



ANALISIS RASIO PIUTANG UNTUK MENILAI PIUTANG TAK TERTAGIH DAN AKTIVITAS PENAGIHAN PIUTANG PADA PT BSM

Khiftia Rachmah Hidayah

Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jawa Timur

Anik Yuliati

Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jawa Timur

Alamat: Jl. Rungkut Madya No. 1, Gunung Anyar, Kec. Gunung Anyar, Surabaya, Jawa Timur
60294

Korespondensi penulis: khiftiarahma@gmail.com

Abstrak. Every company or business in increasing revenue, profits, and company operational activities such as increasing production volume requires a strategy, one of which is by providing sales of goods or services on credit. The sale of these goods or services will give rise to receivables. In addition to being able to increase profits and increase the company's production volume, receivables will also cause losses, disrupt operational activities, and have an impact on PT BSM's financial health if the receivables cannot be collected, so the purpose of this study is to find out how much uncollectible receivables are and assess the receivables collection activities carried out at PT BSM during the 2021-2023 period. To analyze the ratios related to receivables, it can be calculated by calculating the turnover of receivables, the average day of collection of receivables, the arrears ratio, and the collection ratio. However, in accordance with the topic discussed by the researcher, namely by using the ratio analysis related to receivables recorded by the author in this study, namely using the analysis of the arrears ratio and the collection ratio, which was obtained as a result of each PT BSM's ratio during the 2021-2023 period, which was 1.38% for the arrears ratio and 98.6% for the collection ratio. It can be concluded that the small risk of uncollectible receivables due to the total percentage of arrears ratio $\leq 3\%$ and the high collection activity of receivables due to the total percentage of collection ratio $> 97\%$ at PT BSM during the 2021-2023 period.

Keywords: Uncollectible Receivables, Receivables Collection, Receivables Ratio Analysis

Abstrak. Setiap perusahaan atau bisnis dalam meningkatkan pendapatan, keuntungan, dan kegiatan operasional perusahaan seperti meningkatnya volume produksi diperlukan strategi, salah satunya dengan menyediakan penjualan barang atau jasa secara kredit. Penjualan barang atau jasa tersebut akan menimbulkan piutang. Selain dapat meningkatkan keuntungan dan meningkatkan volume produksi perusahaan, piutang juga akan menyebabkan kerugian, mengganggu kegiatan operasional, dan berdampak pada kesehatan keuangan PT BSM jika piutang tersebut tidak dapat tertagih, maka tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui seberapa besar piutang tak tertagih dan menilai aktivitas penagihan piutang yang dilakukan pada PT BSM selama periode 2021-2023. Untuk menganalisis rasio yang berkaitan dengan piutang yaitu dapat dengan menghitung perputaran piutang, rata-rata hari pengumpulan piutang, rasio tunggakan, dan rasio penagihan. Namun, sesuai dengan topik yang dibahas oleh peneliti yaitu dengan menggunakan analisis rasio yang berkaitan dengan piutang yang dilakukan penulis pada penelitian ini yaitu menggunakan analisis rasio tunggakan dan rasio penagihan yang mana didapatkan hasil masing-masing rasio PT BSM selama periode 2021-2023 yaitu sebesar 1,38% untuk rasio tertunggak dan 98,6% untuk rasio penagihan. Hal itu dapat disimpulkan bahwa kecilnya resiko piutang tak tertagih karena jumlah persentase rasio tunggakan $\leq 3\%$ dan tingginya aktivitas penagihan piutang karena jumlah persentase rasio penagihan $> 97\%$ pada PT BSM selama periode 2021-2023.

Kata Kunci: Piutang Tak Tertagih, Penagihan Piutang, Analisis Rasio Piutang

PENDAHULUAN

Dalam suatu perusahaan, banyak yang dapat dilakukan dalam meningkatkan keuntungan pada perusahaan, salah satu hal yang dilakukan perusahaan yaitu dengan menyediakan pemberian kredit atas penjualan barang maupun jasa pada pelanggan, seperti yang dilakukan oleh PT BSM. Sehingga, pada penelitian ini penulis memilih PT BSM sebagai objek penelitian karena PT BSM bergerak pada bidang industri jasa produksi *Hot Dip Galvanis*, serta PT BSM juga melakukan upaya

dalam mencapai tingkat keberhasilan perusahaan. Selain dapat meningkatkan laba perusahaan dengan adanya pemberian kredit dalam penjualan juga dapat meningkatkan volume produksi PT BSM. Sehingga terjadi piutang, seperti yang dikemukakan (Daud Yusuf & Muhammad Rosidi, 2024) piutang itu berasal dari penjualan barang dagangan atau jasa secara kredit kepada pelanggan/konsumen. Jadi, piutang timbul ketika perusahaan memberikan kredit kepada pelanggan, memungkinkan mereka untuk membeli barang atau jasa dengan pembayaran di kemudian hari. Piutang adalah tagihan yang wajib dilunasi oleh pembeli kepada penjual atas pembelian barang atau jasa secara kredit. Piutang timbul ketika terjadi transaksi penjualan di mana penjual memberikan barang atau jasa kepada pembeli, namun pembeli belum melunasi pembayarannya secara tunai.

Pada pengelolaan keuangan perusahaan, piutang merupakan salah satu komponen terpenting. Namun, tidak semua piutang dapat tertagih atau terbayar dengan tepat yang sesuai dengan tanggal jatuh tempo, beberapa kendala biasanya terjadi karena pelanggan mungkin mengalami kesulitan keuangan, bangkrut, atau bahkan sengaja menghindari pembayaran. Kendala tersebut lah yang menyebabkan piutang tak tertagih, sehingga akan berdampak signifikan terhadap arus kas dan profitabilitas perusahaan, karena ketika piutang tidak dapat ditagih perusahaan tidak hanya kehilangan pendapatan yang diharapkan, tetapi juga harus menanggung biaya barang atau jasa yang telah diberikan. Hal ini dapat mengganggu likuiditas perusahaan dan bahkan mengancam kelangsungan operasional perusahaan jika tidak dikelola dengan baik. Oleh karena itu dilakukannya penelitian ini untuk menilai seberapa banyak piutang yang tidak tertagih setiap tahunnya dan apakah aktivitas penagihan piutang yang dilakukan PT BSM dijalankan dengan baik atau tidak setiap tahunnya.

Karena peneliti memilih objek penelitian pada PT BSM, berdasarkan data yang penulis dapat yaitu total piutang dan jumlah piutang tak tertagih pada PT BSM selama periode 2021-2023, data tersebut dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 1 Total Piutang, Jumlah Piutang Tertagih dan Piutang Tak Tertagih PT BSM selama tahun 2021-2023

Tahun	Piutang Tak Tertagih	Piutang Tertagih	Total Piutang
2021	98.435.798	13.575.767.455	13.674.203.253
2022	232.553.800	15.104.399.641	15.336.953.441
2023	306.423.050	15.783.534.034	16.089.957.084

Sumber: PT BSM, 2024

Dapat dilihat pada Tabel 1, jumlah piutang tak tertagih dan jumlah piutang tertagih sama sama mengalami peningkatan pada setiap tahunnya, dapat dilihat pada tahun 2021 jumlah piutang tak tertagih tahun ini sebesar Rp 98.435.798 dan jumlah piutang tertagih sebesar Rp 13.575.767.455. Namun di tahun-tahun berikutnya berbeda, pada tahun 2022 jumlah piutang tak tertagih meningkat sangat signifikan lebih besar dari tahun sebelumnya yaitu sebesar Rp 232.553.800, sedangkan jumlah piutang tertagih pada tahun ini sebesar Rp 15.104.399.641. Sama dengan tahun sebelumnya, pada tahun 2023 piutang tak tertagih mengalami peningkatan sebesar Rp 306.423.050, sedangkan jumlah piutang tak tertagih juga meningkat sebesar Rp 15.783.534.034.

Peningkatan piutang tak tertagih pada PT BSM dipicu oleh banyak faktor, berdasarkan hasil wawancara dengan Staff terkait di PT BSM hal tersebut dipicu karena seringnya membayar melewati jatuh tempo bahkan bertahun-tahun, pelanggan yang enggan membayar karena merasa barang yang diterima masih kurang, pelanggan yang sudah mengalami kebangkrutan, dan

pelanggan yang memang sulit untuk membayar hutangnya. dari hal tersebut dapat berdampak pada kegiatan operasional perusahaan, serta berpengaruh terhadap pendapatan dan keuntungan perusahaan. Berdasarkan latar belakang diatas sehingga penulis tertarik untuk membuat artikel dengan judul “Analisis Rasio Piutang untuk Menilai Piutang tak Tertagih dan Aktivitas Penagihan Piutang pada PT BSM”.

KAJIAN TEORI

Piutang

Menurut (Yuliati & Eka, 2014) Penjualan secara kredit akan mengakibatkan piutang yang baru pada waktu jatuh temponya, sehingga dari penjualan kredit tersebut tidak menghasilkan uang atau penerimaan kas secara langsung, Jadi piutang adalah tagihan yang terajdi kepada pihak lain dari adanya transaksi secara kredit dengan pihak perusahaan atau entitas selain itu, piutang juga dapat dikatakan salah satu faktor penurunan keuntungan perusahaan. Dapat disimpulkan piutang merupakan hak perusahaan untuk menerima pembayaran dari pihak lain, biasanya pelanggan, sebagai hasil dari penjualan barang atau jasa secara kredit.

Klasifikasi Piutang

Piutang dapat diklasifikasikan menjadi tiga yang diungkapkan oleh (Ismailani, 2023), yaitu:

1. Piutang usaha (accounts receivable).
2. Piutang wesel (notes receivable).
3. Piutang lain-lain, namun yang diungkapkan oleh (Ismailani, 2023) dalam piutang lain-lain dibagi lagi menjadi empat, yaitu:
 - a. Piutang dagang, suatu aktivitas bisnis perusahaan yang dihasilkan dari kegiatan bisnis perusahaan. Piutang dagang juga merupakan piutang kepada pelanggan yang tanpa adanya jaminan dari pelanggan untuk membayar.
 - b. Piutang non dagang, piutang yang dihasilkan diluar kegiatan normal bisnis perusahaan, seperti piutang bunga dan pajak.
 - c. Piutang lancar, piutang yang diperkirakan dapat ditagih dalam jangka waktu satu tahun atau sepanjang siklus normal operasional perusahaan.
 - d. Piutang tidak lancar, piutang yang diperkirakan tidak dapat ditagih dalam jangka waktu satu tahun atau melewati siklus normal operasional perusahaan.

Sedangkan, menurut (Reviandani, 2021) ditinjau dari sudut pandang sumber atau asal terjadinya, piutang digolongkan atau diklasifikasikan menjadi :

1. Piutang dagang, Piutang dagang timbul dari transaksi pelanggan atas penjualan barang maupun jasa yang dilakukan secara kredit, di mana pelanggan diberikan waktu untuk melunasi pembayarannya.
2. Piutang non dagang, Piutang non dagang timbul dari berbagai transaksi selain penjualan atau yang tidak terkait dengan kegiatan penjualan barang atau jasa, misalnya piutang dari pinjaman yang diberikan kepada karyawan, piutang bunga deposito, piutang sewa yang masih harus diterima, dll.

Piutang Tak Tertagih

Berdasarkan (Ariyati, 2019) piutang tak tertagih penyebabnya biasanya terdapat beberapa pelanggan yang tidak mampu membayar hutangnya karena pelanggan tersebut tidak diketahui

keberadaannya atau pelanggan tersebut tidak dapat dihubungi, pelanggan yang memang enggan membayar hutangnya, serta pelanggan tersebut mengalami kebangkrutan, sehingga menyebabkan kerugian pada perusahaan tersebut. Hal tersebut diakui dengan mencatat beban rugi tak tertagih karena termasuk ke dalam kerugian pendapatan. Sedangkan, Menurut (Ismailani, 2023) Piutang Tak tertagih adalah pihak yang memiliki hutang kepada perusahaan atau bisnis, utang tersebut tidak terbayarkan dan sudah dilakukan usaha penagihan namun ada beberapa faktor yang menyebabkan piutang tidak tertagih yaitu ketidak sanggupannya beberapa pelanggan dalam melunasi utang, debitur melarikan diri, serta usaha penagihan yang sudah berulang kali dilakukan itu gagal.

Piutang tak tertagih menurut Maajid yaitu upaya yang dilakukan perusahaan dalam penagihan sebagai hak perusahaan atas tagihan penjualan barang atau jasa secara kredit, tetapi terdapat beberapa pihak seperti pelanggan yang sudah diberikan penagihan, namun pelanggan tersebut belum ada kesanggupan atau belum mampu untuk membayar tagihannya. Sedangkan menurut Hery pada Piutang tak tertagih merupakan pencatatan yang menunjukkan jumlah piutang dengan melakukan perhitungan besarnya jumlah kredit macet sehingga dapat ditagihkan, hal tersebut guna untuk pencatatan piutang yang nantinya sebagai asset lancar dan dilaporkan ke dalam neraca, serta dilakukan pencatatan ke dalam pembukuan sebagai beban operasional perusahaan ketika beban yang muncul akibat dari tidak tertagihnya piutang usaha (Mustofah & Cahyadi, 2022).

Faktor Penyebab Piutang Tak Tertagih

Sesuai yang dikemukakan oleh (Ismailani, 2023) banyak faktor yang menyebabkan faktor itu tidak tertagih yaitu sebagai berikut:

1. Faktor Internal, merupakan faktor yang asalnya dari dalam pihak perusahaan, seperti dalam pemenuhan kepatuhan persyaratan pemberian piutang pihak kreditur melakukan keteledoran, tidak adanya pedoman jelas terkait standar kekayaan sehingga mudahnya pemberian piutang, serta adanya kekurangan dari pimpinan terhadap bimbingan dan pengawasan kepada pihak staff bagian piutang.
2. Faktor Eksternal, sedangkan faktor eksternal asalnya dari luar pihak perusahaan, misalnya masalah terhadap pihak keluarga yaitu adanya sakit yang berkepanjangan, terjadinya perceraian, kematian, serta munculnya kejadian diluar kekuasaan nasabah, seperti bencana alam.

Dari faktor-faktor terjadinya penyebab piutang tak tertagih diatas, sehingga risiko yang muncul akibat dari adanya piutang tak tertagih menurut (Harahap, H., 2022) yaitu diantaranya:

1. Laba diperoleh saat akhir periode, karena meningkatnya beban yang ditanggung oleh perusahaan sehingga terjadinya penurunan atas keuntungan, sehingga jumlah laba yang dihasilkan juga mengalami penurunan.
2. Meningkatnya atas kerugian, yang mana piutang tidak dapat terkumpul dengan tepat, karena terlalu besarnya beban piutang yang tidak tertagih, sehingga adanya peningkatan kerugian perusahaan yang signifikan.
3. Kualitas perusahaan mengalami penurunan, apabila pada akhir periode akuntansi laba rendah maka akan pengendalian piutang dianggap kurang efektif pada perusahaan tersebut dan dividen mengalami penurunan. Kinerja perusahaan dan adanya persaingan yang sehat antar perusahaan juga dapat diukur dari keuntungan tersebut.

4. Kesejahteraan perusahaan mengalami penurunan, penurunan pendapatan mengakibatkan pada penurunan kesejahteraan anggota perusahaan pula, sebab nantinya pendapatan sebagai mendukung modal operasional yang akan meningkatkan kesejahteraan mereka.

Penagihan Piutang

Penagihan sendiri artinya kegiatan untuk menginformasikan dan mengingatkan pihak-pihak yang tertagih bahwa sedang mempunyai kewajiban untuk segera membayar kewajiban tersebut kepada pihak penagih (Anugrahdewi & Meiranto, 2019). Penagihan piutang merupakan proses yang untuk melakukan penagihan agar menerima pembayaran atas transaksi secara kredit yang telah jatuh tempo dan belum terlunasi dari pihak peminjam. Tujuan dilakukannya penagihan piutang yakni untuk memperoleh hak atas pembayaran yang seharusnya diterima oleh pihak pemberi pinjaman. Untuk menjaga lancarnya arus kas dan mencegah terjadinya kredit macet maka penagihan piutang dilakukan dengan efektif (Siti Wardah, 2024). Penagihan piutang adalah proses pengiriman tagihan kepada pihak luar yang dapat ditagihkan melalui seseorang, piutang tersebut akibat adanya penjualan atau penyerahan barang atau jasa secara kredit yang diharapkan akan melunasi sesuai dengan periode yang telah ditetapkan sebelumnya.

Analisis Rasio yang Berhubungan dengan Piutang

Pada saat penelitian ini untuk teknik analisis data yaitu menggunakan analisis data kualitatif dan analisis data kuantitatif. Dalam teknik analisis data penelitian ini menggunakan analisis data kuantitatif analisis rasio tunggakan dan rasio penagihan. Seperti yang dikemukakan (Lande et al., 2024), pada perhitungan rasio dalam penelitiannya yaitu:

1. Perputaran Piutang

Rasio perputaran piutang bisa diartikan berapa kali suatu perusahaan dalam setahun mampu mengembalikan atau menerima kembali kas dari piutangnya (Ilmayani & Lau, 2020), untuk perhitungan pada perputaran piutang yaitu sebagai berikut:

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

Dimana rata-rata piutang dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{Rata-rata Piutang} = \frac{\text{Total Piutang pada Awal Periode} + \text{Total Piutang pada Akhir Periode}}{2}$$

2. Rata-rata Hari Pengumpulan Piutang

Rata-rata hari pengumpulan piutang ini dilakukan atas penjualan kemudian mengukur rata-rata –rata waktu penagihan, Apabila hari rata-rata pengumpulan piutang selalu lebih besar daripada batas waktu pembayaran yang telah ditetapkan perusahaan berarti bahwa cara pengumpulan piutang yang dilakukan perusahaan kurang efisien (Ilmayani & Lau, 2020), untuk perhitungan rata-rata hari pengumpulan piutang yaitu sebagai berikut:

$$\text{Rata-rata Hari Pengumpulan Piutang} = \frac{\text{Jumlah Hari dalam Satu Periode}}{\text{Perputaran Piutang}}$$

3. Rasio Tunggakan (Piutang Tak Tertagih)

Rasio tunggakan digunakan untuk mendapat pengetahuan mengenai jumlah piutang yang telah jatuh tempo dari penjualan kredit secara keseluruhan dari piutang yang tak tertagih. (Haq & Handayani, 2024) jika rendahnya rasio tunggakan digunakan dalam menilai seberapa besar piutang tidak tertagih terhadap jumlah kredit yang diberi dalam satu tahun atau satu periode. Untuk perhitungan pada rasio tunggakan yaitu sebagai berikut:

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

4. Rasio Penagihan

Rasio penagihan digunakan sebagai alat untuk mengukur berapa besarnya dari total piutang pada periode tertentu atas piutang yang dapat, serta sejauh mana untuk mengetahui sejauh mana kegiatan penagihan yang dilakukan, perhitungannya yaitu:

$$\text{Rasio Penagihan} = \frac{\text{Jumlah Piutang Tertagih pada Akhir Periode}}{\text{Total Piutang pada Periode yang Sama}} \times 100\%$$

Standar Pengukuran Piutang

Untuk mengetahui standar pengukuran piutang seperti yang dikemukakan (Irmawati Ishak & Tomu, 2022) yaitu dengan menggunakan:

1. Perputaran Piutang

Standar yang digunakan dalam perputaran piutang yaitu sebagai berikut:

Tabel 2 Standar Perputaran Piutang

Perputaran Piutang	Standar Industri
1-3 kali	Sangat Buruk
4-6 kali	Buruk
7-9 kali	Cukup Baik
10-12 kali	Baik
> 12 kali	Sangat Baik

Sumber: (Irmawati Ishak & Tomu, 2022)

2. Rata-rata Pengumpulan Piutang

Adapun standar rata-rata hari untuk pengumpulan piutang dapat dilihat sebagai berikut:

Tabel 3 Standar Rata-rata Hari Pengumpulan Piutang

Rata-rata Hari Pengumpulan Piutang	Standar Industri
360-120 hari	Sangat Buruk
90-60 hari	Buruk
51-40 hari	Cukup Baik
36030 hari	Baik
< 30 hari	Sangat Baik

Sumber: (Irmawati Ishak & Tomu, 2022)

3. Rasio tunggakan, dipakai pada saat untuk mengetahui seberapa besar jumlah piutang yang tertunggak atau belum tertagih terhadap penjualan kredit pada periode yang sama. Jika menyebabkan risiko piutang tak tertagih besar maka nilai persentase rasio tunggakan $> 3\%$, sedangkan sebaliknya jika kecilnya risiko piutang tak tertagih maka nilai persentase rasio tunggakan $\leq 3\%$.
4. Rasio penagihan, sama dengan rasio tunggakan digunakan sebagai alat untuk mengukur seberapa besar piutang yang dapat tertagih dari total piutang pada periode tertentu, dan untuk mengetahui sejauh mana kegiatan penagihan yang dilakukan perusahaan. Jika rasio penagihan $\leq 97\%$ maka akan berpengaruh pada aktivitas penagihan piutang dan dapat dikatakan kurang baik, sedangkan sebaliknya jika rasio penagihan $> 97\%$ maka aktivitas penagihan dapat dikatakan baik.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang diterapkan pada penelitian ini adalah menggunakan metode deskriptif, yaitu penelitian yang dilakukan dengan cara *interview* dan observasi secara langsung ke lokasi penelitian atau lapangan, yang mana mengamati fenomena yang sedang terjadi yang berdasarkan fakta (Fauziah & Kurniati, 2024). Tujuannya metode ini yaitu untuk memberikan gambaran mengenai aktivitas piutang tak tertagih dan penagihan piutang pada PT BSM. Data yang didapat dalam penelitian pada PT BSM ini data hasil *interview* dengan pihak perusahaan yang terkait dan berupa daftar piutang dan piutang belum tertagih tahun 2021-2023.

Terdapat dua sumber data yaitu data yang didapatkan dari perusahaan dengan survei lapangan dan *interview* dilakukan ke divisi keuangan khususnya pada staff penagihan piutang PT BSM, dan data berupa *company profile* PT BSM, daftar piutang dan daftar piutang yang belum tertagih PT BSM periode 2021-2023. Data kedua didapatkan dari jurnal, dan literatur yang keterkaitan dengan permasalahan yang digunakan sebagai penyusunan pada penelitian.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan topik yang dibahas oleh peneliti yang dilakukan pada PT BSM yaitu menganalisis rasio piutang untuk menilai seberapa besar piutang yang tak tertagih dan apakah aktivitas penagihan piutang yang dilakukan sudah baik atau belum, sehingga peneliti hanya menggunakan analisis rasio tunggakan dan rasio penagihan saja karena kedua rasio tersebut yang berkaitan dengan topic yang di bahas oleh peneliti. Adapun hasil analisis yang dilakukan peneliti

berdasarkan data yang di dapat oleh peneliti pada PT BSM selama periode 2021-2023 yaitu sebagai berikut:

Rasio Tunggakan

Berdasarkan hasil data laporan piutang yang didapat oleh penulis pada PT BSM selama periode 2021-2023 yang dapat dilihat pada Tabel 1, adapun perhitungan yang dilakukan peneliti yang menggunakan Rasio Penagihan yaitu sebagai berikut:

- a. Tahun 2021

$$\text{Rasio tunggakan} = \frac{98.435.798}{13.674.203.253} \times 100\% = 0,72\%$$
- b. Tahun 2022

$$\text{Rasio tunggakan} = \frac{232.553.800}{15.336.953.4441} \times 100\% = 1,51\%$$
- c. Tahun 2023

$$\text{Rasio tunggakan} = \frac{306.423.050}{16.089.957.084} \times 100\% = 1,90\%$$

Dari hasil perhitungan menggunakan rasio tunggakan diatas peneliti menyajikan dengan tabel dan didapatkan pula rata-rata hasil rasio pada PT BSM selama periode 2021-2023, dapat dilihat pada tabel sebagai berikut:

Tabel 4 Perhitungan Rasio Tunggakan dan Rata-rata hasil Rasio PT BSM Periode 2021-2023

Tahun	Piutang Tak Tertagih	Total Piutang	Rasio Tunggakan (%)
2021	98.435.798	13.674.203.253	0,72
2022	232.553.800	15.336.953.441	1,51
2023	306.423.050	16.089.957.084	1,90
Rata rata			1,38

Sumber: PT BSM, 2024 (Data Diolah)

Rasio Penagihan

Berdasarkan hasil data laporan piutang yang didapat oleh penulis pada PT BSM selama periode 2021-2023 yang dapat dilihat pada Tabel 1, adapun perhitungan yang dilakukan peneliti yang menggunakan Rasio Penagihan yaitu sebagai berikut:

- a. Tahun 2021

$$\text{Rasio Penagihan} = \frac{13.575.767.455}{13.674.203.253} \times 100\% = 99,3\%$$
- b. Tahun 2022

$$\text{Rasio Penagihan} = \frac{15.104.399.641}{15.336.953.441} \times 100\% = 98,5\%$$
- c. Tahun 2023

$$\text{Rasio Penagihan} = \frac{15.783.534.034}{16.089.957.084} \times 100\% = 98\%$$

Dari hasil perhitungan menggunakan rasio penagihan diatas peneliti menyajikan dengan tabel dan didapatkan pula rata rata hasil rasio pada PT BSM selama periode 2021-2023, dapat dilihat pada tabel sebagai berikut:

Tabel 5 Perhitungan Rasio Penagihan dan Rata-rata hasil Rasio PT BSM Periode 2021-2023

Tahun	Piutang Tertagih	Total Piutang	Rasio Penagihan (%)
2021	13.575.767.455	13.674.203.253	99,3%
2022	15.104.399.641	15.336.953.441	98,5%
2023	15.783.534.034	16.089.957.084	98%
Rata rata			98,6

Sumber: PT BSM, 2024 (Data Diolah)

Pembahasan

Berdasarkan hasil analisis rasio piutang pada PT BSM selama periode 2021-2023 yang dilakukan peneliti dengan menggunakan rasio tunggakan dan rasio penagihan sehingga dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Pada perhitungan rasio tunggakan berdasarkan Tabel 4, dapat diketahui bahwa hasil rasio tunggakan (piutang tak tertagih) pada tahun 2021 sebesar 0,72%. Sedangkan rasio tunggakan pada tahun 2022 meningkat sebesar 1,52%, dan pada tahun 2023 rasio tunggakan juga meningkat yaitu mencapai sebesar 1.90%. Berdasarkan hasil perhitungan rasio ini setiap tahunnya persentase mengalami peningkatan, adanya kenaikan rasio tunggakan tersebut dipicu oleh meningkatkan jumlah piutang tak tertagih pada PT BSM. Pada perhitungan rasio tunggakan memang mengalami peningkatan tiap tahunnya, namun rata rata hasil rasio tunggakan yang dihasilkan pada PT BSM periode 2021-2023 sebesar 1,38% yang masih dapat dikatakan cukup efektif karena rasio tetunggak (piutang tak tertagih) pada PT BSM $\leq 3\%$ hal tersebut diartikan kecilnya resiko terhadap piutang tak tertagih.

Pada perhitungan rasio penagihan yang dapat dilihat pada Tabel 5, diketahui bahwa hasil rasio penagihan pada tahun 2021 sangat tinggi yaitu sebesar 99,3%. Sedangkan rasio pada tahun 2022 menurun sebesar 98,5% dan pada tahun 2023 rasio penagihan juga menurun yaitu sebesar 98%. Berdasarkan hasil perhitungan rasio penagihan ini dapat dilihat persentase mengalami penurunan setiap tahunnya, dengan adanya penurunan persentase rasio penagihan setiap tahunnya dapat dikatakan bahwa aktivitas penagihan yang dilakukan PT BSM masih kurang baik. Sedangkan jika dilihat dari rata-rata hasil perhitungan rasio penagihan yaitu sebesar 98,6% yang mana rata-rata aktivitas penagihan yang dilakukan PT BSM selama periode 2021-2023 masih cukup baik karena persentasenya $> 97\%$.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis rasio piutang menggunakan rasio tunggakan (piutang tak tertagih) dan rasio penagihan pada PT BSM selama periode 2021-2023, dapat disimpulkan secara keseluruhan bahwa persentase masing-masing rasio yang dihasilkan masih dikatakan kurang baik karena persentase rasio tunggakan yang mengalami kenaikan setiap tahunnya dan persentase rasio penagihan yang mengalami penurunan. Namun, apabila dilihat dari hasil rata-rata dari

perhitungan rasio tunggakan (piutang tak tertagih) selama periode 2021-2023 PT BSM sebesar 1,38%, yang artinya hasil rasio tunggakan $\leq 3\%$ yang mana dapat dikatakan bahwa resiko terhadap piutang tak tertagih itu kecil. Sedangkan dilihat dari rata-rata hasil dari perhitungan rasio penagihan didapatkan rata-rata sebesar 98,6% yang berarti bahwa jika rasio penagihan $> 97\%$, maka dikatakan bahwa aktivitas penagihan pada PT BSM cukup baik. Oleh karena itu, kecilnya resikonya PT BSM terhadap piutang tidak tertagih.

Dari hasil penelitian yang dilakukan yang menjadi faktor adanya peningkatan persentase piutang tak tertagih yaitu faktor eksternal dan faktor internal, yang mana faktor eksternalnya disebabkan karena pelanggan yang enggan membayar atau ketidakmampuan dalam membayar kewajibannya, kemudian ada pula pelanggan yang telah mengalami kebangkrutan sehingga tingginya jumlah piutang tak tertagih pada PT BSM selama periode 2021-2023. Sedangkan dari faktor internalnya mungkin kurangnya aktivitas penagihan yang dilakukan.

DAFTAR PUSTAKA

- Anugrah Dewi, M.L., and W Meiranto. "Prosedur Penagihan Piutang Peserta PPU Pada BPJS Kesehatan KCU Semarang," 2019.
- Ariyati, Ariyati. "Analisis Pengendalian Internal Piutang Usaha Untuk Meminimalkan Piutang Tak Tertagih Pt Xyz. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Wiyatamandala. Jakarta Barat." *Jurnal Bina Akuntansi* 6, no. 2 (2019): 98–123.
- Daud Yusuf, and Muhammad Rosidi. "Analisis Pengaruh Piutang Usaha Dan Utang Usaha Terhadap Arus Kas Operasi Pada PT. Capitalinc Finance." *Jurnal Publikasi Ekonomi Dan Akuntansi* 4, no. 1 (2024): 85–98.
<https://doi.org/10.51903/jupea.v4i1.2046>.
- Fauziah, Hapsah, and Anggun Kurniati. "Pengaruh Penerapan Metode Qira ' Aty Terhadap Kemampuan Membaca Al-Qur ' an Siswa," no. c (2024): 1–9.
<https://doi.org/10.37968/masagi.v3i1.536>.
- Haq, Assyifa Nurul, and Anita Handayani. "Analisis Pengendalian Intern Piutang Dalam Meminimalkan Risiko Piutang Tak Tertagih Pada Pt Xyz." *Komitmen: Jurnal Ilmiah Manajemen* 5, no. 1 (2024): 69–83.
<https://doi.org/10.15575/jim.v5i1.34028>.
- Harahap, H., H. "Analisis Pengendalian Internal Piutang Usaha Untuk Meminimalkan Piutang Tak Tertagih Pada CV Yrama Widya Cabang Medan" 2 (2022).
- Ilmayani, Nur Fitri, and Elfreda Aplonia Lau. "Analisis Pengendalian Piutang Usaha Pada Pt. Astra Multi Finance (Spektra) Samarinda." *Research Journal of Accounting and Business Management* 4, no. 1 (2020): 46.
<https://doi.org/10.31293/rjabm.v4i1.4681>.
- Irmawati Ishak, Tika, and Ahmad Tomu. "ANALISIS EFEKTIVITAS DAN EFISIENSI PENGELOLAAN PIUTANG PADA EMERALD HOTEL TIMIKA," 2022.
- Ismailani, Fira. "ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN PIUTANG TAK TERTAGIH PADA BANK PERKREDITAN RAKYAT," 2023.
- Lande, Gabryela, Yunida Rompas, and Longginus Gelatan. "Analisis Pengelolaan

Piutang Usaha Pada Hotel Serayu.” *Jurnal Ulet* VIII, no. 1 (2024): 40–53.

Mustofah, Novia Trixie, and Nur Cahyadi. “Analisis Piutang Tak Tertagih Berdasarkan Umur Piutang Pada Pt Kawasan Industri Gresik.” *Kinerja* 5, no. 01 (2022): 62–74. <https://doi.org/10.34005/kinerja.v5i01.2281>.

Siti Wardah, Noorusyiam. “Analisis Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Prosedur Penagihan Piutang Customer Pt. Violet Indonesia.” *Jurnal Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi* 3, no. 2 (2024): 85–94.

Yuliati, Anik, and Dian Eka. “PENGARUH PROFIT MARGIN DAN TINGKAT PERPUTARAN PIUTANG TERHADAP RENTABILITAS EKONOMI PADA PERUSAHAAN ROKOK YANG GO PUBLIK DI PT. BURSA EFEK INDONESIA Anik Yuliati Dan Dian Eka Mawaddah,” 2014, 187–98.

Buku Teks

Reviandani, Wasti. *Analisis Laporan Keuangan*. Sidoarjo: Indomedia Pustaka, 2021.