

EFEKTIVITAS PENGELOLAAN PIUTANG KEPEMILIKAN KENDARAAN PADA PT. BUSSAN AUTO FINANCE (BAF) KUPANG

*The Effectiveness Of Vehicle Ownership Receivables Management at
LLC. Bussan Auto Finance Kupang*

Nova Leastri Mbuik^{1,a)}, Petrus E. de Rozari^{2,b)}, Wehelmina M. Ndoen^{3,c)}

^{1,2,3})Prodi Manajemen, Fakultas Ekonomi & Bisnis, Universitas Nusa Cendana Kupang, Indonesia

Koresponden : ^{a)} novaleastri5@gmail.com, ^{b)} petrus.rozari@staf.undana.ac.id,

^{c)} wehelmina.ndoen@staf.undana.ac.id

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui efektivitas pengelolaan piutang kepemilikan kendaraan selama 2018, 2019, 2020, 2021 dan 2022 pada Bussan Auto Finance (BAF) Kupang. Jenis penelitian ini adalah pendekatan studi kasus (*case study*). Lokasi penelitian ini adalah perusahaan Bussan Auto Finance (BAF) Kupang yang berlokasi di Jalan Bundaran PU, RT 005, RW 001, Kel. Oebufu, Kecamatan Oebobo Kota Kupang. Variabel dalam penelitian ini adalah efektivitas pengelolaan piutang. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah observasi, wawancara dan dokumentasi. Berdasarkan hasil penelitian, menunjukan bahwa 1) Tingkat perputaran piutang pada PT. Bussan Auto Finance Cabang Kupang tahun 2018, 2019, 2020, 2021 dan 2022 rata-rata berada pada kategori kurang efektif. 2) Rata-rata pengumpulan piutang (*Average Collection Period*) pada PT. Bussan Auto Finance Cabang Kupang tahun 2018-2022 rata-rata berada pada kategori sangat efektif. 3) Rasio tunggakan pada PT. Bussan Auto Finance Cabang Kupang tahun 2018-2022 rata-rata berada pada kategori sangat efektif. Saran yang diberikan adalah perusahaan perlu melakukan evaluasi kembali kebijaksanaan kredit dari tahun ke tahun apakah perlu dilakukan perbaikan atau tidak guna untuk menjaga keadaan perusahaan yang terkait dengan piutang agar perputaran piutang semakin cepat sehingga dapat meningkatkan profitabilitas atau laba perusahaan

Kata Kunci: Efektivitas, Pengelolaan Piutang, Kepemilikan Kendaraan.

PENDAHULUAN

Perusahaan adalah badan usaha yang menjalankan kegiatan usaha dibidang jasa, perdagangan atau industri yang dilakukan secara teratur dengan tujuan memperoleh keuntungan. Suatu badan usaha dinilai memiliki kredibilitas yang tinggi apabila dapat memperoleh keuntungan cukup baik bahkan terus berkembang dalam menjalankan kegiatan usaha ditengah persaingan bisnis. Untuk mencapai kredibilitas yang diinginkan, maka perusahaan harus menganalisis kinerja perusahaan agar dapat bertahan, salah satunya adalah dengan melakukan analisis kinerja dari sisi pengelolaan piutang. Menurut Kieso (2019:81) piutang merupakan aset keuangan yang biasa disebut dengan pinjaman dan piutang yang dimana perusahaan memiliki hak untuk mengajukan penagihan sejumlah uang terhadap pelanggan atas uang, barang maupun jasa. Piutang diklaim suatu perusahaan pada pihak lain baik yang terkait dengan transaksi penjualan/pendapatan maupun merupakan piutang yang berasal dari transaksi lainnya. Piutang mencakup seluruh uang yang diklaim terhadap entitas lain, termasuk perorangan, perusahaan dan organisasi lain. Piutang – piutang ini biasanya

merupakan bagian yang signifikan dari total aset lancar. Oleh karena itu, utang yang dimiliki setiap perusahaan harus dikelola dengan baik agar perusahaan dan berkembang dan tidak mengalami kebangkrutan. Pengelolaan piutang merupakan salah satu bagian yang penting bagi perusahaan yang menjual barang secara kredit, karena dengan melakukan pengelolaan piutang maka akan dapat memperkecil resiko yang mungkin timbul dan kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan akan berjalan sesuai dengan apa yang direncanakan oleh perusahaan. Selain itu pengelolaan piutang yang baik juga digunakan untuk memantau piutang agar tidak menumpuk sehingga tingkat pengembalian yang diperoleh dapat berjalan secara efektif. Aditya (2015:28) menjelaskan bahwa pengelolaan piutang yang efektif akan mempengaruhi peningkatan profitabilitas. Hubungan dari pengelolaan piutang yang efektif dengan profitabilitas yaitu piutang yang efektif menggambarkan setiap perputaran piutang dalam periode semakin tinggi, sehingga perusahaan berpeluang mendapatkan peluang keuntungan dari timbulnya perputaran piutang yang semakin cepat dan pada akhirnya mempengaruhi profitabilitas perusahaan. Analisis sering menghitung rasio keuangan untuk mengevaluasi likuiditas piutang perusahaan. Untuk menilai likuiditas piutang analisis menggunakan rasio perputaran piutang. Rasio ini mengukur berapa kali rata-rata perusahaan menagih piutang selama periode berjalan. Rasio ini dihitung dengan membagi penjualan neto dengan jumlah rata-rata piutang yang beredar pada tahun berjalan. Secara teoritis, pembilang harus memasukkan penjualan kredit neto dan tunai tetap konstan, trend yang ditunjukkan oleh rasio akar, tetap valid. Dengan mengecualikan faktor musiman yang signifikan rata-rata piutang yang beredar dapat dihitung dari saldo awal dan akhir piutang neto.

Kebijakan efektifitas pengelolaan piutang meliputi; a) tingkat perputaran piutang (*receivable turnover*) merupakan rasio perbandingan antara jumlah penjualan kredit selama periode tertentu dengan piutang rata-rata (piutang awal ditambah piutang akhir dibagi dua), perputaran piutang dalam suatu perusahaan tergantung dari bagaimana sebuah perusahaan mengaturnya dan tingkatan sebesar apa perusahaan tersebut menjual produknya secara kredit, rata-rata pengumpulan piutang (*average collection period*) dan rata-rata piutang (*average receivable*). 2) Rata-rata pengumpulan piutang (*Average Collection Period*) merupakan waktu yang dibutuhkan oleh perusahaan untuk menagih piutang-piutangnya. Jadi rasio ini berkaitan dengan bagaimana kemampuan sebuah perusahaan untuk menagih piutang-piutangnya. Rasio ini juga merupakan alat yang sangat penting didalam menilai kebijakan penjualan kredit dan pengumpulan piutang. 3) Rasio tunggakan digunakan untuk mengetahui berapa besar jumlah piutang yang telah jatuh tempo dan belum tertagih dari sejumlah penjualan kredit yang dilakukan, (Cahyono, 2011:91-92). Efektivitas pengelolaan piutang digunakan untuk mengetahui apabila terjadinya keterlambatan dalam pelunasan piutang dan kemungkinan tidak tertagihnya piutang baik sebagian ataupun seluruhnya dalam waktu yang disepakati. Maka untuk menjamin kegiatan pengumpulan piutang yang didapatkan secara tepat, perusahaan perlu melihat atau mengetahui karakteristik dari pembeli. Perusahaan dalam mengurangi resiko yang ada sebaiknya menetapkan terlebih dahulu kebijakan kredit perusahaan dengan mempertimbangkan standar kredit, persyaratan kredit, berapa besar jumlah kredit yang akan diberikan untuk pihak pembeli, serta kebijakan pengumpulan piutangnya. Salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang pemberian kredit adalah PT. Bussan Auto Finance (BAF) Kupang. Efektivitas pengelolaan piutang dapat dilihat pada penelitian yang dilakukan

oleh Iqra (2019) dengan judul penelitian ‘Efektivitas Pengelolaan Piutang Pada PT. Kawasan Industri Medan (Persero)’. Hasil dari penelitian ini adalah PT. Kawasan Industri Medan (Persero) dalam penerapan perlakuan akuntansi dan sistem akuntansi piutang sudah efektif, akan tetapi dalam pengendalian internal atas piutangnya belum efektif. Dari hasil analisis Perputaran Piutang, rata-rata perputaran piutangnya adalah 1,17885 kali dengan periode penagihan piutangnya adalah 306 hari dan dari hasil tersebut menunjukkan bahwa perputaran piutang dan periode penagihan pada PT. Kawasan Industri Medan (Persero) tidak efektif. Penelitian yang dilakukan oleh Mulyaningtyas (2017) dengan judul penelitian ‘Analisis Efektifitas Pengelolaan Piutang Pembiayaan Konsumen pada Perusahaan Pembiayaan yang Tercatat di Bursa Efek Indonesia’. Hasil penelitian menunjukkan bahwa: Pengelolaan piutang pembiayaan konsumen oleh perusahaan pembiayaan yang tercatat di bursa efek dilihat dari rasio perputaran piutang, periode penagihan, rasio tunggakan dan NPL serta risiko kerugian piutangnya mengalami penurunan efektifitas.

PT. Bussan Auto Finance (BAF) merupakan perusahaan yang bergerak di bidang jasa pembiayaan dengan berkonsentrasi kepada pembiayaan sepeda motor merk Yamaha. Bussan Auto Finance (BAF) Kupang terletak di Jln. Bund. PU Tuak Daun Merah, Kecamatan Oebobo , Kota Kupang, Nusa Tenggara Timur. Perusahaan ini melakukan pembiayaan kendaraan sepeda motor merk Yamaha melalui kebijakan penjualan secara kredit. Penjualan secara kredit yang dilakukan perusahaan tersebut akan menimbulkan hak tagih atau piutang. Penjualan kredit yang tidak segera menghasilkan kas menimbulkan piutang kepada konsumen atau disebut piutang usaha. Piutang usaha suatu perusahaan pada umumnya merupakan bagian terbesar dari aktiva lancar. Oleh karena itu, perusahaan perlu melakukan pengelolaan atas piutang karena investasi yang terlalu besar dalam piutang dapat menimbulkan lambatnya perputaran modal kerja sehingga semakin kecil pula kemampuan perusahaan dalam meningkatkan volume penjualannya. Berdasarkan data yang diperoleh, diketahui bahwa penjualan sepeda motor merk Yamaha yang dilakukan oleh BAF Kupang selama 3 tahun terakhir adalah sebagai berikut:

Tabel 1.
Penjualan Kredit Sepeda Motor Merk Yamaha (Dalam Unit)

Tahun	Total Penjualan
2018	9.384 Unit
2019	5.560 Unit
2020	6.542 Unit
2021	7.609 Unit
2022	7.946 Unit

Sumber: Data Penjualan PT. BAF Kupang

Dari tabel 1. diketahui bahwa pada tahun 2018 jumlah penjualan sepeda motor merk Yamaha adalah 9.384 unit, namun pada tahun 2019 dan seterusnya penjualan sepeda motor terus mengalami penurunan penjualan. Penurunan penjualan sepeda motor ini diakibatkan dari banyak faktor, diantaranya adalah pandemi covid-19. Pandemi covid-19 tergolong sangat mempengaruhi semua sektor pemasaran sehingga hal ini juga berdampak pada penjualan sepeda motor di PT. BAF Kupang. Berdasarkan data pada tabel tersebut, dapat diketahui bahwa

terjadinya fluktuasi piutang. Fluktuasi piutang ini menggambarkan terjadinya naik turun saldo piutang periode 2018 – 2022.

TINJAUAN PUSTAKA

Piutang

Menurut Baridwan (2013:123) seiring dengan pertumbuhan dan perkembangan dunia usaha yang semakin cepat pada umumnya perusahaan melakukan penjualan secara kredit untuk mempertahankan pelanggan yang sudah ada sekarang dan untuk menarik pelanggan baru, hal ini dapat berpengaruh pada peningkatan volume penjualan. Dari penjualan kredit akan menimbulkan tagihan atau piutang kepada pelanggan yang sangat erat hubungannya dengan persyaratan-persyaratan kredit yang diberikan, kemudian menjadi aliran kas masuk dari pengumpulan piutang pada saat jatuh tempo. Istilah tagihan disini dimaksudkan dengan klaim perusahaan atas uang, barang-barang atau jasa-jasa terhadap pihak-pihak lain. Dalam akuntansi pengertian tagihan biasanya digunakan untuk menunjukkan klaim yang akan dilunasi dengan uang. Menurut Munandar (2011:77) piutang adalah tagihan perusahaan kepada pihak lain yang nantinya akan diminta pembayarannya bilamana telah sampai jatuh tempo. Piutang dagang (*account receivable*) merupakan tagihan perusahaan kepada pelanggan/pembeli atau pihak lain yang membeli produk perusahaan. Abdul (2017:91) juga menjelaskan bahwa piutang (*accounts receivable*) adalah salah satu jenis transaksi akuntansi yang mengurus penagihan konsumen yang berhutang pada seseorang, suatu perusahaan, atau suatu organisasi untuk barang dan layanan yang telah diberikan pada konsumen tersebut. Pada sebagian besar entitas bisnis, hal ini biasanya dilakukan dengan membuat tagihan dan mengirimkan tagihan tersebut kepada konsumen yang akan dibayar dalam suatu tenggat waktu yang disebut termin kredit atau pembayaran. Dari pengertian di atas piutang merupakan harta perusahaan atau koperasi yang timbul karena terjadinya transaksi penjualan secara kredit atas barang dan jasa yang dihasilkan oleh perusahaan. Selain itu Menurut Rudianto (2015:224) menyatakan bahwa pengertian piutang meliputi semua hak atau kliem perusahaan pada organisasi lain untuk menerima sejumlah kas, barang, atau jasa dimasa yang akan datang sebagai akibat kejadian pada masa yang lalu. Piutang meliputi semua kliem dalam bentuk uang terhadap pihak lainnya, termasuk individu, perusahaan, atau organisasi lainnya.

Jenis-Jenis Piutang

Skousen dan Stice (2012:361) mengklasifikasikan piutang dilakukan untuk memudahkan pencatatan transaksi yang mempengaruhinya.

1. Piutang Usaha (*Account Receivable*)
2. Wesel Tagih (*notes receivable*)
3. Piutang lain-lain (*other receivable*)

Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Besar Kecilnya Piutang

Menurut Riyanto (2017:85-86) dalam rangka usaha memperbesar volume penjualannya kebanyakan perusahaan besar menjual produknya dengan kredit. Penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan piutang, dan barulah kemudian pada hari

jatuhnya terjadi aliran kas masuk yang berasal dari pengumpulan piutang tersebut. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi besar kecilnya investasi dalam piutang adalah :

1. Volume penjualan kredit
2. Syarat pembayaran penjualan kredit
3. Ketentuan tentang pembatasan kredit
4. Kebijaksanaan dalam mengumpulkan piutang
5. Kebiasaan membayar dari para pelanggan

Tujuan Investasi Dalam Piutang

Perusahaan tentu hanya bersedia meningkatkan sebagian dari dananya di dalam piutang bilamana investasi tersebut memberikan manfaat baginya. Menurut Kartadinata (2012:167) tujuan investasi dalam piutang adalah:

1. Untuk meningkatkan penjualan
2. Untuk meningkatkan laba
3. Untuk memenuhi syarat persaingan

Risiko Yang Mungkin Timbul Dalam Piutang

Risiko kredit adalah risiko tidak terbayarnya kredit yang telah diberikan kepada para langganan. Menurut Suaidah (2011:8), adapun risiko tersebut diantaranya adalah:

1. Risiko Tidak Dibayarkannya Seluruh Jumlah Piutang.
2. Risiko Tidak Dibayarkannya Sebagian Piutang
3. Risiko Keterlambatan Didalam Melunasi Piutang.
4. Risiko Tertanamnya Modal Dalam Piutang.

Efektivitas Pengelolaan Piutang

Suatu kegiatan usaha memiliki tujuan yaitu meningkatkan kemakmuran pemilik dan orang-orang yang berada di perusahaan tersebut. tujuan yang akan dicapai apabila terdapat efektivitas usaha. Menurut Amirullan dan Hanafi (2016:09) Efektivitas adalah kemampuan suatu perusahaan dalam mencapai sasaran-sasaran yang telah ditetapkan secara tepat. Sedangkan efektivitas menurut Handoko (2011:07) adalah kemampuan untuk memilih tujuan yang tepat atau peralatan yang tepat untuk pencapaian tujuan yang telah ditetapkan. Dengan kata lain, seorang manajer efektif dapat memilih pekerjaan yang harus dilakukan atau cara yang tepat untuk mencapai tujuan. Dan efektivitas adalah melakukan pekerjaan yang benar (*doing the right thing*). Oleh karena itu sangat diperlukan untuk memilih tujuan dan dibutuhkan dalam kegiatan yang melibatkan banyak orang sehingga tujuan yang dicapai maksimal. Munawir (2017:61) menjelaskan bahwa efektivitas pengelolaan piutang merupakan kemampuan perusahaan di dalam mengelola piutangnya dengan tetap dan baik untuk dapat mencapai tujuan yang diinginkan. Tujuan yang diinginkan tersebut adalah mencapai tingkat perputaran piutang serta umur rata-rata piutang yang diharapkan. Piutang dagang merupakan aktiva dari penjualan secara kredit. besarnya piutang dagang pada umumnya dipengaruhi oleh besarnya penjualan, jangka waktu kredit dan tingkat resiko dari pembeli yang diberikan kredit. Munawir (2017:61) menyatakan bahwa efektivitas pengelolaan piutang menyangkut masalah kebijakan kredit (*credit policy*), penetapan jangka waktu (*credit term*), dan kebijakan pengumpulan piutang.

Kebijakan efektifitas pengelolaan piutang meliputi tingkat perputaran piutang (*receivable turnover*), rata-rata pengumpulan piutang (*average collection period*) dan rata-rata piutang (*average receivable*), (Cahyono, 2011:91-92).

1. Tingkat Perputaran Piutang (*receivable turnover*)

Tingkat perputaran piutang (*receivable turnover*) merupakan rasio perbandingan antara jumlah penjualan kredit selama periode tertentu dengan piutang rata-rata (piutang awal ditambah piutang akhir dibagi dua), perputaran piutang dalam suatu perusahaan tergantung dari bagaimana sebuah perusahaan mengaturnya dan tingkatan sebesar apa perusahaan tersebut menjual produknya secara kredit. Rumusnya adalah:

$$RT = \frac{\text{Penjualan Kredit}}{\frac{\text{Jumlah Rata-rata Piutang} + \text{piutang awal} + \text{piutang akhir}}{2}}$$

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

Rata-rata pengumpulan piutang (*Average Collection Period*) merupakan waktu yang dibutuhkan oleh perusahaan untuk menagih piutang-piutangnya. Jadi rasio ini berkaitan dengan bagaimana kemampuan sebuah perusahaan untuk menagih piutang-piutangnya. Rasio ini juga merupakan alat yang sangat penting didalam menilai kebijakan penjualan kredit dan pengumpulan piutang. Rumusnya adalah

$$ACP = \frac{365}{\text{Rata-rata piutang}}$$

3. Rasio Tunggakan

Rasio tunggakan digunakan untuk mengetahui berapa besar jumlah piutang yang telah jatuh tempo dan belum tertagih dari sejumlah penjualan kredit yang dilakukan. Perhitungannya adalah sebagai berikut:

$$\text{Rasio tunggakan} = \frac{\text{Saldo Piutang tak tertagi}}{\text{Penjualan Kredit}} \times 100$$

Menurut Suharsini (2012:27) untuk menilai tingkat efektifitas pengelolaan piutang maka dapat diukur menggunakan kriteria standar rasio efektifitas pengelolaan piutang pada tabel berikut ini:

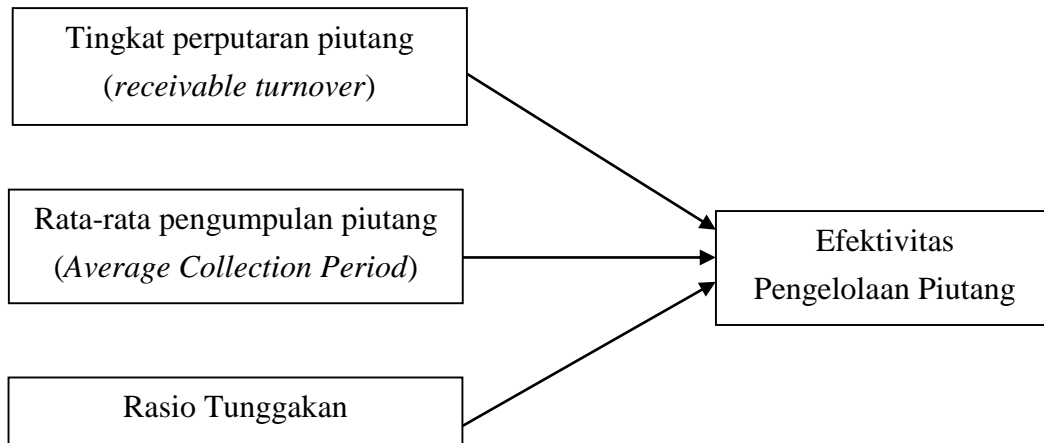
Tabel 2.
Standar Rasio Efektivitas Pengelolaan Piutang

Keterangan	Sangat Efektif	Efektif	Kurang Efektif	Tidak Efektif
Tingkat perputaran piutang (<i>receivable turnover</i>)	>3,5 kali	2,6 – 3,4 kali	1 – 2,5 kali	< 1 kali
Rata-rata pengumpulan piutang (<i>Average Collection Period</i>)	< 12 hari	12 – 18 hari	18 – 24 hari	>24 hari
Rasio Tunggakan	0% - 20%	21% - 40%	41% - 80%	>80%

Kerangka Pemikiran

Pada dasarnya kerangka pemikiran adalah suatu sistem yang mencakup keseluruhan dari konsep teoritis yang berhubungan dengan penelitian ini. Kerangka pemikiran sebagai acuan mendasar bagi peneliti dalam proses analisis data yang benar dan tepat demi tercapainya sasaran dan tujuan yang ditentukan dalam penelitian. Berdasarkan pemahaman ini maka fokus

pemikiran dalam penelitian ini adalah untuk menganalisis Efektivitas Pengelolaan Piutang Kepemilikan Kendaraan selama 2018, 2019, 2020, 2021 dan 2022 Pada Bussan Auto Finance (BAF) Kupang. Untuk itu, kerangka pemikiran dalam penelitian ini, dapat digambarkan kerangka pemikiran berikut ini:



Gambar 1.
Kerangka Berpikir

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan studi kasus (*case study*). Studi kasus adalah pengujian intensif menggunakan berbagai sumber bukti terhadap suatu entitas tunggal yang dibatasi ruang dan waktu. Pada umumnya studi kasus dihubungkan dengan sebuah lokasi atau sebuah organisasi, sekumpulan orang seperti kelompok kerja, kelompok sosial, peristiwa, proses atau isu, (Tohirin, 2012:19). Studi kasus yang baik harus dilakukan secara langsung dalam kehidupan sebenarnya dari kasus yang diselidiki. Walaupun demikian data studi kasus dapat diperoleh tidak saja dari kasus yang diteliti tetapi, juga dapat diperoleh dari semua pihak yang mengetahui dan mengenal kasus tersebut dengan baik. Menurut bungin studi kasus yang menarik adalah kebebasan peneliti dalam meneliti objek penelitiannya serta kebebasan menentukan domain yang ingin dikembangkan. Sedangkan sifat penelitiannya adalah prosedur yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati. Oleh karena itu maka berdasarkan judul penelitian maka penulis akan melakukan penelitian untuk menganalisis Efektivitas Pengelolaan Piutang Kepemilikan Kendaraan selama 2018, 2019, 2020, 2021 dan 2022 Pada Bussan Auto Finance (BAF) Kupang.

Teknik Analisis Data

Penelitian ini teknik analisis data yang digunakan adalah data yang bersifat kuantitatif dalam hal ini adalah volume produksi dianalisis berdasarkan ramalan produksi dengan menggunakan metode analisis Efektivitas Pengelolaan Piutang. Untuk mengetahui efektifitas pengelolaan piutang maka digunakan rumus sebagai berikut: Kebijakan efektifitas pengelolaan piutang

meliputi pengambilan keputusan-keputusan diantaranya, Standar kredit, Persyaratan kredit, dan Kebijakan pengumpulan piutang atau penagihan. Analisis rasio yang digunakan dalam penelitian ini adalah tingkat perputaran piutang (*receivable turnover*), rata-rata pengumpulan piutang (*average collection period*) dan rata-rata piutang (*average receivable*).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Efektifitas Pengelolaan Piutang

Kebijakan efektifitas pengelolaan piutang meliputi tingkat perputaran piutang (*receivable turnover*), rata-rata pengumpulan piutang (*average collection period*) dan rata-rata piutang (*average receivable*) dapat diketahui keefektifannya dengan rumus sebagai berikut:

1. Tingkat Perputaran Piutang (*receivable turnover*)

Tingkat perputaran piutang (*receivable turnover*) merupakan rasio perbandingan antara jumlah penjualan kredit selama periode tertentu dengan piutang rata-rata (piutang awal ditambah piutang akhir dibagi dua). Rumusnya adalah:

$$\begin{aligned} \text{RT} &= \frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Rata-rata Piutang}} \\ \text{Rata-Rata Piutang} &= \frac{\text{piutang awal} + \text{piutang akhir}}{2} \end{aligned}$$

2. Rata-rata pengumpulan piutang (*Average Collection Period*)

Rata-rata pengumpulan piutang merupakan waktu yang dibutuhkan oleh perusahaan untuk menagih piutang-piutangnya. Rumusnya adalah

$$\text{ACP} = \frac{365}{\text{Rata-rata piutang}}$$

3. Rasio Tunggalan

Rasio tunggalan digunakan untuk mengetahui berapa besar jumlah piutang yang telah jatuh tempo dan belum tertagih dari sejumlah penjualan kredit yang dilakukan. Perhitungannya adalah sebagai berikut:

$$\text{Rasio tunggalan} = \frac{\text{Saldo Piutang tak tertagi}}{\text{Penjualan Kredit}} \times 100$$

Berdasarkan rumus kebijakan efektifitas pengelolaan piutang tersebut, maka efektifitas pengelolaan piutang pada PT. Bussan Auto Finance Cabang Kupang pada tahun 2018-2022 dapat dijelaskan sebagai berikut:

Tabel 3.

Rangkuman Piutang PT. Bussan Auto Finance Cabang Kupang Tahun 2018-2022

Tahun	Penjualan Kredit	Rata-rata Piutang	Saldo Piutang Taktertagi
2018	8230	4688,5	1147
2019	5560	2691,5	714
2020	6542	2936	428
2021	7609	3572	743
2022	7946	4002	1131

Efektifitas Pengelolaan Piutang 2018

1. Tingkat perputaran piutang (*receivable turnover*)

Berdasarkan tabel 4.1 tingkat perputaran piutang (*receivable turnover*) pada PT. Bussan Auto Finance Cabang Kupang sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{RT} &= \frac{8230}{4688,5} \\ \text{RT} &= 1,75 \end{aligned}$$

Tingkat perputaran piutang (*receivable turnover*) pada PT. Bussan Auto Finance Cabang Kupang tahun 2018 adalah 1,75.

2. Rata-rata pengumpulan piutang (*Average Collection Period*)

Rata-rata pengumpulan piutang (*Average Collection Period*) pada PT. Bussan Auto Finance Cabang Kupang sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{ACP} &= \frac{365}{4688,5} \\ \text{ACP} &= 0,07 \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan tersebut maka dapat diketahui bahwa rata-rata pengumpulan piutang (*Average Collection Period*) pada PT. Bussan Auto Finance Cabang Kupang tahun 2018 adalah 0,07.

3. Rasio Tunggakan

Rasio tunggakan pada PT. Bussan Auto Finance Cabang Kupang sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Rasio tunggakan} &= \frac{1147}{8230} \times 100 \\ \text{Rasio tunggakan} &= 13,93 \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan tersebut maka dapat diketahui bahwa rasio tunggakan pengumpulan piutang (*Average Collection Period*) pada PT. Bussan Auto Finance Cabang Kupang tahun 2018 adalah 13,93.

Efektifitas Pengelolaan Piutang 2019

1. Tingkat perputaran piutang (*receivable turnover*)

Berdasarkan tabel 4.2. tingkat perputaran piutang (*receivable turnover*) pada PT. Bussan Auto Finance Cabang Kupang sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{RT} &= \frac{5560}{2691,5} \\ \text{RT} &= 2,06 \end{aligned}$$

Tingkat perputaran piutang (*receivable turnover*) pada PT. Bussan Auto Finance Cabang Kupang tahun 2019 adalah 2,06.

2. Rata-rata pengumpulan piutang (*Average Collection Period*)

Rata-rata pengumpulan piutang (*Average Collection Period*) pada PT. Bussan Auto Finance Cabang Kupang sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{ACP} &= \frac{365}{2691,5} \\ \text{ACP} &= 0,13 \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan tersebut maka dapat diketahui bahwa rata-rata pengumpulan piutang (*Average Collection Period*) pada PT. Bussan Auto Finance Cabang Kupang tahun 2019 adalah 0,13.

3. Rasio Tunggakan

Rasio tunggakan pada PT. Bussan Auto Finance Cabang Kupang sebagai berikut:

$$\text{Rasio tunggakan} = \frac{714}{5560} \times 100$$

$$\text{Rasio tunggakan} = 12,84$$

Berdasarkan hasil perhitungan tersebut maka dapat diketahui bahwa rasio tunggakan pengumpulan piutang (*Average Collection Period*) pada PT. Bussan Auto Finance Cabang Kupang tahun 2019 adalah 12,84.

Efektifitas Pengelolaan Piutang 2020

1. Tingkat perputaran piutang (*receivable turnover*)

Berdasarkan tabel 4.3, tingkat perputaran piutang (*receivable turnover*) pada PT. Bussan Auto Finance Cabang Kupang sebagai berikut:

$$\text{RT} = \frac{6542}{2936}$$

$$\text{RT} = 2,22$$

Tingkat perputaran piutang (*receivable turnover*) pada PT. Bussan Auto Finance Cabang Kupang tahun 2020 adalah 2,22.

2. Rata-rata pengumpulan piutang (*Average Collection Period*)

Rata-rata pengumpulan piutang (*Average Collection Period*) pada PT. Bussan Auto Finance Cabang Kupang sebagai berikut:

$$\text{ACP} = \frac{365}{2936}$$

$$\text{ACP} = 0,12$$

Berdasarkan hasil perhitungan tersebut maka dapat diketahui bahwa rata-rata pengumpulan piutang (*Average Collection Period*) pada PT. Bussan Auto Finance Cabang Kupang tahun 2020 adalah 0,12.

3. Rasio Tunggakan

Rasio tunggakan pada PT. Bussan Auto Finance Cabang Kupang sebagai berikut:

$$\text{Rasio tunggakan} = \frac{428}{6542} \times 100$$

$$\text{Rasio tunggakan} = 6,54$$

Berdasarkan hasil perhitungan tersebut maka dapat diketahui bahwa rasio tunggakan pengumpulan piutang (*Average Collection Period*) pada PT. Bussan Auto Finance Cabang Kupang tahun 2020 adalah 6,54.

Efektifitas Pengelolaan Piutang 2021

1. Tingkat perputaran piutang (*receivable turnover*)

Berdasarkan tabel 4.4, tingkat perputaran piutang (*receivable turnover*) pada PT. Bussan Auto Finance Cabang Kupang sebagai berikut:

$$\text{RT} = \frac{7609}{3572}$$

$$\text{RT} = 2,13$$

Tingkat perputaran piutang (*receivable turnover*) pada PT. Bussan Auto Finance Cabang Kupang tahun 2021 adalah 2,13.

2. Rata-rata pengumpulan piutang (*Average Collection Period*)

Rata-rata pengumpulan piutang (*Average Collection Period*) pada PT. Bussan Auto Finance Cabang Kupang sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{ACP} &= \frac{365}{3572} \\ \text{ACP} &= 0,10 \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan tersebut maka dapat diketahui bahwa rata-rata pengumpulan piutang (*Average Collection Period*) pada PT. Bussan Auto Finance Cabang Kupang tahun 2021 adalah 0,10.

3. Rasio Tunggakan

Rasio tunggakan pada PT. Bussan Auto Finance Cabang Kupang sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Rasio tunggakan} &= \frac{743}{7609} \times 100 \\ \text{Rasio tunggakan} &= 9,76 \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan tersebut maka dapat diketahui bahwa rasio tunggakan pengumpulan piutang (*Average Collection Period*) pada PT. Bussan Auto Finance Cabang Kupang tahun 2021 adalah 9,76.

Efektifitas Pengelolaan Piutang 2022

1. Tingkat perputaran piutang (*receivable turnover*)

Berdasarkan tabel 4.5, tingkat perputaran piutang (*receivable turnover*) pada PT. Bussan Auto Finance Cabang Kupang sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{RT} &= \frac{7946}{4002} \\ \text{RT} &= 1,98 \end{aligned}$$

Tingkat perputaran piutang (*receivable turnover*) pada PT. Bussan Auto Finance Cabang Kupang tahun 2022 adalah 1,98.

2. Rata-rata pengumpulan piutang (*Average Collection Period*)

Rata-rata pengumpulan piutang (*Average Collection Period*) pada PT. Bussan Auto Finance Cabang Kupang sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{ACP} &= \frac{365}{4002} \\ \text{ACP} &= 0,09 \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan tersebut maka dapat diketahui bahwa rata-rata pengumpulan piutang (*Average Collection Period*) pada PT. Bussan Auto Finance Cabang Kupang tahun 2022 adalah 0,09.

3. Rasio Tunggakan

Rasio tunggakan pada PT. Bussan Auto Finance Cabang Kupang sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Rasio tunggakan} &= \frac{1131}{7946} \times 100 \\ \text{Rasio tunggakan} &= 14,23 \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan tersebut maka dapat diketahui bahwa rasio tunggakan pengumpulan piutang (*Average Collection Period*) pada PT. Bussan Auto Finance Cabang Kupang tahun 2022 adalah 14,23.

Tabel 4.
Perhitungan Efektivitas Pengelolaan Piutang tahun 2018-2022

Tahun	Tingkat Perputaran Piutang	Rata-rata Pengumpulan Piutang (<i>Average Collection Period</i>)	Rasio Tunggakan
-------	----------------------------	--	-----------------

	(Receivable Turnover)		
2018	$RT = \frac{8230}{4688,5}$ RT=1,75	$ACP = \frac{365}{4688,5}$ ACP= 0,07	Rasio tunggakan $= \frac{1147}{8230} \times 100$ Rasio tunggakan = 13,93
2019	$RT = \frac{5560}{2691,5}$ RT= 2,06	$ACP = \frac{365}{2691,5}$ ACP= 0,13	Rasio tunggakan $= \frac{714}{5560} \times 100$ Rasio tunggakan = 12,84
2020	$RT = \frac{6542}{2936}$ RT= 2,22	$ACP = \frac{365}{2936}$ ACP= 0,12	Rasio tunggakan $= \frac{428}{6542} \times 100$ Rasio tunggakan = 6,54
2021	$RT = \frac{7609}{3572}$ RT= 2,13	$ACP = \frac{365}{3572}$ ACP= 0,10	Rasio tunggakan $= \frac{743}{7609} \times 100$ Rasio tunggakan = 9,76
2022	$RT = \frac{7946}{4002}$ RT= 1,98	$ACP = \frac{365}{4002}$ ACP= 0,09	Rasio tunggakan $= \frac{1131}{7946} \times 100$ Rasio tunggakan = 14,23

Perusahaan dapat meningkatkan laba yang diperoleh melalui kegiatan penjualan, baik secara tunai maupun secara kredit. Kebijakan penjualan secara kredit merupakan salah satu upaya perusahaan untuk memperoleh penjualan yang dapat menghasilkan pendapatan bagi perusahaan. Karena adanya penjualan secara kredit ini, maka timbul piutang. Perusahaan akan lebih berkembang jika dapat mengatur tingkat perputaran piutang dengan sebaik-baiknya dan lancar. Berdasarkan hasil penelitian dapat diketahui bahwa tingkat perputaran pada PT. Bussan Auto Finance Cabang Kupang tahun 2018-2022 mempunyai tingkat efektifitas yang berbeda-beda. Pada tahun 2018 tingkat perputaran piutang jika dibandingkan dengan kriteria standar rasio efektifitas pengelolaan piutang maka dapat dikatakan bahwa kurang efektif karena 1,75 berada pada kategori kurang efektif. Tingkat perputaran piutang pada tahun 2019 dapat dikatakan kurang efektif karena 2,06 berada pada kategori kurang efektif. Begitupun tingkat perputaran piutang pada tahun 2020 dapat dikatakan kurang efektif karena 2,22 berada pada kategori kurang efektif. Selanjutnya tingkat perputaran piutang pada tahun 2021 dapat dikatakan kurang efektif karena 2,13 berada pada kategori kurang efektif. Hal ini pun sama dengan tingkat perputaran piutang pada tahun 2022 dapat dikatakan kurang efektif karena 1,98 berada pada kategori kurang efektif. Perputaran piutang merujuk pada rasio yang menunjukkan berapa kali piutang berputar dalam suatu periode tertentu dan menunjukkan keberhasilan perusahaan dalam mengelola piutangnya. Tingkat perputaran piutang pada PT. Bussan Auto Finance Cabang Kupang tahun 2018-2022 rata-rata berada pada kategori kurang efektif. Hal ini dikarenakan adanya piutang tak tertagih akibat dari lambatnya proses pelunasan dan sulitnya

penagihan terhadap konsumen. Rata-rata pengumpulan piutang (*Average Collection Period*) menunjukkan rata-rata hari yang diperlukan untuk mengubah piutang menjadi kas. Biasanya ditentukan dengan rasio-rasio penjualan harian. Terlalu tingginya rasio ini berarti kebijakan kredit terlalu liberal yang dapat menimbulkan *bad debt* sehingga pengumpulan piutang menjadi tidak efektif yang dapat merugikan perusahaan.

Berdasarkan hasil penelitian pada PT. Bussan Auto Finance Cabang Kupang tahun 2018-2022 dapat diketahui bahwa rata-rata pengumpulan piutang (*Average Collection Period*) pada perusahaan mempunyai tingkat efektifitas yang berbeda-beda dari tahun ke tahun. Pada tahun 2018 rata-rata pengumpulan piutang jika dibandingkan dengan kriteria standar rasio efektivitas pengelolaan piutang maka dapat dikatakan bahwa sangat efektif karena 0,07 berada pada kategori sangat efektif. Rata-rata pengumpulan piutang pada tahun 2019 dapat dikatakan sangat efektif karena 0,13 berada pada kategori sangat efektif. Begitupun rata-rata pengumpulan piutang pada tahun 2020 dapat dikatakan sangat efektif karena 0,12 berada pada kategori sangat efektif. Selanjutnya rata-rata pengumpulan piutang pada tahun 2021 dapat dikatakan sangat efektif karena 0,10 berada pada kategori sangat efektif. Hal ini pun sama dengan rata-rata pengumpulan piutang pada tahun 2022 dapat dikatakan sangat efektif karena 0,09 berada pada kategori sangat efektif. Menganalisa piutang sangat penting bagi manajemen agar dapat mengelola piutang dengan baik. Salah satu cara untuk menganalisis piutang adalah dengan menggunakan metode rasio periode pengumpulan piutang rata-rata (*average collection period*). Periode pengumpulan piutang rata-rata adalah waktu yang dibutuhkan oleh perusahaan untuk menagih piutang-piutangnya. Rata-rata pengumpulan piutang (*Average Collection Period*) pada PT. Bussan Auto Finance Cabang Kupang tahun 2018-2022 rata-rata berada pada kategori sangat efektif.

Rasio tunggakan digunakan untuk mengetahui berapa jumlah piutang yang telah jatuh tempo dari sejumlah penjualan kredit yang dilakukan dari piutang yang belum tertagih. Semakin kecil rasio tunggakan maka berarti semakin baik bagi perusahaan dalam mengelola piutangnya dan sebaliknya semakin besar rasio tunggakan maka berarti semakin buruk bagi perusahaan dalam mengelola piutangnya. Berdasarkan hasil penelitian pada PT. Bussan Auto Finance Cabang Kupang tahun 2018-2022 dapat diketahui bahwa rasio tunggakan pada perusahaan mempunyai tingkat efektifitas yang berbeda-beda dari tahun ke tahun. Pada tahun 2018 rata-rata rasio tunggakan jika dibandingkan dengan kriteria standar rasio efektivitas pengelolaan piutang maka dapat dikatakan bahwa sangat efektif karena 13,93 berada pada kategori sangat efektif. Rasio tunggakan pada tahun 2019 dapat dikatakan sangat efektif karena 12,84 berada pada kategori sangat efektif. Begitupun rasio tunggakan pada tahun 2020 dapat dikatakan sangat efektif karena 6,54 berada pada kategori sangat efektif. Selanjutnya rasio tunggakan pada tahun 2021 dapat dikatakan sangat efektif karena 9,76 berada pada kategori sangat efektif. Hal ini pun sama dengan rasio tunggakan pada tahun 2022 dapat dikatakan sangat efektif karena 14,23 berada pada kategori sangat efektif. Umumnya rasio tunggakan dipergunakan untuk mengetahui seberapa besar jumlah piutang yang sudah jatuh tempo dan belum dapat ditagih dari sejumlah penjualan kredit yang dilakukan. Rasio tunggakan pada PT. Bussan Auto Finance Cabang Kupang tahun 2018-2022 rata-rata berada pada kategori sangat efektif.

Hasil penelitian ini menunjukkan kesamaan dengan berbagai riset penelitian terakhir yang dilakukan oleh Mulyaningtyas (2017) dengan judul penelitian 'Analisis Efektivitas Pengelolaan Piutang Pembiayaan Konsumen pada Perusahaan Pembiayaan yang Tercatat di Bursa Efek

Indonesia'. Hasil penelitian menunjukkan bahwa: Pengelolaan piutang pembiayaan konsumen oleh perusahaan pembiayaan yang tercatat di bursa efek dilihat dari rasio perputaran piutang, periode penagihan, rasio tunggakan dan NPL serta risiko kerugian piutangnya mengalami tingkat efektifitas yang berbeda-beda.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa efektivitas pengelolaan piutang kepemilikan kendaraan selama 2018, 2019, 2020, 2021 dan 2022 Pada Bussan Auto Finance (BAF) Kupang adalah:

1. Tingkat perputaran piutang pada PT. Bussan Auto Finance Cabang Kupang tahun 2018, 2019, 2020, 2021 dan 2022 rata-rata berada pada kategori kurang efektif.
2. Rata-rata pengumpulan piutang (*Average Collection Period*) pada PT. Bussan Auto Finance Cabang Kupang tahun 2018-2022 rata-rata berada pada kategori sangat efektif.
3. Rasio tunggakan pada PT. Bussan Auto Finance Cabang Kupang tahun 2018-2022 rata-rata berada pada kategori sangat efektif.

DAFTAR PUSTAKA

- Amirullan dan Hanafi. 2016. Pengantar manajemen. Yogyakarta : Graha Ilmu
- Aditya, B. (2015). Pengelolaan Piutang yang Efektif sebagai Upaya Meningkatkan Profitabilitas (Studi Kasus pada Perusahaan CV. Wallet Sumber Barokah Malang. Jurnal Administrasi Bisnis Vol. 1, No.2
- Baridwan, Zaki. 2013. Sistem Informasi Akuntansi. Yogyakarta : BPFE.
- Cahyono, 2011. Mengelola Kartu Piutang. Yogyakarta (ID): PT Intan Sejati Kaltan.
- Djarwanto. 2011. Pokok-Pokok Analisis Laporan Keuangan. Edisi Kedua. Yogyakarta: BPFE.
- Debby Krisdayanti, 2015. Efektivitas Pengelolaan Piutang untuk Meningkatkan Laba Perusahaan. Universitas Brawijaya Fakultas Ilmu Administrasi Jurusan Administrasi Bisnis Konsentrasi Manajemen Keuangan Malang
- Handoko, Hani. 2011. Manajemen. Yogyakarta : BPFE.
- Iqra Raditya, 2019. Efektivitas Pengelolaan Piutang Pada PT. Kawasan Industri Medan (Persero). Universitas Dharmawangsa
- Kieso, et. al., (2018), Akuntansi Keuangan Menengah Volume 1. Alih Bahasa: Nia Pramita Sari, Muhammad Rifai. Jakarta: Salemba Empat
- Kasmir. 2014. Dasar-dasar Perbankan. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Mulyaningtyas, 2017. Analisis Efektifitas Pengelolaan Piutang Pembiayaan Konsumen pada Perusahaan Pembiayaan yang Tercatat di Bursa Efek Indonesia. Universitas Islam Majapahit Mojokerto
- Munawir S, 2012. Analisa Laporan Keuangan. Yogyakarta : Liberty, Volume I
- Maisur, 2020. Analisis Efektifitas Pengelolaan Piutang Pada Perusahaan Jasa Sub Sektor Kesehatan Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2015-2018. Jurnal Sosial Humaniora Sigli | Volume 3, Nomor 2

- Mulyaningtyas, 2017. Analisis Efektifitas Pengelolaan Piutang Pembiayaan Konsumen pada Perusahaan Pembiayaan yang Tercatat di Bursa Efek Indonesia. Majalah Ekonomi _ ISSN No. 1411-9501 _ Vol. XXII No. 1
- Riyanto Bambang. 2010. Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan. Edisi Keempat. Yogyakarta: Bpfe Yogyakarta
- Suaidah Husnan dan Enny Pudjiastuti. 2011. Dasar-Dasar Manajemen Keuangan. Edisi 4. Cetakan Pertama. Yogyakarta: UPP AMP YKPN
- Sugiyono, 2015. Metode Penelitian Kombinasi (*Mix Methods*). Bandung: Alfabeta
- Talman dan Wirasasmita, 2015. Manajemen Keuangan. Bandung, Serang: TP
- Vera Cornelia, 2019. Efektifitas Pengelolaan Piutang Sebagai Upaya Meningkatkan Profitabilitas Perusahaan Produk Ekspor PT. Surya Indoalgas Periode 2015-2017. Fakultas Ekonomi Universitas Bhayangkara Surabaya