

**ANALISIS EFEKTIVITAS PENGELOLAAN DAN SISTEM PENGENDALIAN
PIUTANG PADA PT. DAGNA MEDIKA**

*Analysis Of Effectiveness Of Management And Receivable Control System
In PT. Dagna Medika*

Nurlatifah; Agussalim M.; Desmi Werita

Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi

Email : nurlatifah.aa@gmail.com

ABSTRAK

PT. Dagna Medika adalah salah satu perusahaan yang bergerak di bidang *SupplierMedical* and *Laboratory* yang berpusat di Padang, Sumatera Barat. Kemampuan pendistribusian produk yang cukup baik dan merata di berbagai daerah, menyediakan semua alat-alat kesehatan & bahan kimia dari beberapa merek terkemuka dan juga mendistribusikan berbagai bahan sekali pakai dengan harga terjangkau. Tujuan penelitian adalah untuk mengetahui Apakah Pengelolaan dan Sistem Pengendalian Piutang pada PT. Dagna Medika sudah berjalan secara efektif. Metode Pengumpulan Data adalah Penelitian Lapangan (*Field Research*) dan Penelitian Kepustakaan (*Library Research*). Jenis Penelitiannya Deskriptif Kualitatif. Metode Analisis dengan menggunakan Rasio Aktivitas antara lain dengan Rasio Perputaran Piutang (*Receivable Turn Over - RTO*), Umur Rata-rata Piutang (*Average Collection Periode – ACP*), Rasio Tunggalan dan Rasio Penagihan dan dengan menggunakan Uji Tanda. Hasil Penelitiannya pengelolaan dan pengendalian piutang belum berjalan secara efektif dan hasil pengolahan data dengan uji tanda signifikan.

Kata Kunci : Analisis, Efektivitas, Pengelolaan, dan Pengendalian Piutang

ABSTRACT

PT. DagnaMedika is a company engaged in the field of Medical and Laboratory Suppliers based in Padang, West Sumatra. The ability to distribute products is quite good and evenly distributed in various regions, providing all medical devices & chemicals from several leading brands and also distributing various disposable materials at affordable prices. The purpose of this study was to determine whether the Management and Accounts Receivable Control System at PT. DagnaMedika has been running effectively. Data collection methods are field research and library research. Type of research is descriptive qualitative. Analysis methods using Activity Ratios include Receivable Turn Over - RTO, Average Collection Period (ACP), Arrears Ratio and Billing Ratio and by using the Sign Test. The results of his research management and control of receivables have not been running effectively and the results of data processing with a sign test is significant.

Keywords: Analysis, Effectiveness, Management, and Control of Receivables

PENDAHULUAN

Saat ini dapat dilihat dunia usaha banyak bermunculan, tumbuh dan perkembangannya diperhatikan semakin cepat, hal ini menandakan bahwa semakin meningkatnya suatu persaingan usaha yang kompetitif. Untuk menghadapi persaingan tersebut, perusahaan atau manajemen perusahaan diuntut mampu menciptakan suatu inovasi atau meningkatkan nilai perusahaan, menentukan kinerja usaha yang baik serta mampu untuk mengelola perusahaan secara efektif dan efisien agar tujuan suatu perusahaan dapat tercapai dan perusahaan dapat menjamin kelangsungan usahanya berjalan dengan baik.

Agar perusahaan dapat mencapai tujuan tersebut maka pengelolaan yang dilakukan manajemen harus di dukung oleh kebutuhan-kebutuhannya seperti perencanaan yang matang, kebijakan-kebijakan yang membangun, prosedur yang jelas, pendelegasian wewenang, serta penerapan standar pelaksanaan untuk mengevaluasi hasil yang telah dicapai.

Pendelegasian wewenang pimpinan kepada orang lain diperhatikan perlu dilakukan karena semakin berkembangnya perusahaan dan ruang lingkup perusahaan semakin luas. Dengan demikian pimpinan perusahaan membutuhkan laporan-laporan kegiatan operasional sebagai acuan untuk menetapkan, mengarahkan, mengendalikan, melindungi dan mengevaluasi agar tujuan usaha dapat tercapai. Laporan-laporan kegiatan dapat di penuhi dengan sistem yang memadai untuk pengelolaan kegiatannya.

Manajemen perusahaan menyadari bahwa persaingan yang sangat kompetitif mengharuskan perusahaan untuk terus bertahan dan mampu menghasilkan laba. oleh sebab itu, perusahaan menilai pentingnya suatu strategi pemasaran yang dapat membantu perusahaan untuk terus mempertahankan pangsa pasarnya. Salah satu strategi yang di gunakan perusahaan untuk meningkatkan laba adalah dengan penjualan kredit. Penjualan kredit memang tidak segera menghasilkan penerimaan kas tetapi menimbulkan piutang kepada konsumen yang disebut dengan piutang usaha.

Piutang merupakan aktiva lancar yang tertanam sejumlah investasi sebagaimana halnya dengan investasi pada aktiva lancar lainnya. Untuk itu perlu dilakukan analisis-analisis piutang terutama dalam hal pengelolaannya, dimulai dari penjualan kredit yang menimbulkan piutang sampai kembali menjadi kas. Karena investasi yang terlalu besar dalam piutang dapat menimbulkan perputaran modal kerja yang lambat sehingga semakin kecil pula kemampuan perusahaan dalam meningkatkan jumlah penjualannya.

Sebelum perusahaan memutuskan untuk melakukan untuk penjualan kredit, sebaiknya terlebih dahulu diperhitungkan mengenai jumlah dana yang diinvestasikan dalam piutang, syarat-syaratnya dan pembayaran dan waktu yang diinginkan, kemungkinan adanya kerugian piutang (*bad debt*) dan resiko-resiko lainnya yang kemungkinan akan timbul. Karena itu pengelolaan dan pengendalian piutang harus dilakukan dengan efektif dan efisien. Sistem pengelolaan dan pengendalian piutang yang efektif sangat berdampak pada keberhasilan suatu perusahaan dalam menjalankan kebijakan penjualan barang atau jasa secara kredit. Dan begitu pula sebaliknya, jika pengelolaan dan pengendalian piutang tidak berjalan dengan efektif maka akan menimbulkan resiko piutang tak tertagih (*bad debt*).

Untuk mendorong kemampuan kas yang dibutuhkan untuk pembiayaan perusahaan agar program kerja yang telah di tetapkan sebagai sasaran dalam kegiatan perusahaan dapat berjalan dengan baik maka sangat di perlukan pengelolaan dan

pengendalian piutang yang efektif karena penerimaan yang tidak sepadan dengan kebutuhan dana akan memberatkan dalam menjalankan program kerja tersebut.

Begitu pula dengan upaya perusahaan untuk lebih meningkatkan kinerja keuangan dan menekan biaya-biaya terutama yang berkaitan langsung dengan pengelolaan piutang usaha maka sistem pengelolaan dan pengendalian piutang usaha juga harus berjalan dengan baik

PT. Dagna Medika berlokasi di Kota Padang merupakan perusahaan yang bergerak dibidang penjualan alat-alat kesehatan dan bahan laboratorium. Produk yang ditawarkan berupa alat-alat kesehatan, alat laboratorium, bahan kimia, dan sebagainya. Dalam penjualan barang tersebut dilakukan dengan dua cara yaitu penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit.

Ada kalanya, secara keseluruhan penjualan kredit jumlahnya lebih besar dari pada penjualan secara tunai, sehingga penjualan kredit memberikan pengaruh terbesar terhadap laba perusahaan.

Maka pentingnya peranan manajemen piutang dalam pengelolaannya.

Dari yang telah di uraikan di atas, penulis mengangkat judul “Analisis Efektivitas Pengelolaan dan Sistem Pengendalian Piutang Pada PT. Dagna Medika”.

Rumusan Masalah

Dari uraian latar belakang di atas, maka yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini adalah “Apakah pengelolaan dan sistem pengendalian piutang PT. Dagna Medika sudah berjalan secara efektif?”

Tujuan dan Manfaat Penelitian

Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penulis dalam melakukan penelitian ini adalah “Untuk mengetahui apakah pengelolaan dan sistem pengendalian piutang PT. Dagna Medika sudah berjalan secara efektif”.

Manfaat Penelitian

1. Bagi Perusahaan

Dengan penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan bagi PT. Dagna Medika tentang hal-hal yang perlu diperhatikan dalam pengendalian piutang dagang.

2. Bagi Akademik

Penelitian ini dapat di gunakan sebagai referensi di bidang akuntansi manajemen khususnya dalam hal pengelolaan dan sistem pengendalian piutang.

3. Bagi Pihak lain

Penelitian ini juga diharapkan dapat menjadi masukan dan digunakan sebagai acuan penelitian lebih lanjut ataupun penelitian sejenis nantinya.

4. Bagi Peneliti

Penelitian ini merupakan penerapan dari ilmu ekonomi khususnya manajemen keuangan yang telah didapat dari proses belajar penulis sehingga menambah wawasan penulis mengenai bagaimana penerapan teori dengan praktek yang sebenarnya. Disamping itu juga sebagai salah satu syarat untuk mendapatkan gelar kesarjanaan pada Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi Universitas Ekasakti.

TINJAUAN PUSTAKA

Menurut Brigham, Houston 2011:133 efektivitas pengelolaan piutang perusahaan di analisis dengan menggunakan rasio aktivitas dengan rumus:

1. Rasio Perputaran Piutang atau *Receivable Turn Over (RTO)*

Menghitung RTO dengan mengukur besarnya total penjualan kredit terhadap rata-rata piutang selama periode tertentu. Apabila piutang rata-rata = 0 (nol), berarti semua piutang sudah tertagih.

Menghitung RTO :

$$\text{RTO} = \frac{\text{penjualan kredit}}{\text{rata-rata piutang}}$$

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

2. Umur Rata-Rata Piutang atau *Average Collection Period (ACP)*

ACP digunakan perusahaan untuk menghitung hari yang dibutuhkan perusahaan untuk mengumpulkan piutangnya kembali dan mengubahnya menjadi kas. Perusahaan akan menghubungkan hasil perhitungan ini dengan jumlah hari yang ditetapkan sebagai standar kredit, dari hasil perhitungannya juga perusahaan dapat mengetahui pelanggan-pelanggannya yang melakukan penunggakan atau melanggar standar kredit yang telah ditetapkan.

$$\text{ACP} = \frac{360}{\text{Receivable Turn Over}}$$

3. Rasio Tunggakan

Piutang yang tertunggak atau telah jatuh tempo atau yang belum tertagih pada akhir periode dapat di hitung perusahaan dengan menggunakan rasio ini.

Menghitung Rasio Tunggakan :

$$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{\text{saldo piutang tertunggak akhir periode}}{\text{total piutang pada periode yang sama}} \times 100\%$$

4. Rasio Penagihan

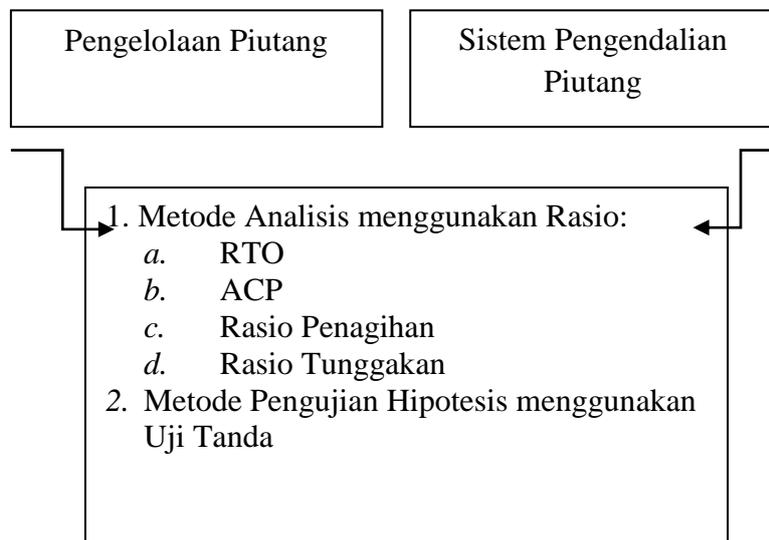
Aktivitas penagihan piutang dapat dihitung dengan menggunakan rasio ini dimana perusahaan mengetahui jumlah piutang yang tidak tertagih dari total piutang yang dimiliki perusahaan pada akhir periode.

Menghitung Rasio Penagihan :

$$\text{Rasio Penagihan} = \frac{\text{Jumlah piutang yang tertagih}}{\text{Total piutang}} \times 100\%$$

Kerangka Konseptual

Gambar 2.1
Kerangka konseptual



Hipotesis Penelitian

Apabila Asymptotic sig > 0,05 maka H_0 diterima yang berarti tidak terdapat perbedaan antara SOP perusahaan dengan pengelolaan dan sistem pengendalian piutang yang dilakukan.

Apabila Asymptotic sig < 0,05 maka H_0 ditolak yang berarti terdapat perbedaan yang signifikan antara SOP perusahaan dengan pengelolaan dan sistem pengendalian piutang yang dilakukan.

METODE PENELITIAN

Lokasi Penelitian

Penelitian ini mengenai analisis efektivitas pengelolaan dan sistem pengendalian piutang. Penulis melakukan penelitian di PT. Dagna Medika yang berlokasi di Jl. Bandar Purus No.67, Kelurahan Padang Pasir, Kecamatan Padang Barat, Kota Padang, Sumatera Barat.

Metode Pengumpulan Data

1. Penelitian Lapangan (Field Research)
Dalam metode ini, penulis mengadakan penelitian langsung di PT. Dagna Medika untuk mendapatkan data primer dengan cara mengamati secara langsung pada objek yang diteliti.
2. Penelitian Kepustakaan (Library Research) Merupakan kerangka teoritis yang menjadi landasan dalam penulisan skripsi ini. Dalam metode ini penulis mempelajari berbagai literatur, buku-buku yang berhubungan dengan permasalahan yang dibahas sehingga dapat dijadikan bahan perbandingan antara kenyataan yang terjadi dilapangan dengan teori yang bersangkutan.

Teknik Pengumpulan Data

Dalam pengumpulan data baik data primer maupun data sekunder peneliti juga perlu memilih teknik pengumpulan data, yaitu:

1. Wawancara
Melalui teknik pengumpulan data ini peneliti melakukan tanya jawab langsung maupun diskusi dengan pihak-pihak yang terkait pada PT. Dagna Medika.
2. Observasi
Observasi dalam penelitian ini dilakukan langsung terhadap objek yang diteliti yaitu dengan melihat data piutang dan penjualan PT. Dagna Medika.

Jenis dan Sumber Data

Menurut Agussalim (2010:61) jenis data yang diolah dalam penelitian ini adalah :

1. Data Primer yaitu data yang dikumpulkan sendiri oleh peneliti dari sumber pertama atau yang diperoleh langsung dari objek yang diteliti yang berhubungan langsung dengan pengelolaan dan sistem pengendalian piutang.
2. Data Sekunder yaitu data yang diperoleh sehubungan dengan perusahaan yang telah terdokumentasi, seperti struktur organisasi perusahaan, sejarah perusahaan, data penjualan kredit dan data piutang tahun 2014-2018 dan data kelengkapan lainnya.

Metode Analisis

Metode analisis yang dipakai penulis untuk menganalisis efektivitas pengelolaan piutang perusahaan adalah :

- a. Menggunakan rasio aktivitas menurut Brigham, Houston 2011:133 antara lain sebagai berikut:

1. Rasio Perputaran Piutang atau *Receivable Turn Over* (RTO)

$$\text{RTO} = \frac{\text{penjualan kredit}}{\text{rata-rata piutang}}$$

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

2. Umur Rata-Rata Piutang atau *Average Collection Period* (ACP)

$$\text{ACP} = \frac{360}{\text{Receivable Turn Over}}$$

3. Rasio Tunggakan

$$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{\text{saldo piutang tertunggak akhir periode}}{\text{total piutang pada periode yang sama}} \times 100\%$$

4. Rasio Penagihan

$$\text{Rasio Penagihan} = \frac{\text{Jumlah piutang yang tertagih}}{\text{Total piutang}} \times 100\%$$

- b. Menggunakan Uji Tanda

Menurut Agussalim (2015) dalam banyak observasi, sering ingin membandingkan pengaruh dua hasil perlakuan dari data berpasangan. Apabila syarat-syarat berikut terpenuhi maka uji ini dikatakan sangat baik :

1. Pasangan hasil pengamatan yang sedang dibandingkan bersifat independen.
2. Masing-masing pengamatan dalam tiap pasangan terjadi karena pengaruh kondisi yang serupa.
3. Pasangan yang berlainan terjadi karena kondisi yang berbeda.

Menurut Imam Ghozali (2011) Paired sampel T-Test dilakukan untuk membandingkan rata-rata dari dua sampel yang berpasangan (Paired sample), apakah berbeda atau sama. Apabila Asymptotic sig > 0,05 maka Ho diterima yang berarti tidak terdapat perbedaan antara SOP perusahaan dengan pengelolaan dan sistem pengendalian piutang yang dilakukan. Sebaliknya apabila Asymptotic sig < 0,05 maka Ho di tolak yang berarti terdapat perbedaan yang signifikan antara SOP perusahaan dengan pengelolaan dan sistem pengendalian piutang yang dilakukan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Rasio Perputaran Piutang atau *Receivable Turn Over* (RTO)

Tabel 4.1

Hasil Perhitungan *Receivable Turn Over* (RTO)
Periode Tahun 2014 - 2015

Tahun	Penjualan Kredit	Rata-Rata Piutang	RTO (kali)
2014	4.504.421.293	857.538.700	5,3
2015	7.364.733.016	1.397.108.039	5,3
2016	9.307.173.694	2.101.065.699	4,4
2017	11.240.001.758	2.391.162.736	4,7
2018	12.445.049.839	3.351.738.142	3,7

Dari tabel di atas dapat diartikan bahwa perputaran piutang pada tahun 2014 dan tahun 2015 sama sebanyak 5,3 kali dibanding penjualan, tahun 2016 yaitu 4,4 kali dibanding penjualan, tahun 2017 sebanyak 4,7 kali dan tahun 2018 sebanyak 3,7 kali dibanding penjualan.

2. Umur Rata-Rata Piutang atau *Average Collection Period* (ACP)

Tabel 4.2

Hasil Perhitungan
Average Collection Periode (ACP)
Periode Tahun 2014 - 2018

Tahun	RTO (Kali)	ACP (Hari)
2014	5,3	69
2015	5,3	68
2016	4,4	81
2017	4,7	77
2018	3,7	97

Berdasarkan hasil perhitungan tabel di atas tahun 2014 dan tahun 2015 perputaran piutang sama yaitu 5,3 kali dibanding penjualan sedangkan untuk rata-rata hari pengumpulan piutangnya tidak jauh berbeda yaitu tahun 2014 selama 69 hari dan tahun 2015 selama 68 hari artinya kondisi perusahaan kurang baik dalam penagihan piutang dari syarat pembayaran yang telah ditetapkan perusahaan yaitu 21 hari.

Tahun 2016 perputaran piutangnya lebih lama dari 2 tahun sebelumnya yaitu 4,4 kali dibanding penjualan dengan rata-rata hari pengumpulan piutangnya adalah 81 hari artinya kondisi perusahaan tidak lebih baik untuk pengumpulan piutangnya dari 2 tahun sebelumnya.

Pada tahun 2017 perputaran piutangnya lebih baik dari tahun 2016 yaitu 4,7 kali dibanding penjualan sedangkan untuk rata-rata hari pengumpulan piutangnya adalah 77 hari artinya kondisi perusahaan masih kurang baik jika dinilai dari syarat pembayaran yang telah ditetapkan perusahaan.

Sedangkan untuk tahun 2018 perputaran piutangnya yang paling lama dari 4 tahun sebelumnya yaitu 3,7 kali dibanding penjualan dengan rata-rata hari pengumpulan piutangnya adalah 97 hari.

Dari keterangan di atas dapat disimpulkan bahwa perputaran piutang periode tahun 2014 sampai tahun 2018 mengalami kenaikan dan penurunan. Tahun 2014 ke tahun 2015 sama yaitu 5,3 kali, tahun 2015 ke tahun 2016 menurun yaitu dari 5,3 kali menjadi 4,4 kali. Namun dari tahun 2016 ke tahun 2017 naik dari 4,4 kali menjadi 4,7 kali dan perputaran piutangnya kembali menurun di tahun 2018 yaitu sebanyak 3,7 kali. Hal ini berarti perusahaan masih belum baik karena modal yang tertanam masih banyak tertanam.

Sedangkan untuk rata-rata hari pada tahun 2014 terhitung belum efektif yaitu 69 hari karena lebih dari 21 hari sebagai syarat dari pembayaran yang telah ditetapkan perusahaan, begitu juga dengan tahun 2015 yaitu 68 hari, tahun 2016 perputaran piutang lebih lama yaitu 81 hari, naik di tahun 2017 yaitu 77 hari lalu menurun kembali di tahun 2018 yaitu 97 hari.

Maka dari keseluruhan perhitungan antara perputaran piutang dan umur rata-rata piutang periode tahun 2014 sampai tahun 2018 dapat disimpulkan bahwa pengelolaan dan pengendalian perputaran piutang pada PT. Dagna Medika belum berjalan efektif karena belum berjalan sesuai syarat pembayaran yang telah ditentukan perusahaan.

3. Rasio Tunggakan

Tabel 4.3
Hasil Perhitungan Rasio Tunggakan
Periode Tahun 2014 - 2018

Tahun	Total Piutang	Piutang yang Tertunggak	Rasio Tunggakan (%)
2014	1.045.854.622	867.831.422	0,83
2015	2.159.221.906	1.926.384.656	0,89
2016	2.475.003.161	2.275.746.741	0,92
2017	2.832.223.232	2.506.578.731	0,89
2018	4.440.649.993	4.196.897.552	0,95

Berdasarkan hasil yang diperoleh yang di gambarkan oleh tabel di atas Rasio Tunggakan mengalami peningkatan dari tahun ke tahun yaitu di tahun 2014 sebanyak 0,83%, tahun 2015 sebanyak 0,89 %, tahun 2016 sebanyak 0,92%, tahun 2017 sebanyak 0,89% dan puncaknya di tahun 2018 sebanyak 0,95% dari piutang yang dimilikinya.

4. Rasio Penagihan

Tabel 4.4
Hasil Perhitungan Rasio Penagihan
Periode Tahun 2014 - 2018

Tahun	Piutang yang tertagih	Total Piutang	Rasio Penagihan (%)
2014	178.023.200	1.045.854.622	0,17
2015	232.837.250	2.159.221.906	0,11
2016	199.256.420	2.475.003.161	0,08
2017	325.644.501	2.832.223.232	0,11
2018	243.752.441	4.440.649.993	0,05

Berdasarkan hasil yang diperoleh yang di gambarkan oleh tabel di atas Penagihan yang dilakukan oleh perusahaan terus mengalami penurunan dalam penagihannya dari tahun ke tahun yaitu di tahun 2014 sebanyak 0,17%, dengan jumlah tagihan 178.023.200 dari total piutang yang dimiliki, di tahun 2015 sebanyak 0,11%, dengan jumlah tagihan 232.837.250 dari total piutang yang dimiliki, penagihannya turun kembali tahun 2016 sebanyak 0,08%, naik di tahun 2017 sebanyak 0,11% dan puncaknya penurunan penagihan di tahun 2018 sebanyak 0,05% dengan jumlah tagihan 243.752.441 dari total piutang yang dimiliki. Ini artinya perusahaan belum efektif dalam mengelola penagihan piutang terhadap pelanggannya.

Tabel 4.5
Data Rekapitulasi Hasil Penilaian Efektivitas Pengelolaan dan Sistem
Pengendalian Piutang pada PT. Dagna Medika
Periode Tahun 2014 - 2018

	2014	2015	2016	2017	2018
Total Penjualan Kredit	4.504.421.293	7.364.733.016	9.307.173.694	11.240.001.758	12.445.049.839
Piutang Usaha	1.045.854.622	2.159.221.906	2.475.003.161	2.832.223.232	4.440.649.993
Rata-Rata Piutang	857.538.700	1.397.108.039	2.101.065.699	2.391.162.736	3.351.738.142
RTO	5,3	5,3	4	4,7	3,7
ACP	69	68	81	77	97
Piutang Tertunggak	867.831.422	1.926.384.656	2.275.746.741,0	2.506.578.731,0	4.196.897.552
Rasio Tunggakan	0,83	0,89	0,92	0,89	0,95
Piutang yang Tertagih	178.023.200	232.837.250	199.256.420,0	325.644.501,0	243.752.441
Rasio Penagihan	0,17	0,11	0,08	0,11	0,05

Mengukur Efektivitas Pengelolaan dan Sistem Pengendalian Piutang dengan Menggunakan Uji Tanda

Untuk menguji hipotesis, data sampel di susun dengan median atau patokan nilai tertentu sehingga untuk nilai yang "> median" populasi diberi tanda (+), untuk nilai yang "< median" populasi diberi tanda (-) dan untuk yang "=median" populasi diberi tanda (0). Ho : jumlah tanda (+) = jumlah tanda (-). Bila hasil pengamatan menunjukkan adanya perbedaan tanda, maka kita ingin mengetahui apakah perbedaan tersebut memang berbeda atau hanya karena faktor kebetulan saja.

H_0 = Me populasi = Me sampel (median waktu pengumpulan piutang dan mengubahnya menjadi kas yang di syaratkan oleh perusahaan terhadap pelanggannya = 21 hari)

H_a = Me populasi \neq Me sampel

$\alpha = 0,05$

Hasil penelitian terhadap 5 tahun yaitu periode tahun 2014 – 2018 tersebut sebagai berikut:

Tabel 4.6
Uji Tanda
Periode Tahun 2014 -2018

Tahun	Waktu Pengumpulan Piutang yang di tetapkan (hari per tahun)	Waktu Pengumpulan Piutang Realisasi (hari per tahun)	Tanda
2014	21	69	-
2015	21	68	-
2016	21	81	-
2017	21	77	-
2018	21	97	-

Berdasarkan tabel di atas diperoleh :

Banyak tanda (-) = 5

$N = 5$

Berikut test statisticnya dengan menggunakan uji tanda untuk satu sampel:

Tabel 4.7
One Sample Statistic

	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
VAR00001	5	21.0000	.00000 ^a	.00000
VAR00002	5	78.4000	11.73882	5.24976

Tabel 4.8
Hasil Uji Tanda dengan Satu Sampel

	Test Value = 0					
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
VAR00002	14.934	4	.000	78.40000	63.8243	92.9757

Berdasarkan test statistic di atas :

Asymptotic sig > 0,05 maka H_0 di terima

Asymptotic sig < 0,05 maka H_0 di tolak

Hasil Keputusan :

Terlihat bahwa Asymptotic sig 0.776 hasilnya menunjukkan signifikan. Asymptotic sig < 0,05 maka H_0 di tolak yang berarti terdapat perbedaan yang signifikan antara SOP perusahaan dengan pengelolaan dan sistem pengendalian piutang yang dilakukan, dengan alasan bahwa syarat pembayaran yang telah di tetapkan perusahaan yaitu 21 hari sementara pada kenyataannya waktu pengumpulan piutangnya lebih dari 21 hari.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan uraian bab sebelumnya dapat disimpulkan bahwa :

1. Pengelolaan dan pengendalian piutang pada PT. Dagna Medika belum berjalan efektif. Hal ini dapat dilihat dari hasil yang telah di teliti oleh peneliti dengan menghitung perputaran piutang, umur rata-rata piutang, tunggakan dan penagihan atas piutangnya terhadap pelanggan.
2. Pengelolaan dan pengendalian piutang pada PT. Dagna Medika belum berjalan efektif. Hal ini dapat dilihat dari pengelolaan dan pengendalian piutang untuk mengubah piutang menjadi kas.
3. Perusahaan selalu mengikuti perkembangan piutang dari masing-masing pelanggannya meskipun perusahaan mengalami kesulitan dalam penagihan yang disebabkan karena faktor internal perusahaan dan faktor eksternal (pelanggannya) yaitu karena sebagian besar pelanggan PT. Dagna Medika adalah Rumah Sakit Pemerintah dan Rumah Sakit Swasta, Klinik dan Laboratorium yang kesulitan dalam membayar hutangnya karena masalah BPJS, yang mana BPJS belum membayarkan kewajibannya ke Rumah Sakit tersebut, yang mana ini menjadi resiko bagi perusahaan karena modal lama tertanam di piutang.

Saran

Dari hasil serta kesimpulan yang diperoleh selama proses pengolahan data penelitian ini , adapun saran-saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut :

1. Berdasarkan hasil analisis dari penelitian yang dilakukan, hendaknya piutang dikendalikan dan dikelola sebaik mungkin oleh perusahaan secara aktif dan tegas.
2. Perusahaan hendaknya membuat bagian pengumpulan piutang secara terpisah, agar bagian tersebut dapat fokus dalam mengelola piutang dan melakukan penagihan agar piutang cepat tertagih sehingga memperkecil jumlah piutangnya.
3. Perusahaan harus memperbaiki kinerja piutangnya dengan cara meningkatkan penjualan kredit dan mengurangi dengan seminimal mungkin jumlah piutang tertunggaknya, karena pada dasarnya semakin tinggi tingkat perputaran piutangnya, maka semakin baik pengelolaan piutangnya dan juga jika tingkat perputaran piutangnya tinggi berarti semakin pendek waktu terikatnya modal dalam piutang.

DAFTAR PUSTAKA

- Agussalim Manguluang, 2010. *Metodologi Penelitian*, Ekasakti Pres, Universitas Ekasakti Padang.
- Agussalim Manguluang, 2013. *Statistik*, Ekasakti Pres, Universitas Ekasakti Padang.
- Bambang Riyanto, 2010. *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan Edisi 4 Cetakan ke 10*. Yogyakarta : Fakultas Ekonomi dan Bisnis UGM.
- Brigham, Houston, 2011. *Dasar-dasar Manajemen Keuangan Buku 1 Edisi 11*. Salemba Empat.
- Farid dan Siswanto, 2011. *Analisa Laporan Keuangan*, Jakarta : Bumi Aksara.
- Gumawan Adisaputro, 2013. *Anggaran Perusahaan Buku 1 Edisi Kedua (Cetakan Keenam)*. BPFE ; Yogyakarta.
- Hery, 2011. *Akuntansi: Aktiva, Utang, dan Modal*. Penerbit Gava Media. Yogyakarta.
- Hery, 2016. *Akuntansi Dasar 1 dan 2*. Grasindo Penerbit PT. Gramedia Widiasarana Indonesia. Jakarta.
- Imam Ghozali, 2011. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 19*, Edisi Kelima, Badan Penerbit Universitas Diponegoro. Semarang.
- Irham Fahmi, 2012. *Analisis Laporan Keuangan*, Cetakan Ke-2. Bandung: Alfabeta.
- James C, Horne dan Jhon M. Wachowicz, Jr 2012. *Prinsip-prinsip Manajemen Keuangan*, Edisi Kedua belas Buku 1. Salemba Empat, Yogyakarta.
- Kasmir, 2010. *Analisa Laporan Keuangan*, Cetakan Ke-3, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Kasmir, 2012. *Dasar-dasar Perbankan Edisi Revisi Cetakan ke-10*. PT. Raja Grafindo Persada (Rajawali Perss) ; Jakarta.
- Keown, A.J, 2010. *Manajemen Keuangan : Prinsip dan Penerapan*, Edisi 10, Jilid 2. PT. Indeks. Jakarta.
- Lukman Syamsuddin, 2011. *Manajemen Keuangan Perusahaan (Konsep Aplikasi Dalam Perencanaan Pengawasan dan Pengambilan Keputusan)*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Marcus, C.S, 2012. *Dasar-dasar Manajemen Keuangan Perusahaan*. Edisi 5, Jilid 5. PT. Gelora Aksara Pratama. Jakarta.
- Martono dan Agus Harjito, 2012. *Manajemen Keuangan Edisi 2*. Ekonisia ; Yogyakarta.
- Mulyadi, 2016. *Sistem Akuntansi Edisi 4*. Jakarta : Salemba Empat.
- Munawir, 2014. *Analisis Laporan Keuangan Cetakan ke-15*. Liberty ; Yogyakarta.

- Nanang Budianas, 2013. *Pengendalian Piutang dan Metode Pengendalian Piutang*. Makassar.
- Robbins, Stephen P dan Coulter Mary, 2010. *Manajemen*. Edisi Kesepuluh. Penerbit: Erlangga, Jakarta.
- Setiawan Iwan, 2010, *Akuntansi Keuangan Menengah Jilid Satu (Intermediate Accounting)*, Refika Aditama, Bandung.
- Sofyan Syafri Harahap, 2010. *Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan*, Jakarta : Rajawali Persada.
- Sondang P. Siagian, 2011. *Manajemen Sumber Daya Manusia Edisi 1 Cetakan ke 19*. Jakarta : Bumi Aksara.
- Sugiono, 2013. *Statistika untuk Penelitian*. Cetakan ke-23. Bandung : Alfabeta
- Tata Sutabri, 2012. *Analisis Sistem Informasi*, Yogyakarta : CV. Andi Offset.
- T. Hani Handoko, 2012. *Manajemen Edisi 2 Cetakan ke 23*, Yogyakarta : BPFEE
- Veithzal, R, 2013. *Manajemen Perbankan dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Weston, J. Fred & Thomas F Copeland, 2010. *Manajemen Keuangan*, Edisi Revisi, jilid 2. Binarupa Aksara Publisher (Bahasa Indonesia). Tangerang
- Agustina Br Surbakti, 2011. *Peranan Pengendalian Manajemen terhadap Kolektifitas Piutang pada Koperasi Credit Union (CU) Merdeka Desa Merdeka Kabupaten Karo*,. Skripsi Fakultas Ekonomi, Universitas Sumatera Utara.
- Agustina Walahe, 2013. *Analisis Pengendalian Piutang untuk Meningkatkan Efektivitas Penagihan Piutang pada PDAM Kota Gorontalo*. Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis. Universitas Negeri Gorontalo.
- Dhahiri Hagyar Siwi, 2010. *Analisis Pengaruh Manajemen Piutang terhadap Stabilitas Arus Kas dan Likuiditas Perusahaan (studi kasus di PT. X)*,. Skripsi Fakultas Ekonomi dan Manajemen, Institut Pertanian Bogor.
- Fitriah, 2014. *Pengaruh Faktor Pengelolaan Piutang terhadap Likuiditas dan Profitabilitas Perusahaan Sektor Industri Dasar dan Kimia di BEI*. Skripsi Fakultas Ekonomi dan Manajemen. Institut Pertanian Bogor.
- Gilang Dwi Surya, 2016. *Pengelolaan Piutang yang Efektif untuk Meningkatkan Profitabilitas pada Perusahaan PT. Krakatau Steel (Persero) Tbk Tahun 2010-2014*,. Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Brawijaya, Malang.
- Indrajit Wicaksana, 2011. *Analisis Pengaruh Pengendalian Piutang terhadap Efektivitas Arus Kas (studi kasus pada PT. Z)*,. Skripsi Fakultas Ekonomi dan Manajemen, Institut Pertanian Bogor.

- Iryani, 2016. *Analisis Pengelolaan Piutang Usaha pada Robin Cell*. STIE Wira Bhakti Makassar.
- Juni Lafiah & Abriandi, 2014. *Analissi Efektivitas Sistem Pengendalian Internal atas Piutang Usaha dan Pengaruhnya terhadap Kolektibilitas Piutang Usaha*. Jurnal Bisnis dan Komunikasi Kalbisocio Vol.1, 1 Agustus 2014. Institut Teknologi dan Bisnis Kalbis.
- Maria Paskabiblia Musica Stani, 2016. *Analisis Pengelolaan Piutang dengan Menggunakan Receivable Turnover dan Average Collection Period pada PT. Morindo Musindo, Semarang*. Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis. Universitas Dian Nuswantoro.
- Nenny Pebriani, 2010. *Analisis Efektivitas Manajemen Piutang pada Perusahaan X*. Skripsi Fakultas Ekonomi dan Manajemen, Institut Pertanian Bogor.
- Tini Sri Hartini, 2013. *Analisis Manajemen Piutang studi kasus pada PT. Agricon Putra Citra Optima (Terminix Cabang Bogor Residential) Jawa Barat*. Skripsi Fakultas Ekonomi dan Manajemen. Institut Pertanian Bogor.
- Resky Donald Runtu & Inggriani Elim, 2016. *Analisis Pengendalian Intern Piutang Usaha pada PT. Bussan Auto Finance (BAF) Manado*. Jurnal EMBA Vol.4 no.1 Maret 2016. Fakultas Ekonomi dan Bisnis. Universitas Sam Ratulangi Manado.
- Risti Eni Nasution, 2014. *Pengaruh Pengendalian Piutang Usaha dalam Meminimalkan Piutang Tak Tertagih pada PT. Gaya Sastra Indah*. Jurnal Ilmiah Manajemen dan Akuntansi Fakultas Ekonomi. Universitas Pakuan.
- Siendy Natalia Effendy, 2015. *Analisis Pengendalian Internal atas Piutang Usaha (Studi Kasus pada Perusahaan Pengangkutan)*. Skripsi Fakultas Bisnis. Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.
- Sri Riwayati, 2013. *Analisis Pengendalian Piutang terhadap Resiko Piutang Tak Tertagih pada PT. XYZ*. Skripsi Fakultas Ekonomi. Universitas Maritim Raja Ali Haji.