

ANALISIS PERPUTARAN PIUTANG PADA PT. SARANA INSANI SEBAGAI PERUSAHAAN MANUFAKTUR

Yuyun Kurniawati
Politeknik LP3I Tasikmalaya
Yuyun.kurniawati@plb.ac.id

ABSTRAK

Perusahaan perlu menerapkan kebijakan yang tepat untuk bisa tetap eksis dan tetap bisa bersaing di tengah tengah persaingan industri yang saat ini mulai normal pasca pandemi Covid-19 menyerang. Pengendalian dan pengelolaan piutang sangat diperlukan untuk meminimalisir risiko kerugian perusahaan salah satunya kebijakan kredit yang efektif harus diterapkan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisa keadaan piutang di PT. Sarana Insani dengan membandingkan analisis rasio perputaran piutang atau *Receivable Turn Over* disingkat RTO dan menganalisis periode pengumpulan piutang atau *Average Collection Period* disingkat ACP. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah *descriptive analysis*, yaitu memberikan gambaran keadaan data-data yang telah terkumpul hasil dari pengamatan dan wawancara di lapangan. Sumber data yang diperoleh menggunakan teknik wawancara dan data sekunder yaitu data-data penjualan secara kredit dan data piutang yang kemudian diolah. Menurut hasil pembahasan, kondisi perputaran piutang (RTO) dan periode pengumpulan piutang (ACP) dari tahun 2015 sampai dengan tahun 2020 mengalami fluktuasi, hasil perhitungan RTO maupun ACP setiap tahunnya menggambarkan bahwa perusahaan belum mampu melakukan pengumpulan piutang secara maksimal. Diketahui bahwa kebijakan kredit yang diberikan kepada *Customer* oleh perusahaan adalah setelah selesai satu partai baru bisa ditagihkan, dan ini kurang efektif karena untuk menunggu satu partai selesai piutang baru dapat ditagihkan. Maka akan mengakibatkan ketidakpastian terkumpulnya piutang, dan investasi dalam piutang tidak akan terprediksi dengan baik. Perusahaan perlu meninjau kembali kebijaksanaan tentang piutang yang dapat ditagihkan setelah satu partai selesai dengan penerapan kebijaksanaan atau metode lain, misalnya ditetapkan nya kebijakan kredit dengan sistem $n/30$ atau $n/60$ sehingga pengumpulan piutang dapat dengan pasti diterima.

Kata kunci : Piutang; *Receivable Turnover (RTO)*; *Average Collection Period (ACP)*

ABSTRACT

Companies need to implement the right policies to be able to continue to exist and remain competitive in the midst of industrial competition which is currently starting to normalize after the Covid-19 pandemic struck. Control and management of receivables are needed to minimize the risk of company losses, one of which is an effective credit policy that must be implemented. This study aims to analyze the state of receivables at PT Sarana Insani by comparing the analysis of receivable turnover ratio or Receivable Turn Over abbreviated as RTO and analyzing the receivable collection period or Average Collection Period abbreviated as ACP. The method used in this research is descriptive analysis, which provides a description of the state of the data that has been collected as a result of observations and interviews in the field. Sources of data obtained using interview techniques and secondary data, namely credit sales data and accounts receivable data which are then processed. According to the results of the

discussion, the condition of accounts receivable turnover (RTO) and accounts receivable collection period (ACP) from 2015 to 2020 has fluctuated, the results of RTO and ACP calculations each year illustrate that the company has not been able to collect receivables optimally. It is known that the credit policy given to the Customer by the company is after the completion of a new party can be billed, and this is less effective because to wait for one party to finish the new receivables can be billed. So it will result in uncertainty in the collection of receivables, and investment in receivables will not be predicted properly. The company needs to review the policy on receivables that can be invoiced after one party is completed by applying other policies or methods, for example, applying a credit policy with an n/30 or n/60 system so that the collection of receivables can be definitely received.

Keywords : Receivables; Receivable Turnover (RTO); Average Collection Period (ACP)

PENDAHULUAN

Dunia bisnis saat ini terutama perilaku konsumsi dan konsumen akan mengalami perubahan pasca pandemi Covid-19 menyerang. Meskipun demikian geliat sektor industri manufaktur mulai bangkit kembali (Kemenperin,2021). Seiring dengan membaiknya kondisi perekonomian nasional maka persaingan di dunia industri pun semakin ketat. Dengan adanya persaingan tersebut maka setiap entitas dituntut untuk lebih inovatif dalam meningkatkan produk, kualitas, efektifitas dan effisiensinya secara cermat dan mengikutsertakan berbagai elemen yang ada di dalam entitas supaya kegiatan bisnisnya tetap berlangsung dengan baik dan tetap *going concern* sesuai tujuan utama dari perusahaan.

Piutang merupakan aspek analisis fundamental bisnis dan sebagai salah satu elemen krusial di dalam sebuah entitas yang keberadaannya memerlukan penanganan atau kontrol khusus guna meningkatkan benefit perusahaan. Untuk menutupi kewajiban jangka pendek tanpa harus ada penambahan kas perusahaan bisa menggunakan piutang yang ada, karena piutang merupakan salah satu *current assets* perusahaan yang sewaktu waktu dengan mudah dipergunakan, dimana memiliki nilai ekonomi yang dapat digunakan dan sebagai pendukung utama operasional perusahaan. Pembayaran piutang dengan baik maka akan memperlancar arus penerimaan uang untuk perusahaan hal ini sesuai dengan Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan No.23 bahwa peningkatan ekuitas terjadi tidak hanya dari aktivitas investasi, melainkan dari penerimaan piutang dalam kurun waktu tertentu sebagai wujud pemanfaatan ekonomi. Sebagai salah satu unsur dalam laporan keuangan kontrol terhadap piutang sangat diperlukan untuk menghasilkan kewajaran dalam pelaporannya. Pengelolaan piutang tentunya salah satu

unsur penting dalam mengambil kebijakan di sebuah perusahaan sehingga penggunaan dana perusahaan akan mendatangkan benefit di masa mendatang.

Namun Pengelolaan Piutang tidak selamanya sesuai harapan, perusahaan kadang kala dihadapkan dengan kendala seperti halnya di alami PT.Sarana Insani . Secara singkat PT.Sarana Insani merupakan perusahaan manufaktur di bidang makloon kain *finish* yang sedang berkembang. Penjualannya menggunakan sistem penjualan kredit. Sebelum proses pengiriman barang dilakukan maka kontrak kerjasama harus ditandatangani kedua belah pihak. *Invoice* akan diterbitkan setelah proses pengiriman dilaksanakan tetapi ini tidak bisa langsung ditagihkan karena sesuai permintaan *customer* bahwa penagihan dapat dilakukan jika dalam Satu Partai (penamaan orderan dalam setiap ordernya) telah selesai atau terpenuhi, dimana satu partai itu terdiri dari beberapa kali pengiriman jadi jika dalam satu partai itu sudah lengkap atau terpenuhi terkirim barang dalam satu kali order maka tagihan baru dapat dilakukan. Dengan kebijakan piutang seperti itu tentunya ini akan menjadi sebuah hambatan di dalam penerimaan piutang menjadi kas karena terlambatnya uang masuk dari pelanggan dan ini menjadi satu kendala yang akan dihadapi entitas sebab penerimaan kas perusahaan akan terhambat . Ini terjadi dikarenakan jangka waktu pinjaman yang terlalu lama dimana rata-rata satu partai akan selesai dari mulai produksi sampai pengiriman terakhir rata-rata memakan waktu 1 bulan lebih. 30 hari maksimal 60 hari setelah dilakukan pengiriman barang merupakan standar rata-rata industri untuk periode penagihan rata-rata piutang akan tetapi berbeda dengan sistem yang ada sekarang tidak dihitung berdasarkan per pengiriman barang tetapi dilihat dari selesainya orderan dalam satu orderan itu, apabila satu partai selesai baru akan dilakukan pembayaran oleh *customer* . dengan demikian dibutuhkan pengelolaan piutang yang tepat supaya perusahaan terhindar dari kesulitan. Berikut data penjualan dan piutang dagang periode tahun 2015-2020 yang tercantum di dalam Tabel 1.

KAJIAN LITERATUR

Laporan Keuangan

Menurut Kieso (2014) laporan keuangan sebagai sumber informasi yang dapat menggambarkan setiap perubahan dan kondisi keuangan yang terjadi pada perusahaan tersebut sehingga laporan keuangan ini dapat digunakan oleh pihak internal perusahaan atau pihak eksternal perusahaan. Laporan keuangan dipakai sebagai pengambil

keputusan oleh pihak intern maupun ekstern perusahaan. Serupa dengan yang diungkapkan oleh Irham Fahmi (2017) bahwa laporan keuangan sebagai pemberi informasi tentang kondisi kinerja suatu entitas dan tujuan dari laporan keuangan untuk memberikan informasi posisi keuangan atau keadaan dan perubahan yang terjadi pada suatu entitas. J. Fred Weston dan Thomas E. Copeland (2002) mengungkapkan bahwa di dalam laporan keuangan akan di peroleh informasi pencapaian pencapaian apa saja yang sudah di raih oleh suatu perusahaan yang nanti nya akan memberikan arahan sebagai penentuan kebijakan di kemudian hari. Agar laporan keuangan dapat memberi manfaat bagi penggunanya maka laporan keuangan tersebut harus memenuhi sifat-sifat dari laporan keuangan yaitu adanya keterandalan, dapat dipahami, relevan serta dapat dibandingkan.

Piutang

Menurut Kieso dan Weigand (2015) bahwa piutang dagang adalah nilai total yang terhutang oleh *customer* dari hasil penjualan baik hasil dari penjualan barang maupun terkait jasa. Dan Perusahaan umumnya berharap untuk mengumpulkan piutang usaha dalam waktu 30 sampai 60 hari. Penjualan dengan cara non tunai tidak akan dengan cepat segera menghasilkan pemasukan, tapi akan menimbulkan piutang. Jadi istilah piutang yang muncul dari hasil kegiatan penjualan barang dagangan dan jasa secara kredit ini sesuai dengan yang diungkapkan menurut Mardiasmo (2016). Menurut Soemarso (2002) Piutang merupakan hak sejumlah uang bagi individu atau perusahaan hasil dari transaksi penjualan (hlm 338). Menurut Martini dkk, piutang merupakan tagihan akibat transaksi yang sudah terjadi dengan pihak lawan, rata-rata setiap entitas akan mempunyai tagihan piutang setelah adanya transaksi yang berhubungan dengan penjualan atau pendapatan (hlm 196)

Financial Ratio Analysis

Menurut V. Wiratna (2017) *Financial Ratios Analysis* atau Analisis rasio keuangan proses menganalisa laporan keuangan dengan perbandingan antar akun yang berada di laporan keuangan baik laporan neraca atau laba rugi. rasio keuangan merupakan hasil pembagi antar angka-angka di dalam akuntansi. Untuk mengetahui sejauh mana kondisi dan kinerja sebuah perusahaan maka dapat menggunakan analisis rasio keuangan (James C. Van Horne dikutip oleh Kasmir, 2018). Analisis rasio keuangan merupakan

hasil perbandingan antar pos-pos di dalam laporan keuangan yang mempunyai kesesuaian dan signifikan. (Harahap ,2015)

Rasio Perputaran Piutang / Receivable Turn Over (RTO)

Rasio perputaran piutang (RTO) sebagai alat analisis untuk mengetahui rentang waktu penagihan dalam satu periode, disamping itu juga dapat mengetahui berapa kali uang dalam bentuk piutang tertanam (Kasmir, 2012). Menurut Harmono (2011) hasil pembagi antara penjualan dibagi rata-rata piutang sebagai indikator perputaran piutang dengan rumusnya adalah sebagai berikut:

$$\text{RTO} = \frac{\text{Net Credit Sales}}{\text{Average Accounts Receivable}}$$

Rasio Periode Pengumpulan Piutang /Average Collection Period (ACP)

Rasio periode pengumpulan piutang digunakan oleh perusahaan sebagai acuan lama tidak nya pengumpulan pemasukan kas perusahaan. (Ardiyos,2014:44). Jadi untuk mengetahui sejauh mana perusahaan mengelola dana yang berada dalam piutang yang berputar dalam suatu periode, perusahaan bisa menganalisisnya dengan menggunakan Rasio ACP. *Average Collection Period* atau periode penagihan rata-rata ini merupakan rentang waktu antara tanggal saat penjualan non tunai dengan tanggal saat perusahaan menerima pembayaran dari *customer* secara kredit.

Perhitungannya menggunakan Rumus :

$$\text{APC} = \frac{360}{\text{RTO}}$$

METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah *descriptive analysis*, yaitu memberikan gambaran keadaan data-data yang telah terkumpul hasil dari pengamatan dan wawancara di lapangan. Menurut Narbuko (2015) di dalam penelitian deskriptif peneliti melakukan penelitian dengan cara memaparkan sebuah solusi dari masalah yang terjadi berdasarkan data-data dengan cara menerangkan, menganalisa, dan menginterpretasikannya. Sumber data yang diperoleh menggunakan teknik wawancara dan data sekunder yaitu data-data penjualan secara kredit dan data piutang yang kemudian diolah dengan menggunakan rasio perputaran piutang (RTO) dan rasio periode pengumpulan piutang (ACP).

Berdasarkan dari data penjualan secara kredit dan data piutang kemudian diolah dengan menggunakan perhitungan rasio perputaran piutang (RTO) dan periode rata-rata pengumpulan piutang (ACP). Untuk mengetahui hasil RTO maka dihitung melalui jumlah keseluruhan dari penjualan kredit dibagi dengan rata-rata piutang usaha, sementara rata-rata piutang usaha dapat didapat dari hasil penjumlahan piutang awal dan piutang akhir kemudian dibagi dua. Sedangkan untuk mengetahui hasil ACP dihitung dengan cara jumlah hari yaitu 360 dibagi penjualan bersih secara kredit pada tahun bersangkutan.

HASIL PENELITIAN

Metode adalah suatu cara kerja yang dapat digunakan untuk memperoleh sesuatu. Sedangkan metode penelitian dapat diartikan sebagai tata cara kerja di dalam proses penelitian, baik dalam pencarian data ataupun pengungkapan fenomena yang ada (Zulkarnaen, W., et al., 2020:229).

Rasio Perputaran Piutang / Receivable Turn Over (RTO)

Perputaran piutang (RTO) menunjukkan berapa kali piutang dapat terkumpul dalam suatu periodenya. RTO adalah alat untuk menganalisis sejauh mana kemampuan perusahaan dalam mengelola piutangnya. Semakin cepat perputaran piutang akan makin efektif perusahaan dalam pengelolaan piutang. Dan rasio ini menunjukkan berapa lama proses penagihan piutangnya. Semakin cepat proses penagihan akan semakin baik karena penerimaan dapat segera terkumpul.

Penelitian ini melakukan perhitungan rata-rata piutang pada periode tahun 2015 sampai dengan 2020 yang menjadikan dasar sebagai perhitungan RTO seperti dalam table 2 dan grafik 1. Berdasarkan tabel 2 dan grafik 1 di diketahui bahwa:

- a. Hasil rata-rata piutang usaha mengalami fluktuasi cenderung naik mulai dari tahun 2015 sampai dengan 2018 mengalami kenaikan di setiap tahunnya situasi ini terjadi dikarenakan di tahun tahun ini adanya peningkatan penjualan ini bisa dilihat dari tabel 1 sehingga ini berimbas kepada rata-rata piutang mengalami kenaikan juga. Kenaikan tertinggi berada di tahun 2018 dimana mencapai Rp 12.878.863.350 yang tahun sebelumnya hanya mencapai Rp 6.058.321.196
- b. Hasil rata-rata piutang mengalami penurunan kembali dari tahun 2019 sampai dengan tahun 2020 dikarenakan di tahun 2020 dimulai nya pandemi Covid 19.

Untuk mengetahui hasil berapa kali piutang itu bisa terkumpul dalam satu periode maka penjualan kredit bersih dibagi dengan rata-rata piutang. Di dalam tabel 3 dan grafik adalah hasil RTO PT. Sarana Insani periode tahun 2015 sampai dengan tahun 2020.

Berdasarkan tabel 3 dan grafik dapat diketahui bahwa :

- a. Tingkat perputaran piutang atau RTO tahun 2015 sampai dengan tahun 2020 mengalami fluktuasi. Pada tahun 2015 adalah 6.8 kali artinya tingkat perputaran piutangnya 6.8 kali dalam waktu satu tahun, sedangkan pada tahun 2016 tingkat perputarannya 8.6 kali dalam waktu satu tahun, sementara tahun 2017 tingkat perputarannya mencapai 7.65 kemudian di tahun 2018 mengalami penurunan tingkat piutangnya mencapai 3.64 kali kemudian 2019 tingkat perputaran piutang sebanyak 4.4 kali dan pada tahun 2020 tingkat perputaran piutang mencapai 10.89 kali dalam satu tahun nya. Berdasarkan rata-rata industri untuk perputaran piutang yang normal adalah 15 kali sesuai yang diungkapkan oleh Kasmir (2014). Maka pada tahun 2015 sampai dengan tahun 2020 perputaran piutang dianggap tidak berhasil karena perputaran piutang sangat kecil dan masih kurang dari rata-rata industri yang sudah ditetapkan.
- b. Tahun 2015 sampai tahun 2019 penjualan terus mengalami peningkatan baru pada tahun 2020 penjualan mengalami penurunan ini dikarenakan dimulainya pandemic Covid 19 yang terjadi mulai tahun 2020 sehingga penjualan mengalami penurunan dari tahun-tahun sebelumnya
- c. Penjualan terkecil terjadi pada tahun 2015 yaitu senilai Rp 25.432.864.234 ini dikarenakan perusahaan masih tahap *startup*, sedangkan penjualan tertinggi dicapai pada tahun 2019 senilai Rp 48.910.766.462 tetapi walaupun nilai penjualan paling tinggi untuk tingkat perputaran piutangnya hanya 4.40 kali ini berarti perputaran piutang dianggap belum berhasil karena perputaran piutang masih kecil dan masih kurang dari standar industri.
- d. RTO tertinggi dicapai pada tahun 2020 dengan 10.89 kali dengan nilai penjualan Rp 33.120.752.871 sebaliknya RTO terendah terjadi pada tahun 2018 sebanyak 3.64 kali dengan nilai penjualan 46.910.886.131 secara umum dari tahun 2015 sampai tahun 2018 tingkat RTO cenderung menurun hal ini dikarenakan terjadi keterlambatan dalam tutup order per partai sehingga penerimaan piutang menjadi terlambat

sementara di tahun 2020 RTO mengalami kenaikan menjadi 11 kali walaupun dari segi penjualan mengalami penurunan menjadi RP 33.120.752.871

Rasio Periode Pengumpulan Piutang /Average Collection Period (ACP)

Rasio ACP ini menunjukkan periode pengumpulan piutang usaha dalam satu periode. Rasio ini digunakan untuk mengetahui bagaimana perusahaan dapat mengumpulkan piutangnya. Untuk mengetahui berapa lama piutang menjadi kas maka dilakukan perhitungan yaitu dengan membagi 360 dengan perputaran piutang (RTO) pada tahun bersangkutan. tabel 4 menjelaskan tentang hasil perhitungan ACP periode 2015-2020.

Berdasarkan tabel 4 dan grafik diketahui bahwa :

ACP mengalami fluktuasi setiap tahunnya, periode pengumpulan piutang pada PT. Sarana Insani di tahun 2015 sebanyak 53 hari ini artinya rata-rata perusahaan mengumpulkan piutangnya dalam waktu 53 hari, dan pada tahun 2016 sebanyak 42 hari, dan pada tahun 2017 rata-rata pengumpulan piutangnya mencapai 47 hari, sedangkan tahun 2018 sebesar 99 hari, kemudian tahun 2019 sebesar 82 hari dan tahun 2020 perusahaan berhasil mengumpulkan piutangnya dalam waktu 33 hari. Menurut standar rata-rata industri periode rata-rata penagihan piutang adalah sebanyak 60 hari sesuai yang dikemukakan Kasmir (2014) artinya untuk tahun 2015,2016,2017,2019,2020 perusahaan belum mampu melakukan pengumpulan piutang secara maksimal.

Nilai RTO akan mempengaruhi nilai ACP. Akan semakin kecil nilai ACP jika nilai RTO tinggi seperti yang terjadi pada tahun 2020 nilai RTO nya 10.89 maka nilai ACP nya 33 hari, ini artinya makin cepat piutang dapat terkumpul. Sebaliknya jika apabila nilai RTO kecil, maka akan semakin besar nilai ACP seperti yang terjadi di tahun 2018 nilai RTO nya 3.64 dan nilai ACP nya 99 hari, ini artinya jika piutang lama terkumpul maka akan mempengaruhi nilai investasi dalam piutang akan semakin besar sehingga ini akan mengakibatkan terganggunya modal kerja dalam kegiatan operasionalnya.

KESIMPULAN DAN SARAN

Menurut hasil pembahasan, kondisi perputaran piutang (RTO) dan periode pengumpulan piutang (ACP) dari tahun 2015 sampai dengan tahun 2020 mengalami fluktuasi. Baik dari segi RTO maupun ACP secara rata rata tiap tahun nya perusahaan belum mampu melakukan pengumpulan piutang secara maksimal. Diketahui bahwa

kebijakan kredit yang diberikan kepada *Customer* oleh perusahaan adalah setelah selesai satu partai baru bisa ditagihkan atau dikontrabon ini kurang efektif karena untuk menunggu satu partai selesai baru piutang dapat tertagihkan itu akan mengakibatkan ketidakpastian terkumpulnya piutang karena berbagai hal bisa saja terjadi saat proses tutup satu partai dilaksanakan intinya tidak ada kepastian jumlah hari akan mengakibatkan investasi dalam piutang tidak akan terprediksi dengan baik.

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, ini sebagai saran untuk perbaikan yang diharapkan akan digunakan sebagai dasar pertimbangan dan sebagai masukan untuk perusahaan penulis ingin menyampaikan bahwa dilihat dari perputaran piutang dan sistem penjualan pada PT. Sarana Insani perusahaan perlu meninjau kembali kebijaksanaan tentang pemberian kredit bahwa piutang yang dapat ditagihkan setelah satu partai selesai ternyata kurang efektif. Oleh karena itu, sebaiknya perusahaan bisa menerapkan metode lain yang dapat menjadi pertimbangan kembali dengan menggunakan metode lain misalnya ditetapkan nya kebijakan kredit dengan sistem $n/30$ atau $n/60$ sehingga pengumpulan piutang dapat dengan pasti diterima.

DAFTAR PUSTAKA

- Ardiyos, SE. (2008). Kamus Besar Akuntansi. Jakarta: Citra Harta Prima
- Ervina Inayah Zulna., Ira Novianty (2022). Analisis Rasio Perputaran Piutang dan Periode Rata Rata Pengumpulan Piutang Sebagai Dasar Penilaian Efektivitas Kebijakan Kredit PT. ISAM. Indonesian Accounting Literacy Journal Vol. 02, No. 02, Maret 2022, pp. 460–467
- Heri. 2018. Analisis Laporan Keuangan. Jakarta. PT. Gramedia Widiasarana Indonesia.
- Kasmir. 2018. Analisis Laporan Keuangan. Depok. PT. Grafindo Persada.
- Kieso, dkk. 2018. Intermedite Accounting; IFRS 3rd Edition, Hiboken. Wiley
- Martini, Dwi, dkk. 2012. Akuntansi Keuangan Menengah Berbasis PSAK. Jakarta: Salemba Empat.
- Narbuko, Cholid & Achmadi, Abu. (2015). Metodologi Penelitian. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Soemarso, S. R. 2009. Akuntansi Suatu Pengantar. Edisi Kelima. Jakarta: Salemba Empat.
- Sujarweni, Wiratna. 2017. Analisis Laporan Keuangan. Yogyakarta: Pustaka Baru Press
- Weston, J. Fred dan Copeland, Thomas E. 2001. Manajemen Keuangan Jilid 1 Edisi ke-9. Jakarta : Binarupa Aksara
- KEMENPERIN. (2018). Sektor Industri Masih Jadi Penopang Utama Ekonomi <https://kemenperin.go.id/artikel/23048/Tahun-2021,-Menperin:-Sektor-Industri-Masih-Jadi-Penopang-Utama- Diaksestanggal 5 Januari 2023>.
- Zulkarnaen, W., Fitriani, I., & Yuningsih, N. (2020). Pengembangan Supply Chain Management Dalam Pengelolaan Distribusi Logistik Pemilu Yang Lebih Tepat Jenis, Tepat Jumlah Dan Tepat Waktu Berbasis Human Resources Competency

Development Di KPU Jawa Barat. *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, & Akuntansi)*, 4(2), 222-243. <https://doi.org/10.31955/mea.vol4.iss2.pp222-243>.

TABEL DAN GAMBAR

Tabel 1 Penjualan dan Piutang PT. Sarana Insani Periode 2015-2020

Periode	Penjualan (Rp)	Piutang (Rp)
2015	25,432,864,234	3,742,089,650
2016	41,778,066,532	2,234,516,871
2017	46,332,535,664	7,647,608,651
2018	46,910,886,131	10,462,509,399
2019	48,910,766,462	1,318,887,651
2020	33,120,752,871	3,443,084,797

Tabel 2 Hasil Perhitungan Piutang rata-rata

Periode	Piutang Awal (Rp)	Piutang Akhir (Rp)	Rata-Rata Piutang (Rp)
2015	-	3,742,089,650	3,742,089,650.11
2016	3,742,089,650	2,234,516,871	4,859,348,085.83
2017	2,234,516,871	7,647,608,651	6,058,321,196.99
2018	7,647,608,651	10,462,509,399	12,878,863,350.84
2019	10,462,509,399	1,318,887,651	11,121,953,224.99
2020	1,318,887,651	3,443,084,797	3,040,430,049.60

Tabel 3 Hasil Perhitungan *Receivable Turn Over* (RTO)

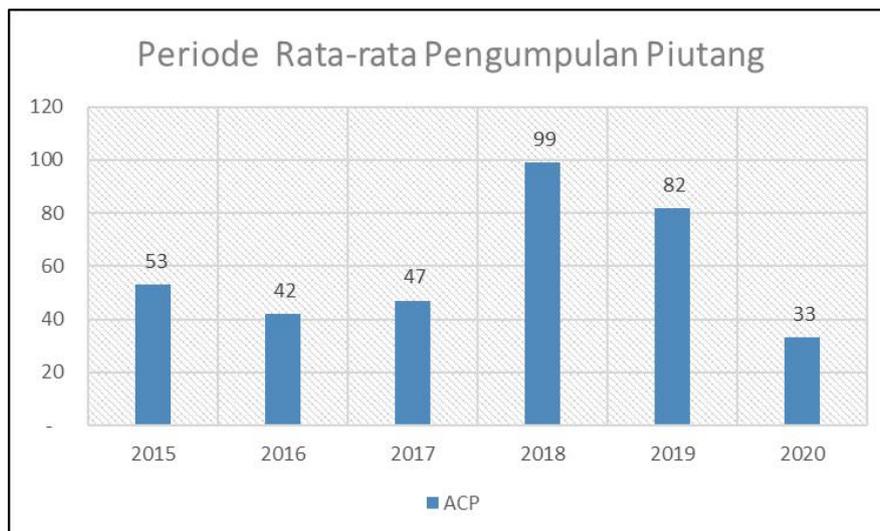
Periode	Penjualan (Rp)	Piutang (Rp)	Piutang rata-rata (Rp)	RTO (kali)
2015	25,432,864,234	3,742,089,650	3,742,089,650.11	6.80
2016	41,778,066,532	2,234,516,871	4,859,348,085.83	8.60
2017	46,332,535,664	7,647,608,651	6,058,321,196.99	7.65
2018	46,910,886,131	10,462,509,399	12,878,863,350.84	3.64
2019	48,910,766,462	1,318,887,651	11,121,953,224.99	4.40
2020	33,120,752,871	3,443,084,797	3,040,430,049.60	10.89



Gambar 1: Grafik RTO PT. Sarana Insani

Tabel 4 Hasil Perhitungan *Average Collection Period* (ACP)

PERIODE	RTO (kali)	ACP (hari)
2015	6.80	53
2016	8.60	42
2017	7.65	47
2018	3.64	99
2019	4.40	82
2020	10.89	33



Gambar 2: Grafik ACP PT. Sarana Insani