



## **EFEKTIVITAS PENGELOLAAN PIUTANG UNTUK MENINGKATKAN LABA PADA CV. GARUDA PERKASA HONDA MOTOR SIBOLGA**

**Dwi Indah Rahayu Pasaribu**

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Alwashliyah Sibolga  
[dwiindah120900@gmail.com](mailto:dwiindah120900@gmail.com)

**Safriadi Pohan**

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Alwashliyah Sibolga  
[Safriadip@gmail.com](mailto:Safriadip@gmail.com)

**Yenni Sofiana Tambunan**

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Alwashliyah Sibolga  
[yennisofiana@gmail.com](mailto:yennisofiana@gmail.com)

### **ABSTRAK**

This research takes the title of the Effectiveness of Receivables Management to Increase Company Profits. The need to look for cash and credit sales on the influence of receivables that generate profits in the company. The aim of the research is to know the accounts receivable management policy implemented by the company as well as to know the effective management of accounts receivable and to find out what are the obstacles faced by companies in managing receivables. The type of research used is descriptive research with a case study approach. This research takes place at CV. Garuda Mighty Honda Motor Sibolga. which is on Jalan R. Junjungan Lubis No. 1-3 Sibolga City District. Data collection techniques are carried out by collecting methods through interviews and documentation. Analysis of the data used in this study by performing calculations in accordance with the existing problems. The results showed that the company's credit sales have increased significantly in the last five years, and the collection of accounts receivable has accelerated so that the collection results can be rotated by the company according to needs. . The existence of effective accounts receivable management is able to make the company earn more profits from year to year. Suggestions are that the company is expected to be better at collecting receivables and management is expected to be able to provide discounts on credit sales. Discounts that can be given by the company are in the form of installment discounts if the customer pays off sooner than the time period agreed by both parties. In addition, it is hoped that the results of the research will serve as a guideline for further researchers to develop this research to develop the results of the problems that have been discussed.

**Keywords:** Receivables and Profit Management

### **Abstrak**

Penelitian ini mengambil judul tentang Efektivitas Pengelolaan Piutang Untuk Meningkatkan Laba Perusahaan. Kebutuhan mencari penjualan tunai dan kredit terhadap pengaruh piutang yang menghasilkan laba pada perusahaan. Tujuan penelitian adalah mengetahui kebijakan pengelolaan piutang yang dilaksanakan oleh perusahaan serta mengetahui pengelolaan piutang yang efektif dan mengetahui apa saja kendala yang dihadapi oleh perusahaan dalam pengelolaan piutang. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif dengan

pendekatan studi kasus. Penelitian ini mengambil lokasi pada CV. Garuda Perkasa Honda Motor Sibolga. yang berada di Jalan R. Junjungan Lubis No. 1-3 Kecamatan Sibolga Kota. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan metode pengumpulan melalui wawancara dan dokumentasi. Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini dengan cara melakukan perhitungan yang sesuai dengan permasalahan yang ada. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penjualan kredit perusahaan mengalami kenaikan dalam Lima tahun terakhir secara signifikan, dan pengumpulan piutang bertambah cepat sehingga dari hasil pengumpulan dapat diputar oleh perusahaan sesuai dengan kebutuhan. Adanya pengelolaan piutang yang efektif mampu membuat perusahaan memperoleh laba lebih banyak dari tahun ke tahun. Saran diharapkan perusahaan dalam melakukan kegiatan pengumpulan piutang dapat lebih baik dan manajemen diharapkan mampu memberikan diskon pada penjualan kredit. Diskon yang dapat diberikan oleh perusahaan berupa potongan angsuran apabila pelanggan membayar pelunasan lebih cepat dari jangka waktu yang telah disepakati kedua belah pihak. Selain itu, diharapkan hasil penelitian menjadi pedoman bagi peneliti selanjutnya untuk mengembangkan penelitian ini untuk mengembangkan hasil permasalahan yang sudah dibahas.

**Kata Kunci:** Pengelolaan Piutang dan Laba

## 1. 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 bias 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

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. Pengelolaan piutang merupakan salah satu bagian yang penting bagi perusahaan yang menjual barang secara kredit, karena dengan melakukan pengelolaan piutang maka akan dapat memperkecil resiko yang mungkin timbul dan kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan akan berjalan sesuai dengan apa yang direncanakan oleh perusahaan. Maka penting bagi perusahaan mengelola piutang tersebut dilihat dari apa yang dijual perusahaan secara kredit, kebijakan kredit perusahaan, persyaratan kredit perusahaan, dan kebijakan pengumpulan piutang. Pengelolaan piutang harus dilakukan secara efektif karena setiap perubahan yang terjadi pada kebijakan pengelolaan piutang akan dapat berpengaruh terhadap jumlah investasi dalam piutang, volume penjualan serta jumlah piutang yang tak tertagih.

Efektivitas manajemen piutang digunakan untuk mengetahui apabila terjadinya keterlambatan dalam pelunasan piutang dan kemungkinan tidak tertagihnya piutang baik sebagian ataupun seluruhnya dalam waktu yang disepakati. Maka untuk menjamin kegiatan pengumpulan piutang yang didapatkan secara tepat, perusahaan perlu melihat atau mengetahui karakteristik dari pembeli.

Pemberian piutang yang dilakukan juga harus melihat pengumpulan piutangnya. Usaha pengumpulan piutang yang efektif akan dapat menguntungkan perusahaan karena semakin cepat pengumpulan piutang maka perusahaan mempunyai kesempatan lebih untuk memanfaatkan modal kerjanya dan meningkatkan laba perusahaan. Laba adalah hal yang diinginkan oleh perusahaan. Laba tidak hanya merupakan ukuran prestasi yang didapatkan

perusahaan, namun laba juga berarti bahwa perusahaan melakukan kegiatan perekonomian dengan efektif dan efisien.

Saat perusahaan memberikan piutang, terdapat beberapa resiko yang akan timbul, seperti resiko tidak terbayarkan seluruh piutangnya, resiko tidak dibayar sebagian piutangnya, resiko keterlambatan di dalam melunasi piutang-piutangnya, serta resiko tertanamnya modal dalam piutang. Cara yang dapat digunakan untuk mencegah atau memperkecil resiko piutang adalah dengan melakukan pencegahan. Pencegahan yang dapat dilakukan yaitu dengan cara melakukan pengelolaan piutang yang baik.

Berdasarkan permasalahan diatas maka diperlukan pengendalian dan pengawasan perusahaan yang lebih ketat dan baik lagi dalam kebijakan pengelolaan piutang CV. Garuda Perkasa Honda Motor Sibolga agar resiko-resiko yang mungkin terjadi tersebut menjadi berkurang karena dilihat dari situasi perusahaan yang semakin kompleks dalam melaksanakan kegiatan penjualan kreditnya. Tetapi disini lain perusahaan tersebut masih mampu menjalankan kegiatan ekonomi yang akan berpengaruh pada kondisi perusahaan.

## 2. TINJAUAN PUSTAKA

### Pengelolaan Piutang

#### a. Pengertian Pengelolaan

Pengelolaan adalah proses yang memberikan pengawasan pada semua hal yang terlibat dalam pelaksanaan kebijaksanaan dan pencapaian tujuan. Menurut **Nugroho (2013:119)** mengemukakan bahwa Pengelolaan merupakan istilah yang dipakai dalam ilmu manajemen. Secara etimologi istilah “pengelolaan berasal dari kata kelola (to manage) dan biasanya merujuk pada proses mengurus atau menangani sesuatu untuk mencapai tujuan tertentu”.

Sedangkan **Menurut Syamsudin (2016:55)** menitikberatkan pengelolaan sebagai fungsi manajemen yang meliputi perencanaan, pelaksanaan, pengorganisasian dan pengontrolan untuk mencapai efisiensi pekerjaan”.

#### b. Pengertian Efektivitas

Suatu kegiatan usaha memiliki tujuan yaitu meningkatkan kemakmuran pemilik dan orang-orang yang berada di perusahaan tersebut. tujuan yang akan dicapai apabila terdapat efektivitas usaha.

Menurut **Amirullan dan Hanafi (2012:9)**, Efektivitas adalah “Kemampuan suatu perusahaan dalam mencapai sasaran-sasaran yang telah ditetapkan secara tepat”.

#### c. Efektivitas Pengelolaan Piutang

Dari pengertian efektivitas dapat disimpulkan bahwa efektivitas pengelolaan piutang merupakan “Kemampuan perusahaan di dalam mengelola piutangnya dengan tetap dan baik untuk dapat mencapai tujuan yang diinginkan” (**Munawir, 2014:15**). Tujuan yang diinginkan tersebut adalah mencapai tingkat perputaran piutang serta umur rata-rata piutang yang diharapkan. Piutang dagang merupakan aktiva dari penjualan secara kredit. besarnya piutang dagang pada umumnya dipengaruhi oleh besarnya penjualan, jangka waktu kredit dan tingkat resiko dari pembeli yang diberikan kredit. Manajemen piutang menyangkut masalah kebijakan kredit (*credit policy*), penetapan jangka waktu (*credit term*), dan kebijakan pengumpulan piutang yang dijalankan oleh perusahaan antara lain sebagai berikut

Menurut **Alwi (2013:62)** “Efektivitas kebijakan pengumpulan piutang akan mempengaruhi *cost of bad debt*, karena jika periode pengumpulan meningkat maka *cost of bad debt* akan meningkat pula”.

Oleh karena itu walaupun peningkatan efektivitas pengumpulan akan menaikkan biaya pengumpulan, diharapkan akan mengurangi *cost of bad debt* yang lebih besar sehingga dapat menambah profit. Karena kebijakan pengumpulan piutang suatu perusahaan adalah

merupakan prosedur yang harus diikuti dalam mengumpulkan piutang bilamana sudah jatuh tempo.

d. Pengertian Piutang

Di dunia usaha sudah merupakan hal yang umum bagi perusahaan untuk memberikan piutang barang atau jasa pada para pelanggannya, terutama untuk barang-barang industri dan jasa-jasa tertentu. Dengan memberikan piutang terhadap barang atau jasa yang dijualnya tersebut berarti perusahaan tidak dapat memperoleh uang pada waktu terjadinya penjualan tersebut, sebab uang hasil penjualan tersebut baru dapat diterima beberapa waktu kemudian. Berikut adalah pengertian piutang menurut beberapa ahli :

Menurut **Munawir (2014:15)**, piutang dagang adalah “Tagihan kepada pihak lain (kepada kreditor atau langganan) sebagai akibat adanya penjualan barang dagangan secara kredit”.

Menurut **Soemarso (2014:338)**, mengatakan bahwa Piutang merupakan kebiasaan bagi perusahaan untuk memberikan kelonggaran-kelonggaran kepada para pelanggan pada waktu melakukan penjualan. Kelonggaran-kelonggaran yang diberikan biasanya dalam bentuk memperlakukan para pelanggan tersebut membayar kemudian atas penjualan barang atau jasa yang dilakukan.

### 3. METODOLOGI PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah desain penelitian deskriptif kuantitatif dengan pendekatan studi kasus, untuk mengetahui pengelolaan piutang yang efektif dalam usaha meningkatkan laba perusahaan, sehingga diharapkan perusahaan mampu menetapkan kebijakan piutang yang baik guna mencapai tujuan penelitian tersebut. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan studi kasus. Menurut **Nazir (2014:57)** studi kasus adalah penelitian tentang suatu obyek penelitian yang dilakukan secara intensif, terinci, terhadap organisasi, lembaga atau gejala tertentu.

Sedangkan **Mulyana (2015:201)** yaitu : “Studi kasus merupakan uraian dan penjelasan komprehensif mengenai berbagai aspek seorang individu , suatu kelompok , suatu organisasi (komunitas), suatu program dalam situasi social”.

Menurut **Arikunto(2013 :115)** metode studi kasus dilakukan secara intensif, terinci dan mendalam terhadap suatu organisasi, lembaga atau gejala tertentu” Demikian juga Menurut **Meolong (2014:50)** Penelitian deskriptif pendekatan studi kasus ialah “Menyajikan data secara sistematis sehingga adapat lebih mudah dipahami dan disimpulkan”.

#### Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan kegiatan yang penting dalam proses penelitian. Tujuan dari analisis data adalah untuk menyederhanakan data ke dalam bentuk yang lebih mudah dipahami, dibaca dan diinterpretasikan. Dalam penelitian kuantitatif, teknik analisis data yang digunakan sudah jelas. digunakan untuk menjawab rumusan masalah atau menguji hepotesis yang telah dirumuskan. Dan analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisa kuantitatif, artinya data yang dianalisis dengan cara melakukan perhitungan yang sesuai dengan permasalahan yang ada.

a. Melakukan analisis dan membandingkan perkembangan penjualan kredit dengan mengetahui perputara piutang dan umur rata-rata piutang, agar dapat diketahui seberapa efektif perusahaan mengelola piutangnya :

1) Perputaran piutang

Perputaran piutang =  $\frac{\text{Penjualan}}{\text{Piutang}}$

2) Umur Rata rata Piutang

Umur Rata rata Piutang =  $\frac{\text{Piutang}}$

(Penjualan/365)

b. Melakukan analisis terhadap laporan keuangan perusahaan untuk mengukur tingkat kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba :

- 1)  $Profit\ Margin = \frac{Laba\ bersih}{Penjualan}$
- 2)  $Total\ Asset\ Turn\ Over = \frac{Penjualan}{Total\ aktiva}$
- 3)  $Return\ on\ Investment = \frac{Laba\ bersih}{Total\ asset}$
- 4)  $Return\ on\ equity = \frac{Laba\ bersih}{Modal\ sendiri}$

#### 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

##### Kebijaksanaan Pemberian Kredit Perusahaan

###### 1) Standart Kredit

Kebijakan dalam pemberian kredit tidak luput dari standart kredit yang harus dipenuhi perusahaan. Dalam memberikan keputusan apakah seorang pelanggan diberikan kredit dan berapa jumlah kredit yang akan diberikan. Dan didalam mengevaluasi berbagai permohonan kredit atau dalam menentukan kebijakan piutang, mempengaruhi beberapa faktor yang menjadi bahan pertimbangan oleh perusahaan.

##### Penjualan Kredit

Penjualan kredit yang dilakukan oleh CV. Garuda Perkasa Honda Motor Sibolga menimbulkan terjadinya piutang dagang. Dalam menjual produknya perusahaan melakukan berbagai upaya seperti melayani pembelian produk dengan tunai atau kredit. Sama halnya perusahaan menjual produknya secara tunai atau kredit. Perusahaan menetapkan kebijakan penjualan tunai sebesar 25% dan untuk kebijakan penjualan kredit sebesar 75%.

Tetapi kebijakan yang telah ditetapkan oleh CV. Garuda Perkasa Honda Motor Sibolga tidak sepenuhnya berjalan sesuai dengan apa yang diharapkan atau dengan kata lain dalam pelaksanaan penjualan kredit masih belum mencapai bahkan melebihi apa yang sudah ditetapkan perusahaan yaitu sebesar 75%. Pada CV. Garuda Perkasa Honda Motor Sibolga penjualan kredit yang dilakukan oleh perusahaan terdapat 3 cara pembayaran angsuran yaitu 12 kali, 24 kali dan 36 kali. Perusahaan lebih banyak menjual jenis type Revo Fit, Beat CW FI dan Vario CW. Pada tabel 9 dibawah ini dapat dilihat Penjualan Kredit dalam bentuk unit pada CV. Garuda Perkasa Honda Motor Sibolga berdasarkan jangka waktu pelunasan angsuran (kredit) perusahaan, yaitu:

Tabel 1

Tingkat Kecenderungan Penjualan Kredit CV. Garuda Perkasa Honda Motor Sibolga (dalam rupiah)

Tahun	Penjualan Kredit	Persentase	Kecendrungan
2019	7.975.170.000	79%	-
2020	8.889.324.000	68 %	Turun
2021	12.589.056.000	75%	Naik

Sumber: CV. Garuda Perkasa Honda Motor Sibolga (data diolah)

Dari tabel diatas diketahui bahwa total penjualan kredit yang didapatkan pada tahun 2019 sebesar Rp. 7.975.170.000, di tahun 2020 total penjualan kredit yang didapatkan

sebesar Rp. 8.889.324.000 sedangkan pada tahun 2021 total penjualan mencapai Rp. 12.589.056.000. Persentase penjualan kredit tahun 2019 sebesar 79%, mengalami penurunan sebesar 11 % pada tahun 2020 yaitu persentase yang didapatkan atas penjualan kredit sebesar 68 %. Sedangkan pada tahun 2021 penjualan kredit CV. Garuda Perkasa Honda Motor Sibolga mengalami kenaikan sebesar 7% yaitu menjadi 75%. Meskipun demikian dari penjualan produk yang diberikan dapat disimpulkan bahwa pelanggan lebih banyak atau cenderung membeli produk secara kredit yang ditawarkan oleh CV. Garuda Perkasa Honda Motor Sibolga daripada membeli produk secara tunai. Pelanggan memilih melakukan transaksi penjualan secara kredit dikarenakan adanya banyak faktor yang mempengaruhi keringan dari pembiayaan atas produk yang diambil, seperti pelanggan mendapatkan sebuah sepeda motor dengan cara membayar uang muka tanpa melunasi secara keseluruhan, dan sisanya melalui angsuran yang dapat dibayar sesuai dengan perjanjian yang ditetapkan.

#### **Jangka Waktu Pelunasan Dan Angsuran**

Dalam kegiatan penjualan produk CV. Garuda Perkasa Honda Motor Sibolga telah menetapkan harga apabila pelanggan menginginkan pembelian produk sepeda motor yang berada di perusahaan. Berikut ini dalam tabel 10, akan menjelaskan Jangka Waktu Pelunasan Angsuran sepeda motor Beat CW FI pada tahun 2019 s/d 2021 CV. Garuda Perkasa Honda Motor Sibolga. Pemilihan type Beat CW FI dikarenakan banyak peminat dalam pemilihan produk sepeda motor tersebut. Jangka waktu pelunasan dapat dilihat bahwa masing-masing dari Type dan tahun yang berbeda mengalami perubahan. Semakin lama pelanggan mengambil jangka waktu pelunasan angsuran sepeda motor yang telah diambil maka semakin besar pula jumlah atau total yang dilunasi oleh pelanggan. Harga OTR dibandingkan dengan harga kredit dengan mengambil jangka waktu dalam 12 kali, 24 kali atau 36 kali jauh berbeda.

Melihat dari penjelasan tersebut maka akan ditampilkan pada tabel 12 jangka waktu pelunasan pengambilan type sepeda motor meliputi Revo Fit, Beat CW FI dan Vario CW adalah :

Disimpulkan dari tabel diatas dalam pembayaran atau pelunasan pada akhirnya menghasilkan perbedaan selisih yang cukup besar. Seperti pada Type Revo Fit pada tahun 2019 harga OTR dikenakan atau pembelian secara tunai senilai Rp. 15.650.000. Sedangkan, apabila pelanggan mengambil kredit dengan jangka waktu pelunasan angsuran selama 12 kali senilai Rp 17.904.000, pengambilan jangka waktu pelunasan selama 24 kali senilai Rp. 17.616.000 dan selama 36 kali senilai Rp. 20.125.000 pengambilan contoh Type Revo Fit tersebut berdasarkan jangka waktu dapat dilihat bahwa masing-masing kelipatan pengambilan jangka waktu angsuran kredit mengalami kenaikan berdasarkan jangka waktu angsuran yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Dalam kegiatan penjualan tunai maupun kredit CV. Garuda Perkasa Honda Motor Sibolga dalam tahun ke tahun terus-menerus mengalami kenaikan harga.

#### **Analisis Laporan Keuangan Dengan Menggunakan Analisis Rasio**

Keadaan keuangan perusahaan dapat diketahui dengan cara menganalisis laporan keuangan perusahaan yang ditunjukkan melalui Laporan Rugi / Laba dan Laporan Neraca CV. Garuda Perkasa Honda Motor Sibolga dalam 5 (lima) tahun terakhir, yaitu meliputi data Laporan Rugi / Laba CV. Garuda Perkasa Honda Motor Sibolga tahun 2017, 2018, 2019, 2020, 2021 serta data Laporan Neraca CV. Garuda Perkasa Honda Motor Sibolga tahun 2017, 2018, 2019, 2020, dan 2021 Berikut ini akan disajikan analisis 2 rasio yaitu, Analisis Rasio Aktivitas dan Analisis Rasio Profitabilitas. Dengan analisis rasio keuangan akan membantu perusahaan dalam menilai prestasi manajemen masa lalu dan

prospek di masa datang. Karena analisis rasio bertujuan untuk memberi informasi secara rinci atas hasil interpretasi mengenai kinerja yang dicapai perusahaan.

#### 1) Analisis Rasio Aktivitas

Rasio aktivitas digunakan untuk mengetahui kecepatan beberapa perkiraan menjadi penjualan atau kas. Rasio aktivitas adalah kemampuan perusahaan untuk menjaga stabilitas usahannya sehingga bisa bertahan hidup dan berkembang secara sendiri atau mengukur tingkat efektivitas pemanfaatan sumber daya perusahaan. Salah satu tujuan manajer keuangan adalah menentukan seberapa besar efisiensi investasi pada berbagai aktiva. Dalam laporan yang telah disajikan oleh CV. Garuda Perkasa Honda Motor Sibolga tahun 2017, 2018, 2019, 2020 dan 2021 akan dapat diketahui Rasio Aktivitasnya melalui 2 komponen perputaran piutang dan umur rata-rata piutang. Perputaran piutang dan umur rata-rata piutang menggunakan rumus :

a. Perputaran Piutang =  $\frac{\text{Penjualan}}{\text{Piutang}}$

Piutang

b. Umur Rata-rata piutang =  $\frac{\text{Piutang}}{\text{Penjualan}/365}$

(Penjualan/365)

#### 2) Analisis Rasio Profitabilitas

Profitabilitas adalah kemampuan perusahaan memperoleh laba dalam hubungannya dengan penjualan, total aktiva maupun modal sendiri. Dengan demikian bagi investor jangka panjang akan sangat berkepentingan dengan analisis profitabilitas. Yang dimaksudkan dengan rasio profitabilitas adalah rasio yang menunjukkan kemampuan perusahaan untuk memperoleh laba dapat diukur dari modal sendiri maupun dari seluruh dana yang diinvestasikan ke perusahaan. Dalam Rasio Profitabilitas terdapat 4 komponen didalamnya yaitu, Profit Margin, Total Asset Turnover, Return On Investment, serta Return On Equity. Melihat penyajian laporan Neraca dan Rugi/Laba CV. Garuda Perkasa Honda Motor Sibolga selama lima tahun belakang yaitu 2017, 2018, 2019, 2020, dan 2021 akan dapat diketahui analisis Rasio Profitabilitas dari setiap komponennya dengan menggunakan rumus:

a. Profit Margin =  $\frac{\text{Laba bersih}}{\text{Penjualan}}$

Penjualan

b. Total Asset Turn Over =  $\frac{\text{Penjualan}}{\text{Total aktiva}}$

Total aktiva

c. Return On Investment =  $\frac{\text{Laba bersih}}{\text{Total asset}}$

Total asset

d. Return On Equity =  $\frac{\text{Laba bersih}}{\text{Modal sendiri}}$

Modal sendiri

Melihat kelima komponen dari Rasio Profitabilitas yang telah diketahui rumusnya maka dalam tabel 4.17 akan disajikan hasil dari perhitungan Analisis Rasio Profitabilitas oleh CV. Garuda Perkasa Honda Motor Sibolga dalam 5 (lima) tahun yaitu dalam tahun 2017, 2018, 2019, 2020 dan 2021 yaitu:

Tabel 2  
Perhitungan Analisis Rasio Profitabilitas

Tahun	Analisis Rasio Profitabilitas			
	PM	TATO	ROI	ROE
2017	0,12	0,67	0,82	0,134
2018	0,16	0,60	0,94	0,198
2019	0,13	0,77	0,102	0,259
2020	0,13	0,81	0,101	0,269
2021	0,11	1,153	0,127	0,318

---

*Efektivitas Pengelolaan Piutang Untuk Meningkatkan Laba Pada Cv. Garuda Perkasa Honda Motor Sibolga (Dwi Indah Rahayu Pasaribu, Safridi Pohan, Yenni Sofiana Tambunan)*

Sumber : Data Penelitian (Diolah) 2022

Berdasarkan tabel 2 maka dapat disimpulkan bahwa Profit Margin (mengukur tingkat laba operasi dibandingkan dengan volume penjualan) CV. Garuda Perkasa Honda Motor Sibolga tahun 2017, 2018, 2019, 2020 dan 2021 sebesar 0,12, 0,16, 0,13, 0,13, dan 0,11. Total Asset Turnover (mengukur berapa kali total aktiva perusahaan menghasilkan volume penjualan) tahun 2017, 2018, 2019, 2020 dan 2021 sebanyak 0,67 kali, 0,60 kali, 0,77 kali, 0,81 kali dan 1,153 kali. Return On Investment (mengukur tingkat penghasilan bersih yang diperoleh dari total aktiva perusahaan) tahun 2017, 2018, 2019, 2020 dan 2021 sebesar 0,82, 0,94, 0,102, 0,101 dan 0,127. Dan yang dari Rasio Profitabilitas komponen terakhir Return On Equity (mengukur tingkat penghasilan bersih yang diperoleh oleh pemilik perusahaan atas modal yang diinvestasikan) CV. Garuda Perkasa Honda Motor Sibolga tahun 2017 sebesar 0,134, tahun 2018 sebesar 0,198, 2019 sebesar 0,259, 2020 sebesar mencapai 0,269. Dan tahun 2021 sebesar 0,318.

Dapat dikatakan bahwa CV. Garuda Perkasa Honda Motor Sibolga pada tahun 2021 Total Asset Turnover (mengukur berapa kali total aktiva perusahaan menghasilkan volume penjualan) tahun 2017, 2018, 2019, 2020 dan 2021 sebanyak 0,67 kali, 0,60 kali, 0,77 kali, 0,81 kali dan 1,153 kali. Total Asset Turnover (mengukur berapa kali total aktiva perusahaan menghasilkan volume penjualan) tahun 2017, 2018, 2019, 2020 dan 2021 sebanyak 0,67 kali, 0,60 kali, 0,77 kali, 0,81 kali dan 1,153 kali dilihat dari data keuangan perusahaan CV. Garuda Perkasa Honda Motor Sibolga Profit Margin CV. Garuda Perkasa Honda Motor Sibolga mengalami penurunan pada tahun 2021 yaitu diartikan bahwa laba operasi lebih tinggi dibandingkan tingkat penjualan yang telah dihitung melalui laporan keuangan perusahaan. Dan Return Asset On Investment sebagai tingkat penghasilan bersih yang diperoleh dari total aktiva perusahaan mengalami peningkatan dari tahun ke tahun mengikuti Return Asset On Equity sebagai penghasilan bersih perusahaan.

#### **Pembahasan**

Berdasarkan hasil penelitian diatas dapat disimpulkan bahwa perputaran piutang pada tahun 2017 sebanyak 2,66 kali, tahun 2018 sebanyak 1,52 kali dan tahun 2019 sebanyak 1,84 kali dan tahun 2020 mengalami penurunan sebanyak 0,20 kali tahun 2021 sebanyak 3,14 kali. Umur rata-rata piutang tahun 2017 CV. Garuda Perkasa Honda Motor Sibolga dapat dikatakan pada tahun 2019 piutang dalam setahun berputar 1,84 kali dan diperlukan waktu 198 hari dari piutang menjadi kas. Selanjutnya dalam tahun 2020 piutang dalam setahun berputar 0,20 kali dan diperlukan waktu 182 hari selanjutnya dalam tahun 2021 piutang dalam setahun sebanyak 3,14 kali dan diperlukan waktu 116 hari.

Profit Margin (mengukur tingkat laba operasi dibandingkan dengan volume penjualan) CV. Garuda Perkasa Honda Motor Sibolga tahun 2017, 2018, 2019, 2020 dan 2021 sebesar 0,12, 0,16, 0,13, 0,13, dan 0,11. Total Asset Turnover (mengukur berapa kali total aktiva perusahaan menghasilkan volume penjualan) tahun 2017, 2018, 2019, 2020 dan 2021 sebanyak 0,67 kali, 0,60 kali, 0,77 kali, 0,81 kali dan 1,153 kali. Return On Investment (mengukur tingkat penghasilan bersih yang diperoleh dari total aktiva perusahaan) tahun 2017, 2018, 2019, 2020 dan 2021 sebesar 0,82, 0,94, 0,102, 0,101 dan 0,127. Dan yang dari Rasio Profitabilitas komponen terakhir Return On Equity (mengukur tingkat penghasilan bersih yang diperoleh oleh pemilik perusahaan atas modal yang diinvestasikan) CV. Garuda Perkasa Honda Motor Sibolga tahun 2017 sebesar 0,134 tahun 2018 sebesar 0,198, 2019 sebesar 0,259, 2020 sebesar mencapai 0,269 dan tahun 2021 sebesar 0,318.

Total Asset Turnover (mengukur berapa kali total aktiva perusahaan menghasilkan volume penjualan) tahun 2017, 2018, 2019, 2020 dan 2021 sebanyak 0,67 kali, 0,60 kali, 0,77 kali, 0,81 kali dan 1,153 kali.

Dapat dikatakan bahwa CV. Garuda Perkasa Honda Motor Sibolga pada tahun 2021 Dan Return Asset On Investment sebagai tingkat penghasilan bersih yang diperoleh dari total aktiva perusahaan mengalami peningkatan dari tahun ke tahun mengikuti Return Asset On Equity sebagai penghasilan bersih perusahaan. Hal ini sesuai dengan teori semakin tinggi perputaran piutang akan semakin cepat menghasilkan kas, demikian juga Total Asset Turn Over akan meningkatkan tingkat pengembalian yang digambarkan Profit Margin, Return On Investment dan Return On Equity semakin meningkat. Terlihat tahun 2020 mengalami peningkatan dari tahun 2020 sebanyak 0,20 kali meningkat pada tahun 2021 sebanyak 3,14 kali, sehingga ROI naik dari 0,101 dan 0,127 (tahun 2020 ke 2021), Demikian juga ROE meningkat pada periode yang sama dari 0,269 ke 0,318.

Selanjutnya hasil penelitian terdahulu sistem pengendalian internal piutang perusahaan telah efektif, hal ini terlihat dari diterapkannya unsur-unsur pengendalian internal piutang yang layak dan memadai ditunjang dengan kebijakan dan prosedur pemberian kredit yang baik. Hal ini sama hasil penelitian ini, dimana perputaran piutang berfluktuasi yang akhir meningkat menjadi 3,14 kali pada tahun 2021.

Penelitian yang dilakukan Mulia Noviyanti menghasilkan penurunan pada keuntungan perusahaan dan faktor yang mempengaruhi laba mengalami penurunan terjadi dikarenakan banyaknya dana perusahaan yang masih tertanam dalam piutang yang menyebabkan pengelolaan usaha yang dilakukan perusahaan tidak maksimal terbukti dengan pendapatan perusahaan yang mengalami penurunan, sementara tingkat keuntungan pada penelitian ini mengalami fluktuasi yang akhirnya pada tahun 2021 mengalami peningkatan laba yang ditunjukkan ROI dan ROE sebesar 0,127 dan 0,318 yang disebabkan naik perputaran aset turn over sebesar 0,81 kali dan 1,153 kali untuk tahun 2020 ke 2021, dan perputaran piutang naik pada periode yang sama yaitu dari 0,269 ke 0,318. Hal ini menunjukkan CV. Garuda Perkasa Honda Motor Sibolga dalam mengelola piutang dengan efektif dapat meningkatkan laba.

## 5. KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan dari uraian dan pembahasan dari bab sebelumnya maka dapat ditarik kesimpulan mengenai efektivitas pengelolaan piutang untuk meningkatkan laba perusahaan pada CV. Garuda Perkasa Honda Motor Sibolga, yaitu :

Aktivitas kegiatan operasional perusahaan timbul dari penjualan kredit sehingga terjadi piutang perusahaan. Dengan melakukan kebijakan-kebijakan tertentu seperti kebijakan pemberian kredit kepada pelanggan dengan menetapkan standart kredit, persyaratan kredit, dan analisa kredit dengan 5C. penjualan kredit mempunyai keuntungan tersendiri bagi perusahaan karena memiliki daya tarik tersendiri bagi pelanggan yang belum mempunyai danayang cukup untuk melakukan pembelian secara tunai.

Penjualan kredit perusahaan mengalami kenaikan dalam 5 tahun terakhir di tahun 2017, 2018, 2019, 2020, dan 2021 secara signifikan. Agar dapat memberikan kontribusi pada peningkatan profitabilitas perusahaan. Maka perusahaan harus dapat mengalokasikan sumber-sumber dananya menjadi kredit yang sesuai dengan kebijaksanaan kredit. Pengelolaan piutang CV. Garuda Perkasa Honda Motor Sibolga yang efektif mampu membuat kinerja perusahaan menjadi semakin baik sehingga secara jangka pendek maupun jangka panjang dapat menghasilkan peningkatan profitabilitas (laba) pada perusahaan.

Perputaran piutang pada tahun 2017 berputar sebanyak 2,66 kali dalam setahun dengan umur rata-rata piutang 137 hari. Tahun 2018 berputar sebanyak 1,52 kali dengan umur rata-

rata piutang 240 hari. Tahun 2019 berputar sebanyak 1,84 kali dengan umur rata-rata piutang 198 hari. Tahun 2020 berputar sebanyak 0,20 kali dengan umur rata-rata piutang 182 hari dan Tahun 2021 berputar sebanyak 3,14 kali dengan umur rata-rata piutang 116 hari.

Keadaan keuangan CV. Garuda Perkasa Honda Motor Sibolga dari hasil laporan rugi/laba dan neraca setelahdihitung dengan menggunakan 2 analisis rasio yaitu RasioAktivitas dan Rasio Profitabilitas menghasilkan kecenderungan yang naik dari tahun sebelumnya pada tahun 2021. Sehingga perusahaan dapat dikatakan mampu memperoleh laba melalui efektifitas pengelolaan piutangnya.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Alwi, Hasan. 2013. Alat-alat Analisis Dalam Pembelanjaan
- Amirullan dan Hanafi. 2012. Pengantar manajemen. Yogyakarta : Graha Ilmu.
- Arikunto, Suharsimi. 2013. Prosedur penelitian Suatu Pendekatan Praktik. Jakarta: Rineka Cipta.
- Bambang Riyanto. 2013. Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan. Edisi Keempat. BPFE-Yogyakarta. Yogyakarta
- Brigham dan Houston, 2012, Dasar-Dasar Manajemen Keuangan, Buku 1, Salemba Empat, Jakarta.
- Handoko. (2015). Manajemen, Cetakan Pertama. Bandung: Pustaka Setia, Bandung.
- Kartadinata, Abas, 2012, Manajemen Penjualan, Jakarta, Gunung Agung.
- Moleong, Lexy J.2015. Metode Penelitian Kuantitatif, Bandung: Remaja Rosdakarya
- Munawir, (2014). Analisa Laporan Keuangan. Yogyakarta: Liberty.
- Nurgroho, Riant Dwijodijoto 2013. kebijakan Publik, Implementasi, Evaluasi, Jakarta: PT Elex media komputindo kelompok gramedia.
- Riduwan. 2015. Skala Pengukuran Variable-Variabel Penelitian. Bandung: Alfabeta
- Riyanto, Bambang. 2013. Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan. Yogyakarta : BPFE
- Sarwoko dan Abdul Halim. 2012. Manajemen Keuangan. Yogyakarta : BPFE.
- Soemarso S.R. 2014. Akuntansi Suatu Pengantar. Buku 1. Edisi Kelima. Jakarta: Salemba Empat.
- STIE Al Washliyah Sibolga / Tapanuli Tengah. 2022. Pedoman Penulisan Skripsi/Laporan Penelitian. Sibolga : STIE Al Washliyah Sibolga / Tapanuli Tengah.
- Sugiyono. (2019). Tentang pengertian populasi dan sampel. Bandung: Alfabeta.
- Sundjaja, Ridwan dan Barlian. (2013). Manajemen Keuangan. Jakarta : Literata.
- Syamsuddin, Lukman, (2016), Manajemen Keuangan Perusahaan: Konsep Aplikasi dalam: Perencanaan, Pengawasan, dan Pengambilan Keputusan,