



Jurnal Ilmiah Akuntansi

Analisa Perputaran Piutang Usaha Terhadap Efektivitas Arus Kas

(Studi kasus Pada Perusahaan Distributor ABC di Surabaya)

Tjandra Wasesa

Universitas 45 Surabaya

email : tjandra.wasesa@univ45sby.ac.id

ABSTRACT

Planning efforts as well as receivable turnover analysis are needed to determine management policies. Management of receivable procedures, credit sales, and collection of receivables to the write-off of trade receivables is expected to run effectively. Accounts receivable turnover is directly related to cash flow, so it will affect the company's operational activities. This study intends to describe the analysis of accounts receivable turnover on the effectiveness of cash flow in distributor companies in Surabaya. More or less trade receivables will affect the effectiveness of cash flow, because more and more money capital is stuck on uncollectible receivables, it will hamper the smooth operation of operations that depend on cash flow turnover. In the results of this study it was found that the results of the application of receivables turnover analysis showed an increasing improvement, although the average period of collection of receivables was still relatively slow, but this became an evaluation as well as input for the company to take a plan in providing sales on credit in the future. come.

Keywords: Accounts receivable turnover and cash flow effectiveness

Latar Belakang

Kegiatan operasional perusahaan hendaknya selalu dilakukan pengawasan secara berkesinambungan, karena menyangkut kelancaran dan keberlangsungan suatu perusahaan. Semua perusahaan selalu berusaha untuk memproduksi barang berkualitas terbaik dengan biaya yang rendah dalam rangka meningkatkan daya saing baik di pasar domestik maupun pasar global. Jika perkembangan perusahaan tersebut tidak didukung oleh pengawasan yang ketat, maka hal ini dapat menimbulkan banyak permasalahan dalam kegiatan usaha seperti, penyalahgunaan penyaluran kredit yang bisa berdampak pada kredit macet, yang pada akhirnya mengganggu kelancaran dan kelangsungan hidup perusahaan.

Pada umumnya tujuan suatu perusahaan adalah untuk memperoleh keuntungan, menjaga kelangsungan hidup dan kesinambungan operasi perusahaan, sehingga mampu berkembang menjadi perusahaan yang besar dan tangguh. Kesuksesan perusahaan dalam bisnis diantaranya bisa dicapai melalui 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, baik mengenai prosedur piutang, penagihan piutang, penjualan kredit dan masalah piutang lainnya.

Submit : 14 Februari 2022, Revised 24 April 2022, Accepted : 03 Mei 2022

Piutang merupakan salah satu jenis aktiva lancar yang tercantum dalam neraca. Di dalam piutang tertanam sejumlah investasi perusahaan yang tidak terdapat pada aktiva lancar lainnya. Untuk itu pengelolaan piutang memerlukan perencanaan yang matang, mulai dari penjualan kredit yang menimbulkan piutang sampai menjadi kas. Investasi yang terlalu besar dalam piutang bisa menimbulkan lambatnya perputaran arus kas, sehingga akan berpengaruh dalam penurunan penjualan dan kesempatan untuk menghasilkan keuntungan atau laba.

Secara umum perusahaan telah mempersiapkan perencanaan yang sistematis dalam mengelola sumber dayanya untuk mencapai tingkat perkembangan dan pertumbuhan yang diharapkan yang dapat dicapai melalui peningkatan volume penjualan. Untuk meningkatkan volume penjualan, perusahaan cenderung melakukan penjualan barang dan jasa secara kredit dalam rangka meraih pelanggan sebanyak mungkin. Kebijakan penjualan barang dan jasa secara kredit yang diterapkan perusahaan menimbulkan piutang, dimana dana yang diinvestasikan dalam piutang tersebut diharapkan akan kembali dalam waktu kurang dari satu tahun, sehingga dapat dijadikan sebagai salah satu sumber pendapatan bagi perusahaan untuk memenuhi kebutuhan keuangan perusahaan. Sesuai dengan standart perputaran piutang menurut Harnanto (2018:194) menyatakan bahwa : “Sebagai pedoman dalam rasio perputaran piutang sebaiknya berputar berkisar antara 10 kali hingga 15 kali untuk menentukan tinggi atau rendahnya perputaran piutang yang terjadi selama periode tertentu.”

Seringkali suatu perusahaan mengalami masalah yang berkaitan dengan timbulnya piutang, sehingga dana yang tertanam pada piutang akan berpengaruh aliran arus kas.

Adapun suatu masalah yang sering terjadi yaitu saat konsumen lalai dalam melakukan pembayaran piutang. Hal ini akan berdampak bagi perusahaan, yaitu perputaran arus kas tidak stabil, sehingga menghambat operasional perusahaan seperti, perusahaan menjadi terlambat dalam pembayaran gaji karyawan, perusahaan tidak mampu membayar kewajiban-kewajibannya yang telah jatuh tempo dan penjualan pun tidak dapat mencapai hasil yang maksimal yang disebabkan oleh biaya operasional yang terhambat karena aliran kas yang macet pada piutang.

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

Suhubungan dengan piutang dalam kaitannya dengan arus kas dapat dikatakan bahwa piutang dapat mempengaruhi operasional perusahaan, sebab aktiva lancar perusahaan tertimbun dalam bentuk piutang dagang, dimana tingkat perputarannya rendah akibat dari penundaan pembayaran piutang yang telah jatuh tempo atau adanya piutang yang tidak tertagih, sehingga perusahaan mengalami kesulitan dalam biaya operasi usahanya, sehingga timbul cara untuk mencari sumber dana baru sebagai tambahan kas. Dan ini dapat menimbulkan kemungkinan terjadi tambahan hutang jangka pendek, karena kebutuhan yang mendesak walaupun suku bunga tinggi yang akhirnya mengurangi pendapatan bersih. Hal ini terjadi karena antara aktiva lancar (dalam hal ini piutang) mempunyai hubungan dalam perhitungan tingkat arus kas suatu perusahaan.

Dengan demikian, jelaslah bahwa manajemen piutang yang mencakup penentuan kebijaksanaan dan pengelolaan piutang erat hubungannya dengan operasi perusahaan sekaligus juga erat kaitannya dengan pembayaran-pembayaran yang harus segera dilakukan melalui pendapatan kasnya dari hasil penjualan kredit perusahaan tersebut.

KAJIAN PUSTAKA

Laporan Keuangan

Laporan keuangan merupakan bagian dari pelaporan keuangan suatu perusahaan. Laporan keuangan yang lengkap biasanya meliputi : neraca, laporan laba-rugi, laporan perubahan modal dan laporan perubahan posisi keuangan yang dibuat sekurang-kurangnya satu periode akuntansi. Dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan pengguna laporan keuangan, dan sebagai alat untuk mengukur kinerja perusahaan dalam satu periode akuntansi serta sebagai alat pengkomunikasian informasi keuangan dalam satu periode akuntansi. Laporan keuangan dibuat sebagai dasar manajemen untuk membuat suatu kebijakan, kreditor sebagai pertimbangan dalam memberikan kredit, sedangkan bagi investor sebagai bahan pertimbangan sebelum menanamkan modalnya.

Dalam penyajian laporan keuangan harus memperhatikan karakteristik laporan keuangan tersebut, antara lain relevansi, rentabilitas, komparabilitas, dan konsistensi. Sehingga laporan keuangan yang telah disajikan dapat digunakan dengan tepat oleh pengguna laporan keuangan tersebut.

Piutang

Kebanyakan perusahaan, piutang merupakan pos yang penting karena piutang menjadi sumber pendapatan yang besar jika dikenakan beban keuangan (seperti bunga). Di sisi lain, kurangnya pengendalian atas piutang dapat mengakibatkan kerugian yang cukup besar berupa piutang yang tak tertagih. Bahkan dengan prosedur penjualan kebijakan kredit dan penagihan yang baik. Piutang dapat mempengaruhi profitabilitas operasi perusahaan dengan berbagai cara. Hal ini membuat pengendalian, manajemen, dan akuntansi untuk piutang melibatkan pengakuan, penggolongan, penilaian serta pelaporannya. Penagihan piutang dan penggunaan piutang dalam membiayai operasi perusahaan juga merupakan pertimbangan penting.

Piutang mempunyai peranan yang sangat penting bagi perusahaan terutama dalam modal kerja, sebab piutang merupakan alat likuid perusahaan. Untuk itu, setiap perusahaan harus dapat menciptakan suatu kebijaksanaan dalam hal yang menyangkut piutang melalui manajemen atau pengelolaan piutang yang menguntungkan bagi perusahaan.

Bagi perusahaan pada umumnya, piutang merupakan harta lancar, karena piutang tersebut akan dapat dicairkan kembali menjadi uang kas dalam waktu yang relatif singkat, yaitu tidak lebih dari suatu siklus akuntansi yang normal, kecuali untuk piutang jangka panjang.

Jenis Piutang

Pada umumnya piutang timbul akibat dari penjualan barang atau jasa secara kredit, Berdasarkan jenisnya piutang diklasifikasikan sebagai berikut : IAI (2009:451)

- 1) Piutang dagang (*trade receivables*) adalah jumlah yang terhutang oleh pelanggan untuk barang dan jasa yang telah diberikan sebagai bagian dari operasi bisnis normal. Piutang dagang yang paling signifikan yang dimiliki perusahaan diklasifikasikan menjadi dua, yaitu :
 - a. Piutang usaha (*accounts receivable*) adalah janji lisan dari pembeli untuk membayar barang atau jasa yang dibeli. Piutang usaha biasanya dapat ditagih dalam waktu 30 - 60 hari dan merupakan akun terbuka (*open accounts*) yang berasal dari transaksi kredit jangka pendek.
 - b. Wesel tagih (*notes receivable*) adalah janji tertulis untuk membayar sejumlah uang tertentu pada tanggal tertentu di masa depan. Wesel tagih dapat berasal dari penjualan, pembiayaan, atau transaksi lainnya. Wesel tagih bisa bersifat jangka pendek ataupun jangka panjang.
- 2) Piutang Lain-lain / non dagang (*nontrade receivable*) adalah tagihan perusahaan kepada pelanggan atau pihak lain akibat dari transaksi yang secara tidak langsung berhubungan dengan kegiatan normal usaha perusahaan. Beberapa contoh yang termasuk dalam piutang jenis ini: piutang pegawai, piutang dari perusahaan afiliasi, piutang dividen, piutang bunga, dan lain-lain.

Jadi berdasarkan klasifikasi di atas, piutang dalam penyajiannya di neraca dipisahkan antara piutang jangka pendek dengan piutang jangka panjang. Untuk piutang non usaha pada umumnya didukung oleh dokumen berupa persetujuan formal tertulis. Piutang non usaha harus diikhtisarkan dalam judul perkiraan yang tepat dan dilaporkan secara terpisah dalam laporan keuangan.

Timbulnya Piutang dan Penagihan Piutang

Menurut Mulyadi (2009:15) dalam keadaan yang normal, piutang akan dihapus atau berkurang bila uang tagihan tersebut telah diterima dari debitur atau telah ada pembayaran pelunasan dari pihak terhutang sesuai dengan jumlah piutang dan tanggal pelunasannya. Piutang dagang ini timbul pada saat terjadinya perpindahan hak atas barang-barang dari tangan penjual ke tangan pembeli. Tetapi dalam praktek ketentuan tersebut sering mengalami kesulitan, karena perpindahan atas barang-barang waktunya sering berbeda dengan saat penyerahan barang-barang.

Banyak perusahaan cenderung menjual produk secara kredit selain sebagian secara tunai. Dengan penjualan secara kredit ini, maka perusahaan mempunyai investasi dalam bentuk piutang dagang, dimana besar kecilnya investasi dalam piutang ini dipengaruhi oleh beberapa faktor. antara lain : volume penjualan kredit, syarat pembayaran penjualan kredit, ketentuan tentang

pembatasan kredit, kebijaksanaan pengumpulan piutang, kebiasaan membayar dari para pelanggan.

Manajemen piutang merupakan hal yang sangat penting bagi perusahaan yang menjual produknya secara kredit. Manajemen piutang terutama menyangkut masalah pengendalian sejumlah piutang, pengendalian pemberian dan pengumpulan piutang, serta evaluasi terhadap politik kredit yang dijalankan oleh perusahaan. Di dalam usaha pengendalian piutang dilakukan oleh perusahaan adalah melalui kebijaksanaan kredit, yaitu harus memperhatikan tentang besarnya kebijaksanaan penjualan kredit yang dilakukan oleh perusahaan. Adapun tujuan dari perusahaan untuk memberikan kredit antara lain : meningkatkan volume penjualan, untuk meningkatkan laba, dan untuk meningkatkan syarat persaingan usaha.

Penilaian dan Perputaran Piutang

Terkadang dijumpai kenyataan bahwa berhubungan dengan keadaan para debiturnya, ada sejumlah piutang yang tidak dapat ditagih karena pihak debitur atau pihak terhutang tidak dapat membayar utangnya, baik sebagian maupun sepenuhnya.

Piutang tidak dapat ditagih itu harus dihapuskan, dan sebagai suatu kerugian yang dibebankan pada biaya atau kerugian penghapusan piutang. Apabila piutang dagang telah dicatat dalam pembukuan, persoalan berikutnya adalah bagaimana melaporkan piutang dagang dalam neraca. Piutang dagang harus dicatat dan dilaporkan sebesar netto yang bisa direalisasi yaitu jumlah kas bersih yang diperkirakan dapat diterima. Jumlah atau nilai kas bersih yang dapat diterima adalah jumlah piutang bruto setelah dikurangi dengan taksiran jumlah piutang yang tidak dapat diterima. Oleh karena itu, piutang harus tetap dicantumkan sebesar jumlah brutonya, tetapi dikurangi dengan jumlah yang ditagih.

Perputaran piutang adalah merupakan perbandingan antara jumlah penjualan kredit dengan rata-rata piutang yang terjadi dalam suatu periode tertentu. Bambang Riyanto (2009:215). Lebih lanjut bahwa tingkat perputaran piutang dapat diketahui dengan membagi jumlah penjualan kredit selama periode tertentu dengan jumlah rata-rata piutang (*average receivable*).

Piutang merupakan elemen modal kerja yang selalu dalam keadaan berputar, artinya piutang akan tertagih pada saat tertentu dan akan timbul lagi akibat penjualan. Periode perputaran piutang tergantung pada panjang pendeknya ketentuan waktu yang dipersyaratkan dalam syarat pembayaran kredit. Di sisi lain, syarat pembayaran kredit juga akan mempengaruhi tingkat perputaran piutang dimana tingkat perputaran piutang menggambarkan beberapa kali modal yang tertanam dalam piutang berputar dalam setahun. Semakin cepat perputaran piutang, menandakan bahwa modal dapat digunakan secara efisien.

Piutang yang dimiliki suatu perusahaan mempunyai hubungan yang erat dengan volume penjualan kredit. Posisi piutang dan taksiran waktu pengumpulannya dapat dinilai dengan menghitung tingkat perputaran piutang tersebut (*turn over receivable*), yaitu dengan membagi total penjualan kredit (*netto*) dengan piutang rata-rata. Rata-rata piutang kalau memungkinkan dapat dihitung secara bulanan atau tahunan yaitu saldo awal tahun ditambah saldo akhir tahun dibagi dua.

Makin tinggi ratio (*turn over*) menunjukkan modal kerja yang ditanamkan dalam piutang rendah, sebaliknya kalau ratio semakin rendah berarti terjadi *over investment* dalam piutang sehingga memerlukan analisa lebih lanjut, mungkin karena bagian kredit dan penagih bekerja tidak efektif atau mungkin ada perubahan dalam kebijaksanaan pemberian kredit.

Tingkat Perputaran Piutang

Dengan adanya penjualan secara kredit, maka akan menimbulkan piutang dagang, dimana dalam pengelolaannya perusahaan mengharapkan adanya tingkat perputaran piutang yang cepat, supaya modal yang tertanam dalam piutang dapat berputar secara terus menerus untuk memperlancar aktivitas operasional perusahaan pada suatu periode tertentu. Namun kadangkala perusahaan mengalami hambatan dalam mempercepat kembalinya piutang. Hal ini disebabkan

karena adanya pelanggan yang belum membayar atau melunasi piutangnya sampai dengan batas waktu yang telah ditetapkan. Mengenai perhitungan tingkat perputaran piutang ini, didapatkan dari rumus sebagai berikut :

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

Sedangkan piutang rata-rata dihitung secara tahunan, yaitu saldo awal tahun ditambah saldo akhir tahun dibagi dua.

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

Contoh :

Penjualan (netto) per tahun adalah sebesar Rp 100.000.000,- piutang awal usaha sebesar Rp 30.000.000,- piutang pada akhir tahun Rp 20.000.000,-.

Jawab :

$$\begin{aligned} \text{Rata-rata piutang usaha} &= \frac{\text{Rp 30.000.000,-} + \text{Rp 20.000.000,-}}{2} \\ &= \text{Rp 25.000.000,-} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Perputaran Piutang usaha} &= \frac{\text{Rp 100.000.000,-}}{\text{Rp 25.000.000,-}} \\ &= 4 \text{ kali} \end{aligned}$$

Jadi, perputaran piutang mengindikasikan 4 kali piutang ditagih selama periode akuntansi. Tingkat perputaran piutang usaha suatu perusahaan dapat menggambarkan tingkat efisiensi modal perusahaan karena makin cepat perputaran piutang berarti makin cepat modal kembali berarti modal yang ditanamkan dalam piutang akan kecil, sehingga dapat menghindari terjadinya *over investment*.

Sebaliknya jika perputaran piutangnya rendah berarti modal yang ditanamkan dalam piutang akan besar atau terjadi *over investment* dalam piutang. Dalam hal ini perlu dibatasi dan dianalisis lebih lanjut. Selain perputaran piutang yang digunakan sebagai indikator terhadap efisiensi ada atau tidaknya piutang, masih terdapat indikator lain yang cukup penting yaitu jangka waktu rata-rata pengumpulan piutang (*average collection period*).

Menurut S. Munawir, “Jangka waktu pengumpulan piutang adalah jangka yang menunjukkan waktu rata-rata yang diperlukan untuk menagih piutang”.

Periode pengumpulan piutang dihitung dengan membagi jumlah hari dalam satu tahun dengan tingkat perputaran piutang atau ratio antara piutang rata-rata dikalikan dengan jumlah hari dalam setahun dibagi dengan penjualan kredit bersih atau dituliskan dengan rumus sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Periode rata-rata pengumpulan piutang} &= \frac{360}{\text{Perputaran piutang}} \\ \text{atau,} & \\ \text{Periode rata-rata pengumpulan piutang} &= \frac{\text{Piutang rata-rata} \times 360}{\text{Penjualan kredit}} \end{aligned}$$

Menurut Agus Sartono “Periode pengumpulan piutang yaitu rata-rata hari yang diperlukan untuk merubah piutang menjadi kas. Biasanya ditentukan dengan membagi piutang dengan rata-rata penjualan harian. Ada yang menggunakan piutang rata-rata yang dibagi penjualan kredit, hal ini dilakukan apabila piutang awal telah sangat berbeda dengan piutang akhir tahun”.

$$\text{Periode pengumpulan piutang} = \frac{\text{Piutang} \times 360}{\text{Penjualan kredit}}$$

Periode pengumpulan piutang dapat memberikan tolak ukur mengenai lamanya waktu piutang dagang yang beredar. Apabila rata-rata jangka waktu penagihan piutang terlalu lama mungkin hal ini disebabkan pengendalian piutang yang kurang terkontrol terhadap para debitur, salah satu cara untuk memeriksa keadaan ini adalah dengan menyusun umur piutang. Dengan diketahuinya berapa tingkat perputaran piutang ini, maka pihak perusahaan akan dapat memperhitungkan segala resiko yang akan timbul di kemudian hari dari adanya piutang tersebut.

Laporan Arus Kas dan Penyajiannya

Laporan arus kas dimaksudkan untuk memberikan ikhtisar arus kas masuk dan arus kas keluar untuk suatu periode. Laporan arus kas juga memberikan informasi historis mengenai perubahan kas dari suatu perusahaan melalui laporan arus kas yang mengklasifikasikan arus kas berdasarkan aktivitas operasi, aktivitas investasi, maupun aktivitas pendanaan dalam suatu periode akuntansi." PSAK IAI No.2 (2009:2).

Menurut Wibowo (2009:113) terdapat empat langkah yang harus dilakukan dalam penyusunan laporan arus kas, yaitu sebagai berikut :

1. Menentukan jumlah perubahan kas dan ekuivalen kas
2. Menentukan jumlah kas bersih yang disediakan atau digunakan oleh aktivitas operasi
3. Menentukan jumlah kas bersih yang disediakan atau digunakan oleh aktivitas investasi
4. Menentukan jumlah kas bersih yang disediakan oleh aktivitas pendanaan, dan
5. Menyusun laporan arus kas secara lengkap.

Perusahaan menyajikan arus kas dari aktivitas operasi, investasi dan pendanaan dengan cara yang paling sesuai dengan bisnis perusahaan tersebut. Klasifikasi menurut aktivitas memberikan informasi yang memungkinkan para pengguna laporan untuk menilai pengaruh aktivitas tersebut terhadap posisi keuangan perusahaan serta terhadap sejumlah kas dan setara kas. Informasi tersebut dapat juga digunakan untuk mengevaluasi hubungan diantara ketiga aktivitas tersebut.

Suatu transaksi tertentu dapat meliputi arus kas yang diklasifikasi ke dalam lebih dari satu aktivitas. Sebagai contoh, jika pelunasan pinjaman bank meliputi pokok pinjaman dan bunga, maka bunga merupakan unsur yang dapat diklasifikasikan sebagai aktivitas operasi dan pokok pinjaman merupakan unsur yang diklasifikasikan sebagai aktivitas pendanaan.

Adapun langkah awal dalam menyusun laporan arus kas adalah membandingkan dua periode neraca berturut-turut untuk mengetahui perubahan dari setiap perkiraan neraca. Mengidentifikasi perkiraan-perkiraan neraca yang memperbesar kas dan memperkecil operasi, investasi dan pendanaan. Setelah itu menyajikan informasi tersebut dalam laporan arus kas.

Beberapa contoh arus kas dari aktivitas operasi adalah :

- a. Penerimaan kas dari penjualan barang dan jasa
- b. Penerimaan kas dari royalti, fees, komisi, dan pendapatan lain
- c. pembayaran kas kepada pemasok barang dan jasa
- d. pembayaran kas kepada karyawan
- e. penerimaan dan pembayaran kas oleh perusahaan asuransi sehubungan dengan premi
- f. pembayaran kas atau penerimaan kembali (restitusi) Pajak Penghasilan
- g. penerimaan dan pembayaran kas dari kontrak yang diadakan untuk tujuan transaksi usaha

Beberapa contoh arus kas yang berasal dari aktivitas investasi adalah :

- a. Pembayaran kas untuk membeli asset tetap, dan asset lainnya.
- b. Penerimaan kas dari penjualan tanah, bangunan, dan aset tetap lainnya.
- c. Perolehan saham atau instrumen keuangan perusahaan lain.
- d. Uang muka dan pinjaman yang diberikan kepada pihak lain serta pelunasannya.

Beberapa contoh arus kas yang berasal dari aktivitas pendanaan adalah :

- a. Penerimaan kas dari emisi saham atau instrumen modal lainnya.
- b. Pembayaran kas kepada para pemegang saham untuk menarik saham perusahaan.
- c. Penerimaan kas dari emisi obligasi, pinjaman, wesel, hipotik.
- d. Pelunasan pinjaman.

- e. Pembayaran kas oleh penyewa guna usaha (*lease*) untuk mengurangi saldo kewajiban yang berkaitan dengan sewa guna usaha pembiayaan (*finance lease*).

Untuk penyajiannya, format umum laporan arus kas digambarkan seperti berikut ini :

Nama Perusahaan	
LAPORAN ARUS KAS	
Periode Tercakup	
Kas yang dihasilkan (digunakan untuk) :	
Arus kas dari aktivitas operasi	Rp. xx
Arus kas dari aktivitas investasi	Rp. xx
Arus kas dari aktivitas pendanaan	Rp. xx _____
Kenaikan penurunan dalam kas	Rp. xx
Kas pada awal periode	Rp. xx _____
Kas pada akhir periode	Rp. Xx

Sumber : Kieso (2009 : 284)

Beberapa arus kas yang berkaitan dengan aktivitas investasi dan pendanaan diklasifikasikan sebagai aktivitas operasi. Misalnya, penerimaan pendapatan investasi (bunga dan deviden) dan pembayaran bunga ke pemberi pinjaman diklasifikasikan sebagai aktivitas operasi. Sebaliknya, beberapa arus kas yang berkaitan dengan aktivitas operasi diklasifikasikan sebagai aktivitas investasi atau pendanaan. Misalnya, kas yang diterima dari penjualan harta, pabrik, dan peralatan dengan keuntungan, meskipun dilaporkan dalam perhitungan laba-rugi, diklasifikasikan sebagai aktivitas investasi, dan pengaruh keuntungan yang berkaitan tidak akan termasuk dalam arus kas bersih dari aktivitas operasi. Demikian pula, keuntungan atau kerugian pada pembayaran (pelunasan) hutang umumnya merupakan bagian dari arus kas keluar yang berkaitan dengan pembayaran kembali jumlah yang dipinjam dan karenanya merupakan aktivitas pendanaan.

Hal yang perlu diperhatikan adalah akun-akun luar biasa seperti bunga dan dividen dapat diklasifikasikan sebagai aktivitas operasi, investasi dan pendanaan sesuai dengan sifat transaksinya. Pajak Penghasilan harus diklasifikasikan sebagai aktivitas pendanaan atau investasi.

Informasi untuk menyiapkan laporan ini biasanya berasal dari tiga sumber :

- 1) Neraca perbandingan memberikan jumlah perubahan dalam aktiva, kewajiban, dan ekuitas dari awal ke akhir periode.
- 2) Data perhitungan laba-rugi periode berjalan membantu pembaca menentukan jumlah kas yang disediakan atau digunakan selama periode tersebut.
- 3) Data transaksi terpilih dari buku besar memberikan informasi terinci tambahan yang diperlukan untuk menentukan bagaimana kas disediakan atau digunakan selama periode tersebut.

Penyusunan laporan arus kas dari sumber data di atas melibatkan tiga langkah pokok yaitu :

- 1) Menentukan perubahan dalam kas. Prosedur ini bersifat langsung karena perbedaan antara saldo awal dan akhir kas dapat dengan mudah dihitung dari pemeriksaan atas neraca perbandingan.
- 2) Menentukan arus kas bersih dari aktivitas operasi. Prosedur ini rumit, melibatkan analisis tidak hanya perhitungan laba-rugi tahun berjalan tetapi juga neraca perbandingan dan juga data transaksi terpilih.
- 3) Menentukan arus kas dari aktivitas investasi dan pendanaan. Semua perubahan lain dalam perkiraan neraca harus dianalisis guna menentukan pengaruhnya pada kas.

Pelaporan Arus Kas dari Aktivitas Operasi

Menurut Wibowo (2009:113) untuk pelaporan arus kas, khusus aktivitas operasi (*operating activities*) dapat disusun dengan dua metode :

1. Metode langsung (*direct method*)
Dengan metode ini kelompok utama dari penerimaan kas kotor dan pengeluaran kas kotor diungkapkan.
2. Metode tidak langsung (*indirect method*)
Metode ini diawali dengan laba (rugi bersih) kemudian disesuaikan dengan unsur-unsur :
 - a. Beban-beban yang bersifat non kas
 - b. Laba (rugi) yang merupakan bagian dari aktivitas selain operasi, dan
 - c. Perubahan dalam harta lancar atau utang lancar.

Titik awal yang berguna dalam menentukan arus kas bersih dari kegiatan operasi adalah memahami mengapa laba bersih harus dikonversi. Menurut prinsip-prinsip akuntansi yang diterima umum, sebagian besar perusahaan harus menggunakan dasar akuntansi akrual yang mensyaratkan bahwa pendapatan dicatat ketika menghasilkan (*earned*) dan beban dicatat ketika terjadi (*incurred*). Laba bersih mungkin mencakup penjualan kredit yang belum tertagih, dan beban mungkin sudah terjadi tetapi belum dibayar. Dengan demikian, menurut akuntansi akrual, laba bersih tidak akan mencerminkan arus kas bersih dari kegiatan operasi.

Untuk mendapatkan jumlah arus kas bersih dari kegiatan operasi diperlukan pelaporan pendapatan dan beban atas dasar kas. Hal ini dilakukan dengan mengeliminasi pengaruh transaksi laporan laba rugi yang tidak menimbulkan kenaikan atau penurunan kas. Konversi laba bersih menjadi arus kas bersih dari kegiatan operasi dapat dilakukan dengan menggunakan metode langsung dan metode tidak langsung.

Companies that have competence in the fields of marketing, manufacturing and innovation can make its as a source to achieve competitive advantage (Daengs GS, et al. 2020:1419).

To find out the results of the data, the technique of data analysis is also used to test the hypotheses put forward by the researchers, because the analysis of the data collected to determine the effect of the independent variables on the related variables is use multiple linear statistical test. (Enny Istanti, et al, 2020:113).

The research design is a plan to determine the resources and data that will be used to be processed in order to answer the research question. (Asep Iwa Soemantri, 2020:5).

Time management skills can facilitate the implementation of the work and plans outlined. (Rina Dewi, et al. 2020:14)

Standard of the company demands regarding the results or output produced are intended to develop the company. (Istanti, Enny, 2021:560).

Saat mengumpulkan sumber data, peneliti mengumpulkan sumber data berupa data mentah. Metode survei adalah metode pengumpulan data primer dengan menggunakan pertanyaan tertulis (Kumala Dewi, Indri et al, 2022 : 29)

Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan berlandaskan filsafah *pastpositivisme* (memandang realitas atau gejala yang dapat diklasifikasikan, relatif tetap, konkrit, teramati, teratur dan hubungan bersifat sebab akibat), untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah, dimana teknik pengumpulan data secara gabungan, serta analisis data bersifat induktif/kualitatif, sehingga hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari pada generalisasi. Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif karena memaparkan keadaan suatu objek. atau masalah yang ada dalam penelitian. Dalam penelitian ini masalah yang akan diteliti adalah analisa perputaran piutang terhadap efektivitas arus kas. Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui deskriptif sistematis dan aktual mengenai fakta-fakta serta hubungan antar permasalahan yang sedang diteliti kemudian diinterpretasikan untuk mendapatkan informasi yang diperlukan selanjutnya dibandingkan dengan teori yang ada untuk mendapatkan simpulan penyelesaian masalah yang tepat.

Jenis data yang diperoleh pada umumnya adalah data kualitatif dengan sumber data berasal dari data primer berupa kebijakan akuntansi piutang yang digunakan perusahaan serta metode pencatatan piutang yang diterapkan dalam kegiatan usaha.

Dalam usaha mendapatkan dan mengumpulkan data pada penelitian ini, maka bisa diterapkan teknik analisis yang merupakan proses mencari dan menyusun data secara sistematis yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan dan bahan-bahan lain, sehingga dapat mudah dipahami, dan temuannya dapat diinformasikan kepada pihak lain. Teknik analisa data yang digunakan antara lain : mengklasifikasikan laporan piutang per tahun, kemudian melakukan perhitungan dengan menggunakan analisis rasio perputaran piutang dari beberapa periode, serta membandingkan hasil perhitungan antar periode dan menganalisisnya untuk mengetahui perkembangan perusahaan, selanjutnya mengambil simpulan dan memberikan saran rekomendasi.

ANALISA DAN PEMBAHASAN

Sistem Manajemen Piutang

Sistem manajemen piutang diawali dari *input* atau masukan, *process*, hingga *output* atau keluaran. *Input* atau masukan dari sistem manajemen piutang ditandai oleh penjualan produk yang sebagian besar dilakukan secara kredit. Dengan tujuan untuk menjual lebih banyak kepada pelanggan dan kemudian akan berdampak pada pemasukan (*inflow*) perusahaan, terutama perolehan piutang. Pada saat perusahaan melakukan penjualan secara kredit, maka hal tersebut akan memungkinkan bertambahnya jumlah pelanggan untuk membeli produk perusahaan. Dari segi perusahaan, penjualan secara kredit memiliki tingkat resiko yang tinggi, yaitu ketika pelanggan membeli produk secara kredit, maka perusahaan harus mengimbangi dengan proses penagihan yang baik pula agar dapat mengurangi risiko hilangnya piutang akibat lalainya pelanggan dalam melunasi hutang-hutangnya.

Kemudian proses manajemen piutang ditandai oleh kegiatan penyiapan dokumen-dokumen penjualan (seperti surat PO dari pelanggan, Surat DR dari divisi *purchasing*, faktur pajak dari divisi *financial & accounting*), penerbitan *invoice*, hingga dilaksanakan kegiatan penagihan piutang kepada pelanggan. Penagihan piutang yang dilakukan akan sangat berdampak pada besarnya perolehan piutang perusahaan. Ketika perusahaan melakukan penagihan dengan baik, maka perolehan piutang juga akan baik pula. Namun pada pelaksanaannya, terkadang sering menghadapi beberapa kendala yang berasal dari pihak pelanggan lalai dalam membayar hutangnya ataupun keterlambatan pelanggan membayar hutang sesuai waktu jatuh tempo. Selain itu, juga terdapat beberapa kendala yang berasal dari pihak perusahaan seperti personil yang sangat terbatas dalam hal proses penagihan piutang, sehingga memungkinkan terjadinya *double job* dalam mengelola tagihan piutang, dan faktor-faktor yang berasal dari internal perusahaan.

Selanjutnya *output* atau keluaran dari sistem manajemen piutang yaitu besarnya jumlah piutang dalam mempengaruhi arus kas yang dimiliki oleh perusahaan. Pada saat jumlah piutang yang dimiliki perusahaan berjumlah cukup besar, artinya perusahaan telah melakukan suatu proses penagihan yang baik, karena sebagian besar piutang yang dimiliki oleh perusahaan berawal dari kegiatan penagihan, artinya piutang tidak secara langsung dibayarkan oleh pelanggan, tetapi diawali oleh adanya kegiatan penagihan terlebih dahulu. Jumlah piutang dapat dilihat pada hasil analisis per komponen, yang menunjukkan dari total pemasukan pada laporan neraca perusahaan adalah jumlah piutang yang paling besar.

Perputaran Piutang Usaha

Perputaran piutang merupakan kas yang diterima dari transaksi penjualan secara kredit. Pengukuran yang memadai dari perputaran piutang tersebut dapat dinilai dari berapa kali piutang yang ada dapat berubah menjadi kas, hal tersebut dapat dihitung dengan membagi total penjualan barang dengan jumlah piutang rata-rata yang dapat tertagih dalam satu tahun. Penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan piutang dan waktu jatuh tempo terjadi aliran kas masuk yang berasal dari pengumpulan piutang tersebut. Dengan demikian piutang merupakan elemen modal kerja yang juga dalam keadaan selalu berputar secara terus menerus, yaitu dari kas menjadi persediaan kemudian persediaan tersebut dijual secara kredit berupa penjualan barang, sehingga menimbulkan adanya piutang yang apabila piutang tersebut dibayar oleh pelanggan atau konsumen, maka secara otomatis akan menjadi kas.

Piutang pelanggan maupun piutang lainnya yang bukan pelanggan apabila sampai pada saat piutang tersebut jatuh tempo tidak dilunasi oleh penanggung hutang sebagaimana mestinya sesuai dengan perjanjian, peraturan atau sebab apapun yang menimbulkan piutang, maka hal ini dapat menimbulkan piutang macet. Dengan mengetahui seberapa besar perputaran piutang yang terjadi, maka akan dapat diketahui efektivitas arus kas, karena dengan tingkat perputaran piutang yang tinggi, maka akan semakin mempercepat tingkat perubahan aktiva non kas yang berbentuk piutang menjadi kas. Sehingga hal tersebut akan memperkecil kemungkinan tingkat piutang yang tidak tertagih dengan pendeknya jangka waktu penagihan piutang dan dapat mengurangi tingkat kesalahan perusahaan dalam menentukan perkiraan laba perusahaan dimana aktiva lancar perusahaan yang berupa piutang akan dapat berubah menjadi kas.

Data yang dipergunakan dalam menunjang proses analisis perputaran piutang bersumber pada data laporan keuangan yaitu neraca dan laporan laba rugi. Dalam laporan keuangan tersebut yang digunakan yaitu data penjualan dan aktiva lancar. Seiring dengan meningkatnya penjualan, maka penjualan secara kredit pun akan meningkat pula, hal ini dikarenakan pembayaran sebagian besar dilakukan secara kredit. Walaupun transaksi penjualan kredit dilakukan dengan jangka waktu yang pendek, tetapi banyaknya transaksi penjualan kredit tidak menutup kemungkinan adanya suatu piutang yang tidak terbayar akibat ketidak-mampuan pelanggan dalam melunasi hutangnya. Untuk mengetahui tingkat perputaran piutang, maka dianalisis dan diperbandingkan data penjualan dan piutang rata-rata berupa piutang usaha yang berasal dari laporan neraca dan laporan laba rugi.

Perhitungan dan Penerapan Metode Perputaran Piutang

Piutang yang dimiliki suatu perusahaan mempunyai hubungan yang erat dengan arus kas perusahaan. Posisi piutang dan taksiran waktu pengumpulannya dapat dinilai dengan menghitung tingkat perputaran piutang (*turn over receivable*). Rata-rata piutang dapat dihitung secara bulanan ataupun tahunan. Berikut adalah rumus perhitungan perputaran piutang :

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

$$\text{Piutang rata-rata} = \frac{\text{Saldo Awal Tahun} + \text{Saldo Akhir Tahun}}{2}$$

$$\text{Periode rata-rata pengumpulan piutang} = \frac{360}{\text{Perputaran piutang}}$$

atau,

$$\text{Rata-rata piutang tak tertagih} = \frac{\text{Piutang rata-rata} \times 360}{\text{Penjualan kredit}}$$

Tabel
Perhitungan Perputaran Piutang

Keterangan	Tahun x-1	Tahun x	Tahun x+1
Penjualan kredit	77.536.761.220,21	90.244.113.464,25	115.805.141.830,32
Piutang awal	6.348.841.757,47	26.024.339.004,85	10.931.584.024,96
Piutang akhir	26.024.339.004,85	10.931.584.024,96	32.281.953.455,70
Rata-rata piutang	16.186.590.381,16	18.477.961.514,91	21.606.768.740,33

Tingkat perputaran piutang	4,79	4,88	5,36
Periode rata-rata pengumpulan piutang	75,15	73,71	67,17
Rata-rata piutang tak tertagih	75,15	73,71	67,17

Sumber : data diolah

Bagi suatu perusahaan, apabila hari rata-rata penagihan piutang (*days of receivable*) lebih dari 60 hari, maka hal ini menunjukkan bahwa perusahaan tersebut kurang baik terutama bagian penagihan, sehingga tidak mampu menagih piutang pada saatnya atau perusahaan tersebut telah memberikan syarat-syarat kredit yang terlalu lunak kepada pelanggannya. Di samping itu, semakin besar *days of receivable* suatu perusahaan, maka semakin besar pula resiko kemungkinan kerugian yang timbul karena tidak tertagihnya piutang dan itu artinya aliran kas yang masuk ke perusahaan juga menjadi tidak stabil.

Analisis Perputaran Piutang Terhadap Efektivitas Arus Kas

Dilihat dari hasil perhitungan di atas menunjukkan bahwa perputaran piutang perusahaan ini dari tahun ke tahun mengalami peningkatan, hal ini bisa dilihat dari hasil perhitungan pada tahun $x-1$ tingkat perputaran piutangnya 4,79 kali, tahun x naik menjadi 4,88 kali, dan pada tahun $x+1$ naik lagi menjadi 5,36 kali, hal ini menunjukkan bahwa terdapat peningkatan, namun belum bisa dikatakan baik karena periode rata-rata pengumpulan piutang masih di atas 60 hari, sedangkan periode pengumpulan piutang yang baik itu tidak lebih dari 60 hari. Hal ini menunjukkan bahwa perputaran piutang dari tahun ke tahun semakin baik tingkat perputarannya meskipun periode rata-rata pengumpulan piutangnya masih di atas 60 hari, yang artinya bahwa periode pengumpulan piutang sudah tergolong membaik atau meningkat tetapi hal ini juga berarti tidak menutup kemungkinan adanya resiko piutang tak tertagih mengingat lamanya piutang itu kembali.

Apabila perputaran piutang itu lambat dan periode rata-rata pengumpulan piutang itu juga lama, maka hal itu menunjukkan bahwa kas yang diperoleh juga akan semakin menurun, sehingga pada akhirnya aliran kas yang masuk ke perusahaan juga tidak efektif. Apabila aliran kas yang masuk tidak efektif, maka akan memperlambat aktivitas yang ada di perusahaan. Dampaknya, perusahaan akan menjadi terlambat dalam membayar gaji karyawan, terlambat dalam pembayaran tagihan-tagihan yang telah jatuh tempo. Oleh sebab itu, apabila piutang tidak dapat dikelola dengan baik, maka perusahaan akan mengalami penurunan penerimaan kas yang pada akhirnya aliran kas menjadi tidak efektif dan pada akhirnya akan mengganggu pengeluaran yang berhubungan dengan anggaran penggunaan kas.

Kesimpulan

1. Perputaran piutang yang terjadi rata-rata dari tahun ke tahun mengalami peningkatan, dimana pada tahun sebelumnya sebanyak 4,79 kali, tahun x sebanyak 4,88 kali, sedangkan tahun sesudahnya sebanyak 5,36 kali. Hal ini menunjukkan bahwa tingkat perputaran piutang rata-rata meningkat, namun masih fluktuatif dan belum stabil, karena melihat dari sisi periode rata-rata pengumpulan piutang yang masih di atas 60 hari, sehingga hal ini memungkinkan akan timbulnya piutang tak tertagih mengingat lamanya piutang itu kembali.
2. Syarat pembayaran kredit akan mempengaruhi tingkat perputaran piutang, dimana tingkat perputaran piutang menggambarkan berapa kali modal yang tertanam dalam piutang yang berputar dalam setahun, semakin cepat perputaran piutang menandakan bahwa modal dapat digunakan secara efektif. Semakin cepat piutang itu kembali, maka dana yang tertanam pada piutang akan cepat kembali menjadi kas, sehingga kelancaran arus kas perusahaan bisa semakin meningkat dan dapat digunakan untuk segala bentuk pembiayaan sesuai anggaran pengeluaran kas seperti : pembayaran gaji, pembayaran tagihan, pembelian bahan baku dan lainnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Abikunto, Suharsimi. 2016. "*Metodologi Penelitian*". Jakarta : Penerbit PT. Raja Grafindo Persada.
- Andriani D. 2013. "*Penerapan Perputaran Piutang*". Surabaya
- Daengs, G. S. A., Istanti, E., Negoro, R. M. B. K., & Sanusi, R. (2020). The Aftermath of Management Action on Competitive Advantage Through Process Attributes at Food and Beverage Industries Export Import in Perak Harbor of Surabaya. *International Journal Of Criminology and Sociologi*, 9, 1418–1425.
- Dyckman, Dukes & Davis. 2010. "*Accounting Theory*". Edisi Kelima. Jakarta : Penerbit Erlangga.
- Harnanto. 2010. "*Manajemen Keuangan*". Edisi Pertama. Jakarta : Penerbit Bumi Aksara.
- Hery. 2009. "*Akuntansi Manajemen*". Edisi Pertama. Jakarta : Penerbit Erlangga.
- Ikatan Akuntan Indonesia. 2009. "*Standar Akuntansi Indonesia*". Jakarta : Salemba Empat.
- Istanti, Enny, et al. 2020. Impact Of Price, Promotion and Go Food Consumer Satisfaction In Faculty Of Economic And Business Students Of Bhayangkara University Surabaya, *Jurnal EKSPEKTRA Unitomo Vol.IV No. 2*, Hal. 104-120.
- Istanti, Enny, et al.2021. The Effect of Job Stress and Financial Compensation Toward OCB And Employee Performance. *Jurnal Media Mahardika Vol. 19 No. 3*,Hal. 560-569.
- Iwa Soemantri, Asep et al. 2020. Entrepreneurship Orientation Strategy, Market Orientation And Its Effect On Business Performance In MSMEs. *Jurnal EKSPEKTRA Unitomo Vol. IV No. 1*, Hal. 1-10.
- Kumala Dewi, Indri et al, 2022 Peningkatan Kinerja UMKM Melalui pengelolaan Keuangan,*Jurnal Ekonomi Akuntansi* , UNTAG Surabaya, Hal ; 23- 36
- Kieso, Donald E., Jerry J. Weygant, and Terry D. Warfield. 2007. "*Intermediate Accounting*". Terjemahan. Edisi Keduabelas Jilid 1 & 2. Jakarta : Penerbit Erlangga.
- Mulyadi. 2009. "*Akuntansi Biaya*". Yogyakarta. Penerbit : Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.
- Munawir. 2006. "*Analisa Laporan Keuangan*". Yogyakarta: Liberty.
- Riyanto, Bambang. 2009. "*Dasar-dasar Akuntansi*". Yogyakarta : BPFE.
- Rina Dewi, et al. 2020. Internal Factor Effects In Forming The Success Of Small Businesses. *Jurnal SINERGI UNITOMO*, Vol. 10 No. 1, Hal. 13-21.
- Santoso, Imam. 2009. "*Intermediate Accounting*". Edisi Kedua. Bandung: Penerbit Refika Aditama
- Soekiman. 2008. "*Pengantar Akuntansi*". Yogyakarta : Penerbit BPFE.
- Sugiyono. 2011. "*Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&B*". Bandung : Alfabeta.
- Sumarso. 2009. "*Akuntansi Keuangan*". Edisi Kedelapan. Cetakan Kedua. Yogyakarta : BPFE.
- Syamsudin, Lukman. 2007. "*Pengantar Akuntansi*". Jakarta : Penerbit Erlangga.
- Wibowo. 2009. "*Manajemen Keuangan*". Edisi Pertama. Jakarta : Penerbit Bumi Aksara.
- Yin, Robert K. 2012. "*Studi Kasus Design dan Metode*". Jakarta : Penerbit Grafindo Persada.
- Yusup, AI Haryono. 2013. "*Dasar-dasar Akuntansi*". Edisi Keenam. Jilid 1. Yogyakarta : YKPN.