

ANALISIS TINGKAT PERPUTARAN PIUTANG DAN PENGELOLAAN PIUTANG PADA PT.GLOBALKARTU INDONESIA SURABAYA DIMASA SEBELUM DAN DISAAT PANDEMI *COVID-19* PERIODE 2018-2020

Lucyta Fernanda Hardiyanti

Fakultas Ekonomi Bisnis Universitas Bhayangkara Surabaya

Email: lucytafh@gmail.com

Abstrak:

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis seberapa besar dampak pandemic covid-19 terhadap tingkat perputaran piutang dan pengelolaan piutang pada PT. GlobalKartu Indonesia periode 2018-2020. Pandemi ini membuat perekonomian menjadi tidak stabil. Di tengah pandemi, persaingan semakin ketat dan perusahaan dituntut untuk merebut pangsa pasar, sehingga perusahaan perlu melakukan strategi penjualan untuk meningkatkan omset penjualan. Metode penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan wawancara dan observasi lapangan. Dari data tersebut dianalisis menggunakan analisis rasio, terutama yang berkaitan dengan tingkat perputaran piutang, periode pengumpulan piutang, rasio tunggakan, rasio penagihan.

Kata kunci: Piutang, Covid-19, Tingkat Perputaran Piutang, Periode Pengumpulan Piutang, Rasio Tunggakan, Rasio Penagihan.

Abstract:

This study aims to analyze how big the impact of the pandemic of receivables turnover and receivable management at PT. GlobalKartu Indonesia in the 2018-2020 period. This pandemic has made economy unstable. In the midst of pandemic, competition is getting tougher and companies are required to gain market, so companies need to carry out a sales strategy to increase sales. The research method used is a qualitative method. Data collection techniques were carried out by interview and field observations. From this data, it's analyzed using ratio analysis, especially those related to receivables turnover rate, receivable collection period, arrears ratio, billing ratio.

Keywords: Accounts Receivable, Covid-19, Accounts Receivable Turnover, Collection Period Accounts Receivable, Arrears Ratio, Billing Ratio.

PENDAHULUAN

Secara Umum pengertian Perusahaan adalah suatu badan hukum yang dibentuk oleh sekelompok orang yang terlibat dalam menjalankan badan usaha dalam kapasitas komersial atau industri. Perusahaan juga dapat didefinisikan sebagai suatu lembaga dalam bentuk organisasi yang dioperasikan dengan tujuan untuk menyediakan barang dan jasa bagi masyarakat dengan motif untuk memperoleh keuntungan. tujuan suatu perusahaan ditinjau dari sudut pandang ekonomi adalah untuk memperoleh keuntungan (*profit oriented*), menjaga kelangsungan hidup, dan kesinambungan operasi perusahaan, sehingga mampu berkembang menjadi perusahaan yang besar dan tangguh. Kesuksesan perusahaan dalam bisnis hanya bisa dicapai melalui pengelolaan yang baik. Khususnya pengelolaan manajemen keuangan sehingga modal yang dimiliki bisa berfungsi sebagaimana mestinya. Dalam mengelola manajemen keuangan, khususnya mengenai piutang dagang perlu direncanakan dan dianalisa secara seksama, sehingga kebijakan

manajemen piutang dagang dapat berjalan secara efektif dan efisien, baik mengenai prosedur piutang, penagihan piutang, penjualan kredit, dan masalah piutang lainnya. Menurut Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) no. 43: “Piutang adalah jenis pembiayaan dalam bentuk pembelian dan atau pengalihan piutang atau tagihan jangka pendek suatu perusahaan yang berasal dari transaksi usaha”. Sedangkan secara umum, piutang usaha adalah aktivitas yang muncul karena kegiatan perusahaan yang menjual jasa kepada pihak lain terlebih dahulu dan baru menerima pembayaran di kemudian hari sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati. Secara sederhana piutang usaha ini akan muncul karena adanya penjualan secara kredit yang dilakukan oleh perusahaan. Segala bentuk penjualan secara kredit kepada pelanggan dari transaksi masa lalu menimbulkan piutang. Perputaran piutang yang baik dan terkontrol sangat mempengaruhi perkembangan perusahaan. Kurangnya pengendalian piutang akan mengakibatkan kerugian yang cukup berpengaruh terhadap aktivitas operasional perusahaan. Pada tahun 2020, satu dunia di gemparkan oleh adanya virus *covid-19* tak terkecuali negara Indonesia. Tepatnya Pada 2 Maret 2020, untuk pertama kalinya pemerintah mengumumkan dua kasus pasien positif *Covid-19* di Indonesia. Sejak awal Januari kemungkinan besar virus (*SARS-CoV-2*) itu sudah masuk ke Indonesia. Hanya saja identifikasi kasus pertama pada awal Maret itu sudah merupakan transmisi lokal dan bukan penularan kasus impor. Pandemi sangat berdampak terhadap pertumbuhan ekonomi di negara ini. Tidak sedikit perusahaan yang mengalami kerugian akibat virus ini, salah satunya dengan menurunnya omset penjualan dikarenakan banyak masyarakat yang daya belinya menurun drastis, karena mereka lebih mementingkan pembelian kebutuhan pokok dan obat-obatan untuk menunjang imun agar bisa melindungi diri dari paparan virus *covid-19* daripada membeli kebutuhan lainnya. Jika kondisi seperti ini dibiarkan berlarut-larut maka resiko yang akan ditimbulkan tidak main-main terhadap kehidupan perusahaan, banyak perusahaan yang mengalami penurunan pendapatan akibat wabah ini. Maka dari itu penulis melakukan penelitian terkait tingkat perputaran piutang dimasa sebelum dan disaat pandemi *covid-19* agar dapat mengetahui perkembangan perusahaan.

TUNJAUAN PUSTAKA

Pengertian Penjualan

Menurut Mulyadi (2017:202), “Penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa dengan harapan akan memperoleh laba dari adanya transaksi tersebut dan penjualan dapat diartikan sebagai pengalihan atau pemindahan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual ke pembeli.” Dengan tingkat penjualan yang tinggi, perusahaan dapat meraih keuntungan yang optimal. Dimana keuntungan dan kepuasan pelanggan merupakan ukuran penilaian dari keberhasilan suatu perusahaan dan keberlangsungan hidup perusahaan. Penjualan menjadi sebuah hal yang sangat penting bagi perusahaan, sebab nilai keuntungan ataupun kerugian yang diperoleh dari aktivitas penjualan menjadi sumber yang membentuk nilai keseluruhan perusahaan. Penjualan dapat diartikan sebagai suatu kegiatan transaksi yang dilakukan oleh dua belah pihak atau lebih dengan menggunakan alat pembayaran yang sah. Dalam suatu perusahaan, penjualan merupakan salah satu fungsi pemasaran yang sangat penting dalam mencapai sebuah tujuan. Suatu perusahaan tujuan utamanya adalah memperoleh laba untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan yang merupakan sumber pendapatan dalam melakukan transaksi jual dan beli. Semakin besar suatu penjualan maka semakin besar

pula pendapatan yang diperoleh perusahaan tersebut. Jadi secara umum penjualan dibagi menjadi dua macam yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit.

Definisi Penjualan Kredit

Menurut Mulyadi (2012:455), “penjualan tunai adalah suatu transaksi yang dilaksanakan oleh perusahaan dengan mewajibkan bagi pembeli untuk membeli dengan melakukan pembayaran terlebih dahulu sebelum barang diterima, lalu sesudah uang diterima oleh pihak perusahaan, maka barang tersebut diberikan kepada pembeli.”

Definisi Penjualan Tunai

Menurut Mulyadi (2017:161) “Transaksi penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan pesanan yang diterima dari pembeli untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya.”

Sistem Penjualan Kredit

Menurut Mulyadi (2017:167) “Sistem penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut.”

Pengertian Piutang

Menurut Herry (2017:150) “Piutang mengacu pada sejumlah tagihan yang akan diterima oleh perusahaan (umumnya dalam bentuk kas) dari pihak lain, baik sebagai akibat penyerahan barang dan jasa secara kredit memberikan pinjaman maupun sebagai akibat kelebihan pembayaran kepada pihak lain (untuk piutang pajak).”

Sedangkan menurut Mardiasmo (2016:51), “Piutang adalah tagihan yang timbul dari penjualan barang dagang dan jasa secara kredit.”

Perputaran Piutang

Menurut (Susanti, 2019:35), “Perputaran piutang sering disebut sebagai *receivable turnover*. Kemampuan dana yang dimiliki sebuah perusahaan dalam menanamkan transaksi berputarnya piutang pada periode tersebut disebut sebagai perputaran piutang. Rasio ini berkemampuan memberikan gambaran terjadi kesekian kali piutang dapat berputar pada satu tahun.

METODE PENELITIAN

Tuliskan dalam bagian ini beberapa hal pokok sebagai berikut: metode pengumpulan, pengolahan, dan analisis.

A. Lokasi dan waktu penelitian

Penelitian ini dilaksanakan PT.Globalkartu Indonesia Surabaya yang berada di Komplek Ruko Mangga Dua, Jl Jagir Wonokromo No.100, obyek penelitian didasarkan pada pertimbangan kemudahan untuk memperoleh data yang diperlukan dalam penelitian ini dan kemungkinan untuk mengaplikasikan hasil penelitiannya. Lama penelitian ini dilaksanakan selama 8 bulan, mulai dari bulan November 2021 sampai dengan bulan Juni 2022 lama penelitian dilaksanakan.

B. Pendekatan penelitian

Metode penelitian menggunakan metode kualitatif. Sedangkan bentuk operasional data penelitian ini adalah melalui pendekatan filsafat post positivisme. Dan pendekatan studi kasus

C. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data adalah cara yang sistematis dan sangat penting dengan tujuan untuk memecahkan pokok permasalahan dalam suatu penelitian. Metode pengumpulan data yang dipergunakan dalam penelitian ini adalah :

1. Studi Pustaka (*Library Research*) Yaitu mengumpulkan data-data yang didapat dari jurnal ekonomi, buku literatur dan bahan-bahan yang berhubungan dengan permasalahan yang dibahas dalam penelitian ini yang berfungsi sebagai bahan referensi yaitu tentang pengelolaan piutang.
2. Studi Lapangan (*Field Research*) yaitu metode penelitian dengan cara melakukan pengamatan langsung pada perusahaan yang bersangkutan (Observasi), dan wawancara langsung pada pihak-pihak yang berkaitan dengan perusahaan yang dikerjakan (*interview*). Dan melakukan dokumentasi dengan cara melakukan pencatatan, menyalin data dan laporan-laporan yang berkaitan dengan obyek penelitian yang sedang diteliti yang digunakan untuk menganalisis permasalahan yang sedang diteliti.

D. Analisis Data

Menurut Sugiyono (2018:482) analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data kedalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan mana yang dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah difahami oleh diri sendiri maupun orang lain. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis data kualitatif. Teknik analisis data kualitatif menggunakan pendekatan analisis rasio perputaran piutang (*Receivable Turnover*), *Average Collection Period* (ACP), Rasio tunggakan, dan rasio penagihan dengan rumus sebagai berikut :

1. Rasio Perputaran Piutang (*Receivable Turn Over*)

Rasio yang digunakan untuk mengukur berapa lama penagihan piutang selama satu periode atau berapa kali dana yang ditanam dalam piutang ini berputar dalam satu periode. Cara menghitung rasio ini adalah dengan membandingkan antara penjualan kredit dengan rata-rata piutang.

Rumus mencari (*Receivable Turn Over*) adalah sebagai berikut :

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

Semakin besar nilai rasio perputaran piutang, maka semakin baik perputaran piutang perusahaan karena, modal perusahaan semakin cepat kembali. Tingkat perputaran piutang sendiri menggambarkan tingkat efisien modal perusahaan.

2. *Average Collection Period* (ACP)

Rasio ini 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* dan investasi dalam piutang menjadi terlalu rendah.

Perhitungannya adalah sebagai berikut :

$$\text{ACP} = \frac{365}{\text{Tingkat Perputaran Piutang}}$$

3. Rasio Tunggakan

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

$$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{\text{Jumlah Piutang Tertunggak Pada Akhir Periode}}{\text{Total Piutang Pada Periode Yang Sama}} \times 100\%$$

Berdasarkan standart pengukuran piutang tak tertagih, apabila adanya rasio tunggakan > 1% maka semakin besar resiko piutang tak tertagih, apabila rasio tunggakan ≤ 1% maka semakin kecil resiko kerugian piutang tak tertagih.

4. Rasio Penagihan

Rasio ini digunakan untuk mengetahui sejauh mana aktivitas penagihan yang dilakukan atau berapa besar piutang yang tertagih dari total piutang yang dimiliki perusahaan.

Perhitungannya adalah sebagai berikut :

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

Semakin besar rasio penagihan berarti semakin lancar tingkat perputaran piutang perusahaan dan sebaliknya jika semakin kecil rasio penagihan maka semakin lambat tingkat perputaran piutang perusahaan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Data dan Deskripsi hasil penelitian

Berikut daftar piutang PT.Globalkartu Indonesia pada tahun 2018,2019,2020 Sebagai berikut :

Tahun	Saldo Awal Piutang (Rp)	Penjualan Kredit (Rp)	Piutang Tertagih (Rp)	Piutang Tertunggak (Rp)	Keterangan
2018	317.781.777	3.527.131.613	3.547.315.574	297.597.816	Sebelum Pandemi
2019	297.597.816	3.579.182.879	3.613.246.008	263.534.687	Sebelum Pandemi
2020	263.534.687	3.462.909.247	3.235.909.247	490.534.687	Pandemi

Sumber : Data Piutang PT. Globalkartu Indonesia Surabaya

Dari data diatas dapat kita lihat perbandingan piutang dimasa sebelum dan disaat pandemi *covid-19*, peneliti dapat menganalisis rasio keuangan pada PT.Globalkartu Indonesia, yaitu rasio perputaran piutang (*Receivable Turn Over*), Rata-rata Piutang (*Average Collection Period*), Rasio Tunggakan, dan Rasio Penagihan pada tahun 2018-2020 adalah sebagai berikut :

1. Rasio Perputaran Piutang.

Merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa lama penagihan piutang selama satu periode. Semakin besar nilai dari rasio perputaran piutang maka semakin baik perputaran piutang perusahaan karena modal perusahaan semakin cepat kembali. Tingkat perputaran piutang sendiri menggambarkan efisiensi modal suatu perusahaan Rumus menghitung Rasio Perputaran Piutang (*Receivable Turn Over*) adalah sebagai berikut :

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

$$\text{Perputaran piutang} = \frac{\text{Penjualan / Pendapatan}}{\text{Rata-rata piutang}}$$

Hasil perhitungan RTO

Tahun	Penjualan Kredit (Rp)	Rata Rata Piutang (Rp)	RTO (kali)	Keterangan
2018	3.527.131.613	307.689.797	11,5	Sebelum Pandemi
2019	3.579.182.879	280.566.252	12,8	Sebelum Pandemi
2020	3.462.909.247	377.034.687	9,2	Pandemi

Sumber : Data Diolah Peneliti 2022

2. Average Collection Periode (rata-rata umur Piutang)

Rasio ini 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* dan investasi dalam piutang menjadi terlalu rendah.

Perhitungannya adalah sebagai berikut :

$$\text{ACP} = \frac{365}{\text{Tingkat Perputaran Piutang}}$$

Hasil Perhitungan (ACP)

Tahun	RTO (Kali)	ACP (Hari)	Keterangan
2018	11,5	32	Sebelum Pandemi
2019	12,8	29	Sebelum Pandemi
2020	9,2	40	Pandemi

Sumber : Data Diolah Peneliti 2022

Rasio Tunggakan

Rasio ini dipergunakan untuk mengetahui seberapa besar jumlah piutang yang sudah jatuh tempo dan yang belum dapat ditagih dari jumlah penjualan kredit yang dilakukan.

Perhitungannya sebagai berikut :

$$\text{Rasio tunggakan} = \frac{\text{Jumlah total piutang tertunggak akhir periode}}{\text{Total piutang pada periode yang sama}} \times 100\%$$

Hasil perhitungan Rasio Tunggakan piutang

Tahun	Piutang Tertunggak (Rp)	Total Piutang (Rp)	Rasio Tunggakan (%)	Keterangan
2018	297.597.816	3.844.913.390	7,7	Sebelum Pandemi
2019	263.534.687	3.876.780.695	6,8	Sebelum Pandemi
2020	490.534.687	3.726.443.934	13,2	Pandemi

Sumber : Data Diolah Peneliti 2022

Rasio Penagihan

Rasio ini digunakan untuk mengetahui sejauh mana aktivitas penagihan yang dilakukan atau berapa besar piutang yang tertagih dari total piutang yang dimiliki perusahaan. Perhitungannya adalah sebagai berikut :

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

Hasil perhitungan Rasio Penagihan Piutang

Tahun	Jumlah Piutang Tertagih (Rp)	Total Piutang (Rp)	Rasio Penagihan (%)	Keterangan
2018	3.547.315.574	3.844.913.390	92	Sebelum Pandemi
2019	3.613.246.008	3.876.780.695	93	Sebelum Pandemi
2020	3.235.909.247	3.726.443.934	87	Pandemi

Sumber : Data Diolah Peneliti 2022

PEMBAHASAN

1. Analisis RTO (*receivable Turn Over*)

Pada akhir tahun 2018 saldo awal PT. Globalkartu Indonesia adalah sebesar Rp 371.781.777 sedangkan pada akhir tahun 2018 saldo akhir piutang sebesar Rp 297.597.816. Maka piutang rata-rata pada tahun 2018 adalah Rp 307.689.797 sedangkan RTONya adalah 11,5 kali yang artinya bahwa tingkat perputaran piutang 11,5 kali dalam waktu satu tahun. Pada akhir tahun 2019 saldo awal PT. Globalkartu Indonesia adalah sebesar Rp 297.597.816 sedangkan pada akhir tahun 2019 total saldo akhir piutang sebesar Rp 263.534.687. Maka piutang rata-rata pada tahun 2019 adalah Rp 280.566.252, sedangkan RTONya adalah 12,8 kali. Pada tahun 2020 dengan jumlah penjualan kredit sebesar Rp 3.235.909.247, Pada penjualan diatas dikatakan bahwa tingkat perputaran piutang adalah 9,2 kali.

2. Analisis ACP

Pada tahun 2018 rata rata piutang berputar selama 32 hari, hal ini berarti secara rata-rata perusahaan dapat mengumpulkan piutangnya dalam jangka waktu 32 hari. Pada

tahun 2019 rata-rata piutang berputar selama 29 hari, hal ini berarti secara rata-rata perusahaan mengumpulkan piutangnya dalam jangka waktu 29 hari. Pada tahun 2020 rata-rata piutang berputar selama 40 hari, hal ini berarti secara rata-rata perusahaan mengumpulkan piutangnya dalam jangka waktu 40 hari.

3. Analisis Rasio Tunggakan

rasio tunggakan pada tahun 2018 sebesar 7,7% tahun 2019 sebesar 6,8% dan tahun 2020 sebesar 13,2%. Dari perhitungan rasio diatas menunjukkan bahwa rasio pada tahun 2019 tunggakan yang paling rendah dibandingkan tahun 2018 dan tahun 2020. Hal ini dapat menguntungkan perusahaan karena perusahaan sudah baik dalam manajemen penagihan piutangnya.

4. Analisis Rasio Penagihan

Dari hasil penagihan rasio diatas di tunjukan bahwa pada tahun 2018 rasio penagihannya sebesar 92% di tahun 2019 sebesar 93%, dan pada tahun 2020 rasio penagihan sebesar 87%.

Hal ini menunjukkan melemahnya pengumpulan piutang dan Menggambarkan manajemen pengumpulan piutang pada saat itu kurang baik sehingga menyebabkan menurunnya tingkat rasio penagihan.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil perhitungan dan analisis yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, maka ada beberapa hal yang dapat disimpulkan yaitu :

1. Perputaran Piutang (*Receivable turn over*)

Dari hasil analisis data diatas kondisi perputaran piutang yang terjadi pada PT.Globalkartu Indonesia pada tahun 2018-2020 mengalami ketidaktetapan atau (naik-turun). Terjadi kenaikan pada tahun 2018 ke tahun 2019 dan terjadi penurunan pada tahun 2019 ke tahun 2020. Perputaran piutang pada tahun 2018 sebesar 11,5 kali, di tahun 2019 sebesar 102,8 kali, dan di tahun 2020 sebesar 9,2 kali. Sehingga dapat di simpulkan bahwa perputaran piutang pada PT. Globalkartu Indonesia kurang baik dan efektif. Adanya kelonggaran dalam syarat pembayaran yang membuat modal kerja yang tertanam dalam bentuk piutang lama kembali menjadi kas yang berarti semakin menurun tingkat perputaran piutang

2. *Average Collection Period (ACP)*

Rasio ini menunjukkan bahwa ACP PT. Globalkartu Indonesia setiap tahunnya kurang baik. Pada tahun 2019 ke tahun 2020 rata rata piutang dikatakan sangat buruk (tidak baik) karena pengumpulan piutang lewat dari penetapan jangka waktu kredit yang diberikan oleh perusahaan yaitu 30 hari. Hal ini terkendala oleh pandemi *covid-19* Karena adanya pembatasan sosial dan situasi yang tidak memungkinkan untuk bertatap muka dengan pelanggan sehingga usaha manajemen dalam pengumpulan piutang tidak baik.

3. Rasio Tunggakan

Dari hasil analisis data diatas rasio tunggakan menunjukan dari tahun 2018-2020 mengalami ketidakstabilan. Pada tahun 2018 ke tahun 2019 perusahaan mulai memperbaiki sistem penagihan piutangnya sehingga rasio tunggakan mengalami penurunan. Sedangkan di tahun 2020 perusahaan mengalami kenaikan rasio tunggakan yang cukup tinggi sebesar 13,2%. Hal ini disebabkan faktor pandemi yang menyebabkan banyak pihak yang mengalami penurunan pendapatan sehingga banyak pelanggan (debitur) yang tidak bisa membayarkan tagihan secara

tepat waktu. Semakin besar rasio tunggakan akan semakin buruk bagi perusahaan, karena ini berarti perusahaan tidak mampu menangani pengembalian piutangnya dengan baik.

4. Rasio Penagihan

Dari hasil analisis data diatas rasio penagihan PT. Globalkartu indonesia dikatakan belum maksimal. Rasio penagihan pada tahun 2018 sebesar 92%, pada tahun selanjutnya yaitu tahun 2019 perusahaan mulai memperbaiki tingkat rasio penagihannya yaitu sebesar 93%, akan tetapi pada tahun 2020 tingkat rasio penagihan turun menjadi 87%. Semakin besar rasio penagihan maka akan semakin baik bagi perusahaan karena itu berarti semakin besar pengambilan modal perusahaan, dan sebaliknya semakin kecil rasio penagihan maka akan berakibat buruk bagi perusahaan karena semakin kecil piutang perusahaan yang berubah menjadi kas.

SARAN

Berdasarkan hasil analisis dan kesimpulan diatas, maka saran-saran yang dapat di kemukakan untuk dijadikan perbaikan yakni :

1. Perusahaan PT.Globalkartu Indonesia perlu memperbaiki tingkat perputaran piutang dengan cara mengubah standar kredit yang digunakan untuk menyeleksi calon pelanggan. Pelanggan lama tetap diseleksi kembali untuk mengetahui latar belakang calon pelanggan dimana digunakan untuk mengetahui kemampuan debitur dalam memenuhi kewajibannya kelak apabila diberikan kredit.
2. Perusahaan perlu meninjau kembali kebijaksanaan dalam memberikan kelonggaran yang terlalu besar bagi pelanggan dalam melunasi hutangnya, karena hal tersebut dapat mengakibatkan perusahaan mengalami kesulitan modal kerja. Perusahaan bisa memperbarui syarat kredit yang awalnya n/45 diganti dengan kebijakan baru seperti n/30.
3. Melihat saldo akhir piutang dimasa pandemi tahun 2020 cenderung semakin besarnya piutang yang tertunggak, maka periode berikutnya sebaiknya perusahaan meningkatkan kegiatan yang mengarah pada upaya pengembalian piutang tersebut, serta agar tetap memperhatikan penjualan kredit agar tetap sesuai dengan prosedur yang ditetapkan. Perjanjian pembayaran di awal transaksi seperti pembayaran uang muka sebelum proses produksi selesai, atau bisa juga dengan pilihan lain ketika tagihan sudah terbit pihak pelanggan harus langsung memberikan Bilyet Giro kepada perusahaan dengan tanggal jatuh tempo yang sudah di sepakati oleh kedua belah pihak.
4. Peneliti selanjutnya diharapkan dapat mengkaji lebih banyak sumber maupun referensi yang terkait dengan analisis tingkat perputaran piutang dan pengelolaan piutang agar hasil penelitiannya dapat lebih baik dan lebih lengkap lagi. Peneliti selanjutnya diharapkan lebih mempersiapkan diri dalam proses pengambilan, pengumpulan dan segala sesuatunya sehingga penelitian dapat dilaksanakan lebih baik dan ditunjang dengan wawancara kepada sumber yang kompeten dalam kajian ini.
5. Perusahaan memerlukan adanya penerapan *Standart Operational Procedure* (SOP). Dengan adanya SOP diharapkan kualitas pekerjaan akan semakin membaik. Prosedur terkait penjualan dan piutang yang telah tersusun dapat terlaksana dengan baik, kebijakan yang ada dapat dipatuhi dan konsisten dengan batasan-batasan yang sudah diatur perusahaan. Karena salah satu manfaat SOP adalah untuk mempermudah proses kerja. Prinsip ini dimaksudkan agar prosedur

standar yang akan disusun bisa dengan mudah dipahami dan diterapkan kepada para pegawai, serta tidak menyulitkan.

Daftar Pustaka

- Aulia, Rizki. 2021. *Analisis Sistem Pengendalian Intern Pembelian dan Penjualan batubara pada PT. Berkat Banjar Mandiri Kabupaten Banjar*. Jurnal Ilmiah Ekonomi Bisnis. Jilid 7, No 1, Maret 2021. Hal 094-101 Retrieved from : <http://ejournal>.
- Andarningtyas, Natisha. (2020) Retrieved from https://www.kominfo.go.id/content/detail/31792/-2020-di-tengah-pandemi-covid-19/0/sorotan_media
- Carls S. Warren dkk. 2017. *Pengantar Akuntansi 1*. Buku 1. Edisi 4. Jakarta : Salemba Empat
- Cornelia, Vera. (2019) *Analisis Pengelolaan Piutang sebagai Upaya meningkatkan profitabilitas perusahaan produk ekspor PT. Surya Indogoals Periode 2015-2017*. Universitas Bhayangkara Surabaya
- Erasma F. Zalogo (2021) *Analisis Piutang tak tertagih terhadap tingkat perputaran piutang pada CV. Berlian Abadi Gunungsitoli*. Jurnal Riset Manajemen dan Bisnis Vol. 6 no. 2. Sep 2021
- Fahmi, Irham. (2017). *Analisis Laporan Keuangan*. Bandung: Alfabeta.
- Featy Octaviany, Kustari, Nofi Anasari (2020) *Analisis Tingkat Perputaran Piutang pada PT. Anugrah Textile di Jakarta*. Jurnal Lentera Akuntansi Volume 5 Nomor 1, Mei 2020
- Hery. 2017. *Analisis Laporan Keuangan (Integrated and Comprehensive edition)*. Jakarta : Grasindo
- Hery, *Financial Ratio For Business 2017* Jakarta: Bumi Aksara.
- Hidayat, Ahmad Robi (2019) *Pengaruh Perputaran Modal Kerja, Perputaran Kas, Perputaran Piutang, Dan Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bei*. Undergraduate thesis, STIE Perbanas Surabaya. Retrieved from : <http://eprints.perbanas.ac.id/4836/>
- Husaeni (2017). *Analisis tingkat perputaran piutang terhadap pengelolaan piutang pada PT. Sinar Galesong Mandiri Makassar*. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar
- Kasmir. 2003. *Bank Dan Lembaga Keuangan lainnya*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada
- Kasmir. 2019. *Analisis Laporan Keuangan*. Edisi Pertama cetakan kedua belas Raja Grafindo Persada: Jakarta
- .Mardiasmo. 2016. *Akuntansi Keuangan Dasar 2*, Edisi 2. Yogyakarta: BPFE
- Mulyadi. 2017. *Sistem Akuntansi*. Edisi Keempat. Jakarta: Salemba Empat.
- Novitasari, Siswi. (2021). *Analisis Piutang Tak Tertagih Terhadap Tingkat Perputaran Piutang pada PT. Surabaya ID Card Printing*. Universitas Bhayangkara Surabaya.
- PSAK No. 71 (2018), *Definisi Standart Akuntansi Piutang*
- Rachman, R. (2019). *Analisa Pengendalian Piutang terhadap Resiko Piutang tak tertagih pada PT Esenvaal Putera Megatrading Tbk Cabang Bogor*, Jurnal Ilmiah Akuntansi Kesatuan, 7(3), 343-350
- Riono, Pandu. (2020) Retrieved from

<https://www.kompas.com/sains/read/2020/05/11/130600623/diumumkan-awal-maret-ahli--virus-corona-masuk-indonesia-dari-januari?page=all>

Sugiyono, 2018. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

Sugianto, Julita (2019) *Analisis Prosedur Pemberian Kredit dan Penagihan Piutang dalam meminimalkan Piutang tak tertagih pada PT. Aneka Tata Niaga*
Undergraduate thesis, STIE Perbanas Surabaya.

Susanti, E (2018). *Analisis Tingkat Perputaran Piutang Pada PT. Star Paper Supply Periode 2012-2016* (Doctoral dissertation, Universitas Muhammadiyah Surabaya).