikan kepada langganan tersebut.

5. *Conditions*

Menunjukkan keadaan ekonomi secara umum dan pengaruhnya terhadap kemampuan langganan untuk memenuhi kewajibannya.

## 2.7. Pengertian Perputaran Piutang

Piutang merupakan salah satu elemen modal kerja yang selalu dalam keadaan berputar. Dimana periode perputaran piutang dimulai pada saat kas dikeluarkan untuk mendapatkan persediaan, kemudian persediaan dijual secara kredit sehingga menimbulkan piutang, dan piutang berubah kembali menjadi kas saat diterima pelunasan piutang dari pelanggan.

Menurut Reeve (2005:407) Perputaran Piutang (*account receivable turn over*) adalah usaha untuk mengukur seberapa sering piutang usaha berubah menjadi kas dalam setahun. Tinggi rendahnya perputaran piutang akan mempunyai pengaruh terhadap besar kecilnya modal yang diinvestasikan dalam piutang. Makin cepat perputarannya berarti makin pendek waktu terikatnya modal dalam piutang, sehingga untuk mempertahankan penjualan kredit tertentu, dengan naiknya perputaran dibutuhkan jumlah modal yang lebih kecil yang diinvestasikan dalam piutang.

## 2.8. Pengukuran Perputaran Piutang

Rumus tingkat perputaran piutang (*account receivable turnover*) dapat diketahui dengan membagi jumlah penjualan kredit selama periode tertentu dengan jumlah rata-rata piutang (*average receivables*) pada periode tersebut.

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

$$\text{Rata-Rata Piutang} = \frac{\text{Piutang Awal} + \text{Piutang Akhir}}{2}$$

Tingkat perputaran piutang dapat digunakan sebagai gambaran keefektifan pengelolaan piutang. Karena semakin tinggi tingkat perputaran piutang suatu perusahaan berarti semakin baik pengelolaan piutangnya. Tingkat perputaran piutang dapat dipertinggi dengan jalan memperketat kebijaksanaan penjualan kredit, misalnya dengan jalan memperpendek jangka waktu pembayaran.

Keefektifan kebijaksanaan penjualan kredit suatu perusahaan tidak cukup hanya dilihat dari tingkat perputaran piutang, tetapi juga perlu dikaitkan dengan hari rata-rata pengumpulan piutang. Hari rata-rata pengumpulan piutang ini baru akan berarti jika dibandingkan dengan syarat pembayaran yang telah ditetapkan perusahaan. Apabila hari rata-rata pengumpulan piutang selalu lebih besar daripada batas waktu pembayaran yang telah ditetapkan perusahaan berarti bahwa cara pengumpulan piutang yang dilakukan perusahaan kurang efisien.

Menurut Reeve (2005:501) hari rata-rata pengumpulan piutang (*average collection period*) dapat dihitung dengan cara sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Hari rata-rata pengumpulan piutang} &= \frac{360}{\text{Perputaran piutang}} \\ &= \dots\dots\dots \text{Hari} \end{aligned}$$

## 2.9. Daftar Umur Piutang

Metode yang paling lazim digunakan untuk menetapkan penyisihan berdasarkan piutang usaha yang beredar adalah dengan mengadakan daftar umur piutang (*aging schedule*). Masing-masing piutang dianalisis untuk menetapkan piutang mana yang belum dan mana yang sudah jatuh tempo. Piutang yang sudah jatuh tempo diklasifikasikan menurut berapa lama piutang tersebut telah jatuh tempo.

Saldo-saldo yang telah jatuh tempo dapat dievaluasi secara tersendiri untuk mengestimasi ketertagihan setiap pos sebagai dasar untuk mengembangkan estimasi keseluruhan. Prosedur alternatif adalah dengan mengembangkan serangkaian estimasi presentase ketidaktertagihan dan menggunakannya pada klasifikasi piutang yang berbeda.

Metode analisis umur piutang memberikan pendekatan yang paling memuaskan untuk menilai piutang pada jumlah bersih yang dapat realisasikan. Lebih jauh, data yang dikembangkan melalui analisis umur piutang sangat berguna bagi manajemen untuk tujuan analisis kredit dan pengendalian. Dihak lain penerapan metode ini memakan banyak waktu dan biaya. Metode ini tetap melibatkan estimasi dan penyempurnaan yang dicapai dengan proses analisis umur piutang yang belum tentu sepadan dengan biaya tambahan yang dikeluarkan.

## **2.10.Kinerja Perusahaan**

Keberhasilan perusahaan dalam mencapai tujuannya dan memenuhi kebutuhan masyarakat sangat tergantung dari kinerja perusahaan. Adapun pengertian kinerja menurut Yasyin (2005:770) adalah sesuatu yang dicapai atau prestasi yang diperlihatkan atau kemampuan kerja. Definisi kinerja menurut Mardiasmo (2009:61) adalah gambaran mengenai tingkat pencapaian pelaksanaan suatu kegiatan atau program dalam mewujudkan sasaran, tujuan, visi dan misi organisasi yang tertuang dalam perumusan skema strategis (*startegic planning*) suatu organisasi. Secara umum dapat juga dikatakan bahwa kinerja merupakan prestasi yang dapat dicapai oleh organisasi dalam periode tertentu.

Maka dari definisi-definisi tersebut dapat diambil kesimpulan bahwa kinerja adalah kemampuan atau prestasi yang dicapai dalam melaksanakan suatu tindakan tertentu selama kurun waktu tertentu.

## **2.11.Pengukuran Kinerja**

Terdapat tiga macam ukuran yang dapat digunakan untuk mengukur kinerja secara kuantitatif menurut Mulyadi (2007:419) yaitu:

1. Ukuran Kinerja Tunggal (*single criteria*) adalah ukuran kinerja yang hanya menggunakan satu ukuran untuk menilai kinerja manajer.
2. Ukuran Kinerja Beragam (*multiple criteria*) adalah ukuran kinerja yang menggabungkan berbagai macam ukuran untuk menilai kinerja manajer.
3. Ukuran Kinerja Gabungan (*composite criteria*) adalah ukuran kinerja yang menggabungkan berbagai macam ukuran, memperhitungkan bobot masing-masing ukuran dan menghitung rata-rata sebagai ukuran menyeluruh kinerja manajer.

## **2.12. Alat Ukur Penilaian Kinerja Perusahaan**

Penilaian kinerja menurut Kamus Akuntansi adalah pertimbangan kumulatif tentang faktor-faktor (yang berifat subjektif dan objektif) untuk menentukan indikator representatif atau penilaian tentang aktivitas individu atau badan usaha, atau kinerja yang berkaitan dengan sejumlah batasan (atau standar) selama beberapa periode. Faktor-faktor yang dipertimbangkan meliputi derajat pencapaian tujuan cara pengukuran *item-item* dan standar yang digunakan. Dengan demikian pengertian penilaian kinerja adalah suatu usaha formal yang dilaksanakan perusahaan untuk mengevaluasi efisiensi dan efektivitas dari aktivitas perusahaan yang telah dilaksanakan pada suatu periode tertentu.

Menurut Weston (2005:237) ukuran kinerja perusahaan dianalisis dalam tiga kelompok, yaitu :

1. Rasio profitabilitas (*profitability ratio*)  
Mengukur efektivitas manajemen berdasarkan hasil pengembalian yang dihasilkan dari penjualan dan investasi.
2. Rasio pertumbuhan (*growth ratio*)  
Mengukur kemampuan perusahaan untuk mempertahankan posisi ekonomisnya dalam pertumbuhan perekonomian dan dalam industri atau pasar produknya beroperasi.
3. Ukuran penilaian (*valuation measures*)

Mengukur kemampuan perusahaan untuk mencapai nilai-nilai pasar yang melebihi pengeluaran kas.

### **2.13. Manfaat Kinerja Perusahaan**

Martono (2003:52) mengungkapkan bahwa kinerja keuangan suatu perusahaan sangat bermanfaat bagi berbagai pihak (*stakeholder*) seperti investor, kreditur, analisis konsultan keuangan, pialang, pemerintah, dan pihak manajemen sendiri. Manfaat penilaian kinerja jika dilihat dari pihak yang berkepentingan terhadap laporan keuangan dan kinerja perusahaan adalah sebagai berikut:

1. Para pemegang saham (investor)  
Para investor dan juga calon investor berkepentingan terhadap informasi laporan keuangan antara lain untuk pengambilan keputusan apakah tetap mempertahankan atau menjual saham suatu perusahaan, apakah grup manajemen yang ada harus dipertahankan atau diganti, dan apakah perusahaan memiliki persetujuan untuk menerbitkan atau memperoleh pinjaman baru.
2. Para kreditur  
Kreditur dan calon kreditur berkepentingan untuk menilai apakah laba yang diperoleh suatu perusahaan akan mampu digunakan untuk membayar bunga period dan apakah perusahaan mempunyai prospek dalam memenuhi kewajiban pada saat jatuh tempo.
3. Para manajer  
Manajer berkepentingan untuk dapat melakukan penilaian apakah perusahaan mempunyai kemampuan untuk membayar deviden, apakah cukup tersedia dana yang akan digunakan untuk pengembangan usahanya, dan apakah ada kemungkinan keberhasilan perusahaan dimasa yang akan datang dibawah kepemimpinannya.
4. Analisis sekuritas  
Analisis sekuritas tertarik pada informasi tentang estimasi laba di masa yang akan datang dan kekuatan keuangan sebagai elemen penting untuk dasar penentuan nilai sekuritas.
5. Analisis kredit

Para analis kredit memungkinkan untuk dapat menentukan aliran dana di masa yang akan datang dan konsekuensinya pada posisi keuangan perusahaan sebagai upaya untuk dapat mengevaluasi risiko kredit yang melekat pada perluasan kreditnya.

#### **2.14. Return On Investment (ROI)**

Analisis kinerja perusahaan membutuhkan analisis bersama, dimana kita dapat menilai suatu ukuran relatif terhadap ukuran lainnya. Hubungan antara laba dengan investasi modal, yang disebut pengembalian atas investasi modal (*return on investment* – ROI), merupakan ukuran kinerja perusahaan yang diakui secara luas. Dengan ROI kita dapat membandingkan keberhasilan perusahaan atas pengelolaan investasi.

Pengukuran ROI juga memungkinkan kita untuk menilai pengembalian perusahaan relatif terhadap risiko investasi modal serta membandingkan pengembalian investasi. Menurut Irawati (2006:63) ROI adalah suatu cara untuk mengukur seberapa banyak laba bersih yang bisa diperoleh dari seluruh kekayaan yang dimiliki perusahaan.

ROI menunjukkan kemampuan perusahaan menghasilkan laba dari aktiva yang digunakan. Menurut Irawati (2006:63) ROI dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{Return On Investment} = \frac{\text{laba setelah pajak} \times 100\%}{\text{Total asset}}$$

ROI mengukur kemampuan perusahaan secara keseluruhan di dalam menghasilkan keuntungan dengan jumlah keseluruhan aktiva yang tersedia di dalam perusahaan. Semakin tinggi risiko ini maka semakin baik keadaan suatu perusahaan.

#### **2.15. Pengaruh Perputaran Piutang Terhadap Kinerja Perusahaan**

Pada perusahaan yang sebagian besar aktivitas penjualan dilakukan secara kredit, maka piutang merupakan pos yang

penting di dalam neraca karena piutang merupakan bagian dari aktiva lancar perusahaan dalam jumlah yang besar. Selain itu piutang merupakan elemen modal kerja yang selalu dalam keadaan berputar secara terus menerus dalam rantai perputaran modal kerja.

Periode perputaran piutang dimulai pada saat kas dikeluarkan untuk mendapatkan persediaan, kemudian persediaan dijual secara kredit sehingga menimbulkan piutang, dan piutang berubah kembali menjadi kas saat diterima pelunasan piutang dari pelanggan. Syamsuddin (2007:236) semakin pendek waktu terikatnya modal dalam piutang akan semakin baik bagi perusahaan karena aktivitas perusahaan menjadi tidak terganggu sehingga dapat meningkatkan kinerja perusahaan.

Sehubungan dengan hal tersebut, maka pengendalian atas piutang merupakan hal yang sangat penting. Pengendalian ini penting untuk mengantisipasi risiko-risiko yang timbul, seperti terlalu besarnya modal kerja yang tertanam dalam piutang, keterlambatan pembayaran piutang, bahkan tidak dibayar sebagian atau seluruh piutang. Hal tersebut jika tidak diantisipasi akan mempengaruhi perputaran piutang yang mencerminkan periode terkaitnya modal dalam piutang.

### **III. METODE PENELITIAN**

#### **3.1. Metode Penelitian**

Untuk menyusun penelitian ini, dibutuhkan data dan informasi yang sesuai dengan permasalahannya agar data yang diperoleh cukup lengkap untuk digunakan sebagai dasar dalam membahas masalah yang ada. Dalam penelitian dan penyusunan penelitian ini penulis menggunakan metode deskriptif analitis yaitu berusaha menyimpulkan, menyajikan, serta menganalisis data sehingga dapat memberikan gambaran yang cukup mengenai objek yang diteliti.

### **3.2. Tipe Penelitian**

Tipe penelitian ini adalah *explanatory research* atau *confirmatory* yaitu suatu penelitian yang mencoba menjelaskan hubungan antara variabel-variabel penelitian dan disertai menguji hipotesis sebelumnya. Di dalamnya berfokus pada uraian deskriptif yang menjelaskan hubungan antar variabel.

### **3.3. Populasi**

Populasi dalam penelitian ini adalah laporan keuangan tahunan perusahaan sejak perusahaan berdiri sampai sekarang. Yaitu dari tahun 1977 sampai tahun 2012 (35 tahun).

### **3.4. Sampel dan Teknik Pengukuran Sampel**

Dikarenakan keterbatasan waktu, tenaga dan banyaknya kesibukan perusahaan maka data yang diperoleh penulis juga terbatas. Dan berdasarkan judul penelitian ini, maka yang menjadi sampel dalam penelitian ini adalah laporan keuangan selama tahun 2008–2012 (5 tahun). Metode yang digunakan dalam pengambilan sampel adalah berdasarkan *Sampling Purposif* yaitu sampling yang diambil berdasarkan tujuan tertentu saja dalam hal ini tujuannya adalah untuk kegiatan penelitian.

### **3.5. Teknik Pengumpulan Data**

Pengumpulan data dilakukan dengan mengadakan penelitian baik berupa penelitian literatur maupun penelitian lapangan. Dari penelitian penulis memperoleh fakta-fakta dan data-data sekunder yang dijadikan data primer berupa laporan keuangan dari tahun 2008 - 2012.

### **3.6. Analisis Data**

Data kuantitatif adalah data yang disajikan dalam bentuk angka atau data kuantitatif yang diangkakan, yang dapat

menjawab hipotesis yang diajukan. Teknik analisis data kuantitatif yaitu dengan cara mendeskripsikan jawaban responden yang disajikan dalam bentuk tabel. Tabel-tabel yang disajikan akan menunjukkan pengaruh piutang terhadap kinerja perusahaan, sedangkan untuk memudahkan penafsiran data mentah digunakan alat bantu statistik, yaitu dengan menggunakan analisis linier sederhana, koefisien korelasi, koefisien determinasi, Uji t.

#### IV. PEMBAHASAN

##### 4.1. Perputaran Piutang PT. Jaindo Metal Industries

Perputaran piutang perusahaan menggambarkan periode terikatnya modal di dalam piutang, periode perputaran piutang dimulai pada saat kas dikeluarkan untuk mendapatkan persediaan, kemudian persediaan dijual secara kredit sehingga menimbulkan piutang, dan piutang berubah kembali menjadi kas saat diterima pelunasan dari pelanggan.

Untuk menilai keefektivan manajemen piutang maka penulis mengukur perputaran piutang dilengkapi dengan penghitungan hari rata-rata pengumpulan piutang PT. Jaindo Metal Industries dari tahun 2008 sampai dengan 2012:

Tahun 2008

$$\text{Perputaran Piutang} = \frac{79.287.143.589,35}{14.083.271.886,19} = 5,62 \quad \text{kali}$$

$$\text{Hari rata-rata pengumpulan piutang} = \frac{360}{5,62} = 64 \text{ hari}$$

Tahun 2009

$$\text{Perputaran Piutang} = \frac{64.061.683.681,05}{11.004.382.741,69} = 5,82 \text{ kali}$$

$$\text{Hari rata-rata pengumpulan piutang} = \frac{360}{5,82} = 62 \text{ hari}$$

Tahun 2010

$$\text{Perputaran Piutang} = \frac{63.650.723.148,71}{9.482.444.439,19} = 6,71 \text{ kali}$$

$$\text{Hari rata-rata pengumpulan piutang} = \frac{360}{6,71} = 54 \text{ hari}$$

Tahun 2011

$$\text{Perputaran Piutang} = \frac{71.572.932.381,44}{10.126.827.159,07} = 7,06 \text{ kali}$$

$$\text{Hari rata-rata pengumpulan piutang} = \frac{360}{7,067} = 51 \text{ hari}$$

Tahun 2012

$$\text{Perputaran Piutang} = \frac{78.479.110.212,36}{11.976.125.154,71} = 6,55 \text{ kali}$$

$$\text{Hari rata-rata pengumpulan piutang} = \frac{360}{6,55} = 55 \text{ hari}$$

Hasil perhitungan di atas, apabila disederhanakan kedalam bentuk tabel adalah sebagai berikut :

**Tabel 4. 1 Perputaran Piutang dan Hari Rata-Rata Pengumpulan Piutang**

Tahun	Perputaran Piutang	Hari Rata-Rata Pengumpulan Piutang
2008	5,62 kali	64 hari
2009	5,82 kali	62 hari
2010	6,71 kali	54 hari
2011	7,06 kali	51 hari
2012	6,55 kali	55 hari

Sumber: Laporan Keuangan PT. Jaindo Metal Industries (data diolah kembali)

Dari perhitungan di atas dapat dilihat bahwa perputaran piutang perusahaan selama tiga tahun terakhir yaitu dari tahun 2008 sampai dengan 2012 mengalami perubahan setiap tahunnya. Perputaran piutang dari tahun 2008 ke tahun 2009 mengalami kenaikan dari 5,62 kali dalam satu tahunnya menjadi 5,82 kali dalam satu tahunnya, sehingga perputaran piutangnya naik dan piutang terkumpul dalam waktu kurang lebih 62 hari pada tahun 2009 dari kurang lebih 64 hari pada periode sebelumnya.

Pada tahun 2010 perputaran piutang perusahaan mengalami peningkatan dari 5,82 kali pada tahun 2009 menjadi 6,71 kali.

Peningkatan perputaran piutang tersebut mengakibatkan piutang terkumpul dalam waktu kurang lebih 54 hari dibandingkan pada tahun 2009 piutang terkumpul dalam waktu kurang lebih 62 hari. Perputaran piutang dari tahun 2011 ke tahun 2012 mengalami penurunan dari 7,06 kali dalam satu tahunnya menjadi 6,55 kali dalam satu tahunnya

Kebijakan perusahaan mengenai perputaran piutang adalah 8 kali atau 45 hari rata-rata pengumpulan piutang. Setelah kebijakan ini diterapkan keadaan piutang perusahaan selalu mendekati angka-angka yang telah ditetapkan dalam kebijakan perusahaan mengenai perputaran piutang. Dalam kaitannya dengan penelitian yang dilakukan, maka untuk menganalisis tingkat perputaran piutang tersebut penulis akan mencoba membandingkan dengan standar yang tercantum dalam Keputusan Menteri Badan Usaha Milik Negara Republik Indonesia Nomor 100/MBU/2002 tanggal 2 juni 2002 tentang penilaian kesehatan BUMN. Hal ini dikarenakan tidak adanya standar penilaian baku yang mengatur tentang penilaian kesehatan perusahaan. Berikut ini adalah daftar skor penilaian perputaran piutang menurut Menteri BUMN No. 100/MBU/2002.

#### **4.2. Return On Investment (ROI) PT. Jaindo Metal Industries**

*Return On Investment* (ROI) menunjukkan kemampuan perusahaan menghasilkan laba dari aktiva yang digunakan. Sebelum menghitung ROI, penulis terlebih dahulu akan menyajikan laba bersih dan total aktiva dari tahun 2008 sampai tahun 2012, sebagai berikut:

Tahun 2008

$$\text{ROI} = \frac{65.691.206.963,29}{90.981.345.660,01} \times 100\% = 72,20\%$$

Tahun 2009

$$\text{ROI} = \frac{(129.013.431.846,86)}{10.996.557.506,49} \times 100\% = -1173\%$$

Tahun 2010

$$\text{ROI} = 5.472.080.355,02 \times 100\% = 11,05\%$$

49.500.186.579,15

Tahun 2011

$$\text{ROI} = \frac{3.583.849.824,54}{52.180.640.787,79} \times 100\% = 6,19\%$$

Tahun 2012

$$\text{ROI} = \frac{5.814.896.102,60}{63.539.012.443,44} \times 100\% = 9,15\%$$

Hasil perhitungan tersebut apabila disederhanakan ke dalam bentuk tabel adalah sebagai berikut :

**Tabel 4.2 *Return On Investment***

Tahun	<i>Return On Investment</i>
2008	72,20%
2009	-1173%
2010	11,05%
2011	6,19%
2012	9,15%

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa ROI dari tahun 2008 sampai dengan 2010 mengalami perubahan setiap tahunnya. Dari tahun 2008 sampai dengan 2009 terjadi penurunan ROI dari 72,20% pada tahun 2008 menjadi -1173% pada tahun 2009. Penurunan ROI dari tahun 2008 sampai tahun 2009 disebabkan oleh kerugian yang dialami perusahaan sebesar Rp (129.013.431.846,86) pada tahun 2009.

Sedangkan pada tahun 2009 sampai tahun 2010 ROI mengalami kenaikan dari -1173% pada tahun 2009 menjadi 11,05% pada tahun 2010. Pada tahun 2011 sampai tahun 2012 ROI mengalami kenaikan dari 6,19% pada tahun 2011 menjadi 9,15% pada tahun 2012.

## **V. KESIMPULAN DAN SARAN**

## 5.1. Kesimpulan

Setelah penulis menguraikan hasil penelitian dan melakukan pembahasan mengenai pengaruh perputaran piutang terhadap kinerja perusahaan pada PT. Jaindo Metal Industries maka dapat diambil beberapa kesimpulan yang merupakan hasil penelitian dari data yang diperoleh penulis serta dari hasil pengamatan selama melakukan penelitian, yaitu :

1. Perputaran piutang merupakan periode terikatnya modal dalam piutang. Semakin tinggi perputaran piutang akan semakin baik, karena menunjukkan bahwa piutang dapat lebih cepat dikonversi menjadi uang kas. Kenyataan yang terjadi pada PT. Jaindo Metal Industries adalah tingkat perputaran piutang dan hari rata-rata pengumpulan piutangnya dari tahun 2008 sampai dengan 2012 dapat dikatakan cukup baik. Hal ini dapat dilihat dari hasil perhitungan bahwa rata-rata perputaran piutang dan hari rata-rata pengumpulan piutang dari tahun 2008 sampai tahun 2012 adalah sebesar 6,352 kali atau 57,2 hari.
2. Kinerja menggambarkan suatu tolak ukur prestasi perusahaan. Kinerja PT. Jaindo Metal Industries yang diukur dengan menggunakan *current ratio*, *quick ratio* dan *Return On Investment* dari tahun 2008 sampai dengan tahun 2012, setiap tahunnya selalu mengalami perubahan karena proporsi perubahan aktiva lancarnya cenderung berfluktuasi terhadap proporsi perubahan hutang lancarnya. Hal ini dapat dilihat dari hasil perhitungan *current ratio* rata-rata dan *quick ratio* rata-rata dari tahun 2008 sampai dengan tahun 2012 adalah sebesar 214,88%.

## 5.2. Saran

Adapun saran yang dapat penulis ajukan adalah sebagai berikut :

1. Perusahaan harus lebih memperhatikan kebijakan piutangnya dengan memperketat jangka waktu pelunasan piutangnya atau dengan memberikan potongan harga jika pelanggan membayar hutangnya dalam jangka waktu kurang dari waktu yang telah ditentukan.

2. Perusahaan juga harus dapat mempertahankan tingkat perputaran piutang yang telah tercapai. Sehingga di masa yang akan datang perusahaan dapat memenuhi semua kewajiban jangka pendek tanpa hambatan.
3. Perusahaan sebaiknya juga menjaga kestabilan perusahaan hutang lancar terhadap perubahan aktiva lancar, sehingga proporsi peningkatan hutang lancar tidak akan melebihi proporsi peningkatan aktiva lancar yang dimiliki perusahaan. Dengan cara mengusahakan agar hutang lancar yang dimiliki perusahaan tidak jatuh tempo pada saat yang bersamaan. Dengan demikian perusahaan akan tetap memiliki jumlah aktiva lancar yang memadai yang dapat digunakan untuk melunasi hutang lancarnya.

### **DAFTAR PUSTAKA**

- IAI. 2007. *Standar Akuntansi Keuangan*. Jakarta: Salemba Empat.
- Irawati, Susan. 2006. *Manajemen Keuangan*. Cetakan Pertama. Bandung: Pustaka.
- Kusnadi, H. 2007. *Akuntansi Biaya (Tradisional dan Modern)*. Edisi Ketiga. Bandung: FE UJANI.
- Mardiasmo. 2009. *Akuntansi Sektor Publik di Indonesia*. Edisi Pertama. Yogyakarta: BPFE.
- Martono. Agus Harjito. 2003. *Manajemen Keuangan*. Edisi Pertama. Yogyakarta: Ekonosia.
- Mulyadi. 2007. *Akuntansi Manajemen*. Edisi Ketiga. Yogyakarta : Badan Penerbit Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi, YKPN.
- Weston, J Fred dan Copeland, Thomas E. 2005. *Manajemen Keuangan*. Edisi Revisi Kesembilan. Jakarta : Binarupa Aksara.
- Yasyin, Sulchan. 2005. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Surabaya : Amanah

- Reeve, James M. Warren, Carl S. and Fees, Phillip E. 2005. *Accounting : Pengantar Akuntansi*. Edisi Kedua Puluh Satu. Jakarta : Salemba Empat
- Skousen, K Fred. Stice. 2004. *Intermediate Accounting: Akuntansi Intermediate*. Edisi Kelima Belas. Jakarta : Salemba Empat.
- Syamsudin, Lukman. 2007. *Manajemen Keuangan Perusahaan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Warren, Reeve. 2005. *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Edisi Keempat. Yogyakarta: BPFE