

**ANALISIS EFEKTIVITAS PENGELOLAAN PIUTANG  
PT SUZUKI FINANCE INDONESIA (SFI) PEKANBARU**

Lidia Fitriani<sup>1</sup>, Sumarno<sup>2</sup>, Gani Haryana<sup>3</sup>

Email :dyanice@yahoo.co.id, sumarno@yahoo.com, gani\_haryana@yahoo.com

No. Hp : 085355955353

**Program Studi Pendidikan Ekonomi  
Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan  
Universitas Riau**

**Abstract:** Receivables arise because of the system of credit sales. Accounts receivable is an asset that is quite material. Therefore, it is necessary that an effective management of accounts receivable and efficiently so that the amount of funds invested in the accounts in accordance with the level of ability of the company so as not to interrupt the flow of cash. In the end, receivables management implemented the company will look at financial ratios pertaining to receivables acquired. PT Suzuki Finance Indonesia (SFI) Pekanbaru is a leasing company engaged in official financing for the brand Suzuki motorcycle. This study aims to measure how effective the company in managing its resources. The method used is quantitative descriptive analysis method, to get a clearer picture and detailed based on the data and information obtained. The data used is secondary data, sales data of credit, consumer finance data and the data of bad debts of the company. The results showed PT Suzuki Finance Indonesia (SFI) Pekanbaru is still not optimal in managing its accounts receivable. PT SFI Branch Pekanbaru should make improvements or changes to the strategy in collecting accounts receivable in order to collect the receivable is less than the maturity and reduce the amount of bad debts of the company.

**Keywords:** *Receivable, management*

## **ANALISIS EFEKTIVITAS PENGELOLAAN PIUTANG PT SUZUKI FINANCE INDONESIA (SFI) PEKANBARU**

Lidia Fitriani<sup>1</sup>, Sumarno<sup>2</sup>, Gani Haryana<sup>3</sup>

Email :dyanice@yahoo.co.id, sumarno@yahoo.com, gani\_haryana@yahoo.com

No. Hp : 085355955353

**Program Studi Pendidikan Ekonomi  
Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan  
Universitas Riau**

**Abstrak:** Piutang muncul karena adanya sistem penjualan secara kredit. Piutang merupakan asset yang cukup material. Oleh karena itu, diperlukan manajemen pengelolaan piutang yang efektif dan efisien agar jumlah dana yang diinvestasikan dalam piutang sesuai dengan tingkat kemampuan perusahaan sehingga tidak mengganggu aliran kas. Pada akhirnya, pengelolaan piutang yang dilaksanakan perusahaan akan terlihat pada rasio financial yang berkaitan dengan piutang yang diperoleh. PT Suzuki Finance Indonesia (SFI) Pekanbaru adalah perusahaan *leasing* yang bergerak dibidang pembiayaan resmi sepeda motor merk Suzuki. Penelitian ini bertujuan untuk mengukur seberapa efektif perusahaan dalam mengelola piutangnya. Metode penelitian yang digunakan adalah metode analisis deskriptif, untuk mendapatkan gambaran yang lebih jelas dan terperinci berdasarkan data dan informasi yang diperoleh. Data yang digunakan adalah data sekunder yaitu data penjualan kredit, data pembiayaan konsumen dan data piutang tak tertagih perusahaan. Hasil penelitian menunjukkan PT Suzuki Finance Indonesia (SFI) Pekanbaru masih belum optimal dalam mengelola piutang perusahaannya. PT SFI Cabang Pekanbaru sebaiknya melakukan perbaikan atau perubahan strategi dalam melakukan penagihan piutang sehingga dapat mengumpulkan piutang kurang dari masa jatuh tempo dan mengurangi jumlah piutang tak tertagih perusahaan.

**Kata kunci :** *piutang, pengelolaan*

## PENDAHULUAN

Pada umumnya tujuan utama suatu perusahaan adalah mencapai laba yang maksimal. Laba yang maksimal dapat diperoleh dengan peningkatan volume penjualan. Oleh karena itu, semakin dirasakan pentingnya suatu strategi pemasaran yang dapat membantu perusahaan untuk terus mempertahankan pangsa pasarnya. Strategi yang digunakan perusahaan untuk meningkatkan laba salah satunya adalah penjualan kredit. Hal ini dilakukan dengan pertimbangan bahwa melalui penjualan secara kredit maka pembeli memperoleh keringanan didalam melakukan pembayaran.

Penjualan kredit selain mendatangkan keuntungan juga bisa mendatangkan kerugian bagi perusahaan. Penjualan kredit akan menguntungkan bagi perusahaan karena lebih menarik bagi calon pembeli sehingga volume penjualan meningkat yang berarti kenaikan pendapatan bagi perusahaan. Sesuai yang diungkapkan oleh Lukman Syamsuddin (2011:255) bahwa dengan semakin tingginya tingkat persaingan antar perusahaan akan memaksa perusahaan untuk memberikan pelayanan maksimal kepada para pelanggannya. Untuk dapat mempertahankan langganan-langganan yang sudah ada sekarang dan untuk menarik langganan-langganan baru, perusahaan umumnya melakukan penjualan secara kredit.

SFI adalah Badan Usaha Milik Swasta yang bergerak dalam bidang pembiayaan resmi sepeda motor merk Suzuki. PT SFI memiliki 6 kantor cabang yang tersebar diwilayah Sumatera Bagian Tengah (SUMBATENG). PT SFI Pekanbaru merupakan salah satu kantor cabang yang ada diarea SUMBATENG. PT SFI Pekanbaru berkantor di Jalan Durian No. 37-39-41 Pekanbaru.

Penjualan kredit yang tidak segera menghasilkan kas menimbulkan piutang kepada konsumen atau disebut piutang usaha. Piutang usaha suatu perusahaan pada umumnya merupakan bagian terbesar dari aktiva lancar. Oleh karena itu, perusahaan perlu melakukan pengelolaan atas piutang karena investasi yang terlalu besar dalam piutang dapat menimbulkan lambatnya perputaran modal kerja sehingga semakin kecil pula kemampuan perusahaan dalam meningkatkan volume penjualannya.

Berdasarkan data yang diperoleh, diketahui bahwa penjualan sepeda motor merk Suzuki yang dilakukan oleh PT SFI Pekanbaru selama 4 tahun terakhir adalah sebagai berikut :

**Tabel 1 Penjualan Kredit Sepeda Motor Merk Suzuki (dalam unit)**

<b>Tahun</b>	<b>Total Penjualan</b>
<b>2011</b>	1.372
<b>2012</b>	554
<b>2013</b>	1.677
<b>2014</b>	509

*Sumber : Data Penjualan PT SFI Pekanbaru*

Dari tabel 1 diketahui bahwa pada tahun 2011 jumlah penjualan sepeda motor merk Suzuki adalah 1.372 unit dan pada tahun 2012 mengalami penurunan menjadi 554 unit dari tahun sebelumnya. Penjualan sepeda motor Suzuki tertinggi selama 4 tahun terakhir mencapai 1.677 unit pada tahun 2013. Sedangkan penjualan sepeda motor Suzuki terendah terjadi pada tahun 2014 dengan 509 unit.

Bambang Riyanto (2001:85) menyampaikan bahwa “makin besar proporsi penjualan kredit dari keseluruhan penjualan memperbesar jumlah investasi dalam piutang. Makin besarnya jumlah piutang berarti makin besar risiko”. Dengan demikian, ketika volume penjualan meningkat, hal tersebut akan berpengaruh pada tingkat pembiayaan piutang yang diberikan, namun demikian hal tersebutpun tidak terlepas dari risiko yang terjadi dikemudian hari.

Piutang pembiayaan yang muncul sebagai akibat dari kebijakan penjualan kredit yang ditetapkan oleh perusahaan, dengan demikian perusahaan akan mempunyai hak penagihan terhadap debitur atas piutang yang muncul. Dari jumlah total piutang debitur, tidak seluruhnya dapat tertagih. Dari uraian diatas, maka penulis akan melakukan penelitian dengan judul “**Analisis Efektivitas Pengelolaan Piutang PT Suzuki Finance Indonesia (SFI) Pekanbaru**”.

## **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini dilaksanakan pada PT Suzuki Finance Indonesia (SFI) Cabang Pekanbaru dengan waktu penelitian selama 6 bulan yaitu Desember 2014 - Mei 2015. Dipilihnya PT Suzuki Finance Indonesia (SFI) Pekanbaru karena perusahaan ini merupakan salah satu *leasing* yang melakukan kegiatan dibidang pembiayaan konsumen yang bisa dianalisis piutang usahanya.

### **Jenis dan Sumber Data**

Dalam penelitian ini jenis dan sumber data yang digunakan adalah data sekunder. Data sekunder merupakan data primer yang telah diolah lebih lanjut dan disajikan oleh pihak pengumpul atau pihak lain dalam bentuk tabel atau diagram. (Husein, 2011). Data yang diperlukan yaitu data yang berkaitan dengan unsur-unsur yang digunakan dalam menganalisis efektivitas pengelolaan piutang perusahaan seperti penjualan sepeda motor, piutang pembiayaan konsumen, piutang tak tertagih perusahaan.

### **Teknik Pengumpulan Data**

Adapun teknik pengumpulan data yang dipergunakan adalah dokumentasi, yakni cara pengumpulan data dengan menggunakan dokumen-dokumen dari perusahaan yang bersangkutan, seperti : data penjualan, data piutang pembiayaan konsumen, data piutang tak tertagih perusahaan.

### **Teknik Analisis Data**

Peneliti menggunakan metode analisis deskriptif untuk membahas permasalahan yang sifatnya menguraikan, menggambarkan, membandingkan, suatu data atau keadaan, melukiskan dan menerangkan hasil penelitian sehingga dapat ditarik kesimpulan.

Untuk menganalisis efektivitas pengelolaan piutang perusahaan menggunakan rasio aktivitas (Brigham, Houston 2011:133) dengan rumus :

- Rasio perputaran piutang (*Receivable turn over* – RTO)
- $$\text{Receivable Turn Over} = \frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Rata-rata Piutang}}$$

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

- Average Collection Period =  $\frac{360}{\text{Receivable Turn Over}}$
- Rasio Tunggakan =  $\frac{\text{Saldo Piutang Tertunggak Akhir Periode}}{\text{Total Piutang Pada Periode yg Sama}} \times 100\%$
- Rasio Penagihan =  $\frac{\text{Jumlah Piutang yang Tertagih}}{\text{Total Piutang}} \times 100\%$

## HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

### Hasil

Hasil perhitungan *Receivable Turn Over* (RTO), *Average Collection Period* (ACP), rasio tunggakan, rasio penagihan dapat dilihat pada tabel berikut ini :

**Tabel 2 Analisis RTO, ACP, Rasio Tunggakan dan Rasio Penagihan**

Tahun	RTO	ACP	Rasio Tunggakan	Rasio Penagihan
2011	16,51 kali	21 hari	6,1 %	93,9 %
2012	9,78 kali	36 hari	11,1 %	88,9 %
2013	10,84 kali	33 hari	9,7 %	90,3 %
2014	4,90 kali	73 hari	21,2 %	78,8 %

Data diolah, 2015

### Pembahasan

Berdasarkan hasil perhitungan *receivable turn over* (RTO) atau tingkat perputaran piutang PT Suzuki Finance Indonesia Cabang Pekanbaru diketahui bahwa piutang perusahaan berubah menjadi modal atau kas dalam 1 tahunnya pada tahun 2011 adalah 16,51 kali, sedangkan pada tahun 2012 perputaran piutangnya sebesar 9,78 kali, pada tahun 2013 adalah 10,84 kali dan pada tahun 2014 RTOnya sebesar 4,90 kali. Hal ini menunjukkan bahwa efektivitas perputaran piutang perusahaan kurang efektif, dikarenakan dalam 1 tahun perusahaan harus menghasilkan kas atau modal kembali minimal 12 kali.

Bila dilihat dari perhitungan ACP (*Average Collection Period*) atau rasio periode pengumpulan piutang, dapat diketahui jangka waktu berapa hari piutang akan berubah menjadi kas dalam 1 tahunnya. Berdasarkan hasil perhitungan, pada tahun 2011 periode pengumpulan piutang PT Suzuki Finance Indonesia Cabang Pekanbaru adalah 21 hari dan tahun 2012 ACPnya 36 hari, sedangkan pada tahun 2013 ACPnya 33 hari, dan yang terakhir pada tahun 2014 ACP perusahaan adalah 73 hari. Hal ini menunjukkan bahwa periode pengumpulan piutang perusahaan tidak efektif. ACP perusahaan bisa dikatakan efektif apabila waktu pengumpulan piutang tidak kurang dari 30 hari.

Berdasarkan hasil perhitungan rasio tunggakan dapat diketahui bahwa PT Suzuki Finance Indonesia Cabang Pekanbaru pada tahun 2011 rasio tunggakan piutang perusahaan sebesar 6,11 %, pada tahun 2012 sebesar 11,1%, sedangkan pada tahun 2013 sebesar 9,7 %. Pada tahun 2014 rasio tunggakan piutang perusahaan adalah sebesar

21,2%. Artinya, hal ini menunjukkan bahwa pada tahun terakhir tunggakan sangat tinggi dan dapat merugikan perusahaan, karena dana yang seharusnya kembali berputar menjadi kas tetap tertanam dalam piutang.

Sedangkan, dari hasil perhitungan rasio penagihan piutang pada tabel 2 diketahui bahwa rasio tertinggi terjadi pada tahun 2011 sebesar 93,9%. Ini menunjukkan bahwa piutang yang tertagih pada saat itu lebih besar dibandingkan dengan tahun-tahun sebelumnya. Apalagi jika dibandingkan dengan rasio terendah pada tahun 2014 yakni 78,8% yang menunjukkan lemahnya atau kurangnya pengumpulan piutang.

## **SIMPULAN DAN REKOMENDASI**

### **Simpulan**

Berdasarkan hasil analisis dan uraian-uraian pada bab sebelumnya, maka penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Memperhitungkan kemampuan perusahaan dalam mengelola sumber daya merupakan salah satu perencanaan yang perlu dilakukan oleh manajemen perusahaan. Dari hasil penelitian diketahui bahwa PT Suzuki Finance Indonesia Cabang Pekanbaru masih kurang optimal dan efektif dalam mengelola dan mengendalikan piutang usahanya. Karena umur rata-rata pengumpulan piutang tidak sesuai dengan standar kredit yang ditetapkan oleh perusahaan.
2. Elemen yang mempengaruhi efektivitas pengelolaan piutang adalah perputaran piutang perusahaan dan rata-rata umur pengumpulan piutang. Apabila hasil perputaran piutang perusahaan tinggi, maka jumlah dana yang diinvestasikan dalam piutang akan besar perubahannya menjadi kas dalam 1 tahun. Perputaran piutang perusahaan juga dipengaruhi oleh rata-rata umur penagihan piutang, semakin singkat waktu yang dibutuhkan untuk mengumpulkan piutang usaha maka modal yang terikat dalam piutang dapat kembali menjadi kas dengan cepat dalam 1 tahunnya.

### **Rekomendasi**

1. Kepada peneliti selanjutnya diharapkan melakukan pengembangan lebih lanjut dari penelitian ini dengan menggunakan objek perusahaan yang berbeda dan menambahkan variabel lain.
2. Kepada PT Suzuki Finance Indonesia (SFI) Cabang Pekanbaru yaitu hasil analisis efektivitas pengelolaan piutang yang ada dapat dijadikan masukan dan pertimbangan dalam melakukan kegiatan pembiayaan. Sebaiknya sebelum memberikan kredit kepada konsumen, perusahaan harus meninjau dengan lebih baik dan teliti tentang lokasi dan pekerjaan calon pelanggan, menanyakan kebiasaan pelanggan dalam membayar hutang sehingga dapat memperlancar proses penagihan piutang nantinya.

## DAFTAR PUSTAKA

- Husein Umar.2011. *Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*, Edisi Kedua. PT Raja Grafindo Persada. Jakarta
- Munawir. 2004. *Analisis Laporan Keuangan (Cetakan Kelima)*. Liberty ; Yogyakarta.
- Riyanto, Bambang. 2001. *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Yayasan Badan Penerbit Gajah Mada. Yogyakarta
- Syamsuddin, Lukman. 2011. *Manajemen Keuangan Perusahaan : Konsep Aplikasi dalam Perencanaan, Pengawasan, dan Pengambilan Keputusan*, Edisi Baru. Rajawali Pers.Jakarta