

# ANALISA PENGARUH TINGKAT PENGEMBALIAN PIUTANG TERHADAP PENJUALAN PADA PERUSAHAAN MANUFAKTUR ELEKTRONIK PT. SAT NUSAPERSADA, Tbk. DI BURSA EFEK INDONESIA

Neina Yuliani

Program Studi Akuntansi  
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Mahardhika  
Surabaya

[neinayuliani9@gmail.com](mailto:neinayuliani9@gmail.com)

## ABSTRAK

Penjualan pada perusahaan manufaktur di Indonesia dipengaruhi oleh berbagai macam faktor, salah satunya adalah tingkat pengembalian piutang. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis pengaruh tingkat pengembalian piutang terhadap penjualan pada perusahaan manufaktur elektronik PT. Sat Nusapersada, Tbk. yang terdapat pada Bursa Efek Indonesia. Populasi dari penelitian ini adalah perusahaan manufaktur elektronik PT. Sat Nusapersada, Tbk. yang terdapat pada Bursa Efek Indonesia. Sedangkan sampel dari penelitian ini adalah laporan keuangan tahun 2016-2017. Metode analisis yang digunakan adalah analisis deskriptif kuantitatif non statistik dengan pemakaian rumus perputaran piutang (Rasio *Receivable Turn Over*, Rasio *Average Collection Period*, Rasio Tunggakan), kinerja keuangan (*Return On Assets*), dan rasio aktivitas (*Total Asset Turnover*). Berdasarkan hasil analisis, variabel tingkat pengembalian piutang berpengaruh terhadap penjualan. Hasil perhitungan bahwa rata-rata perputaran piutang dan hari rata-rata pengumpulan piutang dari tahun 2016 sampai tahun 2017 adalah sebesar 8,77 kali atau 41 hari dengan rata-rata rasio tunggakan sebesar 11,5%. Perhitungan *Return On Assets* (ROA) dari tahun 2016 sampai tahun 2017 mengalami penurunan dari 1,68% menjadi 0,35%. Tingkat kemampuan aset perusahaan menghasilkan penjualan bagi perusahaan juga mengalami penurunan dari 110,85% menjadi 108,10%.

**Kata kunci : Tingkat Pengembalian Piutang, Penjualan**

## ABSTRACT

*Sales manufacturing company in Indonesia is affected by a variety of factors, one of which is the rate of return on accounts receivable. The purpose of this study was to analyze the influence of the rate of return on accounts receivable against sales on electronics manufacturing company PT. Sat Nusapersada Tbk. found on the Indonesia stock exchange. The population of this research is the electronic manufacturing company PT. Sat Nusapersada Tbk. found on the Indonesia stock exchange. While the sample of this research was the financial report 2016-2017. Methods of analysis used is descriptive quantitative analysis non statistical that use formulas turnaround receivable (ratio of *Receivable Turn Over*, the ratio of *Average Collection Period*, *Arrears Ratios*), financial performance (*Return On Assets*), and the ratio of activity (*Total Asset Turnover*). Based on the results of the analysis, the variable rate repayment of accounts receivable to sales. The results of a calculation that the average receivables turnover average days and the collection of accounts receivable from the year 2016 - 2017 year amounted to 8.77 times or 41 days with an average ratio of arrears amounting to 11.5%. Calculation of the *Return On Assets* (ROA) of the year 2016 - 2017 experienced a decrease of 1.68% to 0.35%. The level of ability assets the company generate sales for the company also experienced a decrease of 110.85% to 108.10%.*

**Key words: Rate of return on accounts receivable, Sales**

## PENDAHULUAN

Kemajuan sebuah usaha dapat dilihat dari perkembangannya yang semakin pesat. Dalam usaha untuk memenangkan persaingan, perusahaan harus menentukan langkah-langkah yang tepat sesuai dengan tujuan perusahaan yaitu memperoleh keuntungan yang maksimal. Untuk itu setiap perusahaan perlu mengatur strategi dan kebijakan yang baik agar tetap timbul dan tidak tergilas dengan persaingannya. Penawaran barang dilakukan dengan cara yang beragam yaitu baik penjualan secara tunai maupun penjualan secara kredit. Tidak dapat dipungkiri bahwa pada umumnya pelanggan akan menjadi lebih tertarik untuk membeli sebuah produk yang ditawarkan secara kredit oleh perusahaan (penjual), dan hal ini rupanya juga menjadi salah satu trik bagi perusahaan untuk meningkatkan besarnya omset penjualan yang akan tampak dalam laporan laba rugi.

Sebagian besar piutang timbul dari penyerahan barang dan jasa secara kredit kepada pelanggan. Penjualan kredit melibatkan dua pihak yaitu pihak yang memberi kredit dan pihak yang menerima kredit dimana akan timbul piutang bagi pihak kreditur dan hutang bagi pihak debitur. Akibat dari kebijakan penjualan secara kredit akan menimbulkan hak penagihan piutang.

Risiko tak tertagih atas sejumlah piutang pasti akan ditemui, untuk itu perusahaan seringkali membuat daftar piutang berdasarkan umurnya untuk memudahkan perhitungan piutang yang beredar kemudian menghitung cadangan kerugian piutang yang akan dibebankan pada akhir periode untuk mengakomodasikan kemungkinan piutang tak tertagih. Piutang tak tertagih ini biasanya oleh pihak perusahaan menetapkan persentase tertentu untuk menggambarkan seberapa besar pengaruhnya terhadap kondisi keuangan perusahaan yang nantinya akan berpengaruh pada kinerja perusahaan.

## TINJAUAN PUSTAKA

### Pengertian Piutang

Menurut Hery (2016:202), istilah piutang mengacu pada sejumlah tagihan yang akan diterima oleh perusahaan (umumnya dalam bentuk kas) dari pihak lain, baik sebagai akibat penyerahan barang dan jasa secara kredit (untuk piutang pelanggan yang terdiri atas piutang usaha dan memungkinkan piutang wesel), memberikan pinjaman (untuk piutang karyawan, piutang debitur yang biasanya langsung dalam bentuk piutang wesel, dan piutang bunga), maupun sebagai akibat kelebihan pembayaran kas kepada pihak lain (untuk piutang pajak).

### Klasifikasi Piutang

Dalam praktek, piutang pada umumnya diklasifikasikan menjadi :

1. Piutang Usaha (*Accounts Receivable*)  
Yaitu jumlah yang akan ditagih dari pelanggan sebagai akibat penjualan barang atau jasa secara kredit. Piutang usaha memiliki saldo normal di sebelah debit sesuai dengan saldo normal untuk aset. Piutang usaha biasanya diperkirakan akan dapat ditagih dalam jangka waktu yang relatif pendek, biasanya dalam waktu 30 hingga 60 hari. Setelah ditagih, secara pembukuan, piutang usaha akan berkurang di sebelah kredit. Piutang usaha diklasifikasikan dalam neraca sebagai aset lancar (*current asset*).
2. Piutang Wesel (*Notes Receivable*)  
Yaitu tagihan perusahaan kepada pembuat wesel. Pembuat wesel di sini adalah pihak yang telah berhutang kepada perusahaan, baik melalui pembelian barang atau jasa secara kredit

maupun melalui peminjaman sejumlah uang. Pihak yang berhutang berjanji kepada perusahaan (selaku pihak yang diutangkan) untuk membayar sejumlah uang tertentu berikut bunganya dalam kurun waktu yang telah disepakati. Janji pembayaran tersebut ditulis secara formal dalam sebuah wesel atau promes (*promis story note*).

3. **Piutang Lain-Lain (*Other Receivable*)**

Piutang lain-lain umumnya diklasifikasikan dan dilaporkan secara terpisah dalam neraca. Contohnya adalah piutang bunga, piutang deviden (tagihan kepada *investee* sebagai hasil atas investasi), piutang pajak (tagihan perusahaan kepada pemerintah berupa restitusi atau pengembalian atas kelebihan pembayaran pajak), dan tagihan kepada karyawan.

## **Pengertian Penjualan**

Penjualan dapat diartikan sebagai suatu kegiatan yang ditujukan untuk mencari pembeli, mempengaruhi dan memberi petunjuk agar pembeli dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan produksi yang ditawarkan serta mengadakan perjanjian mengenai harga yang menguntungkan bagi kedua belah pihak (Mulyadi, 2001:104 dalam Beti, 2015).

## **Klasifikasi Penjualan**

Adapun macam-macam transaksi penjualan adalah sebagai berikut :

1. **Penjualan Tunai.** Transaksi penjualan ini memiliki sifat cash dan carry. Secara umum transaksi penjualan ini dilakukan secara kontan ataupun memiliki jangka tertentu yang dianggap kontan (umumnya satu bulan).
2. **Kredit.** Penjualan dengan cara kredit merupakan transaksi penjualan yang pembayarannya memiliki tenggang waktu yang biasanya dilakukan lebih dari satu bulan.
3. **Tender.** Penjualan dengan tender adalah penjualan yang dilakukan dengan berbagai prosedur dan aturan tender. Pedagang/pengusaha/perusahaan mengajukan spesifikasi produk dan harga jualnya untuk diikutkan pada tender kemudian calon konsumen akan memilih dari berbagai produk yang ditenderkan yang sesuai dengan kebutuhan mereka.
4. **Ekspor.** Aktivitas penjualan suatu produk dari dalam negeri ke luar negeri. Transaksi penjualan ini didorong dengan adanya permintaan dari pembeli di luar negeri yang mengimpor produk yang dibutuhkan.
5. **Kongsinasi.** Kegiatan penjualan yang dilaksanakan dengan memberikan hak jual kepada pembeli yang sekaligus sebagai penjual. Sebagai contoh penjual A menjual produk kepada pembeli sekaligus penjual B namun produk tersebut dibayar ketika penjual B mampu menjual kembali barang tersebut dengan sebutan bagi hasil/bonus penjualan. Penjual B disini dapat disebut sebagai makelar.
6. **Grosir.** Produk yang dijual tidak dilakukan secara langsung dari penjual ke pembeli namun melalui lembaga pemasaran seperti pedagang grosir atau eceran. Pedagang grosir biasanya memiliki modal lebih banyak dibanding konsumen akhir sehingga dapat melakukan penjualan dengan volume produk yang lebih banyak untuk dijual kembali.

## **Pendapatan Atas Penjualan Barang**

Pendapatan adalah jumlah uang yang diterima oleh perusahaan dari aktivitasnya, kebanyakan dari penjualan produk dan/atau jasa kepada pelanggan. Bagi investor, pendapatan

kurang penting dibanding keuntungan, yang merupakan jumlah uang yang diterima setelah dikurangi pengeluaran.

Pendapatan (*revenue*) dari penjualan barang harus diakui hanya bilamana telah memenuhi semua kondisi berikut :

- a. Risiko dan imbalan yang signifikan dari kepemilikan atas barang tersebut yang telah ditransfer oleh entitas kepada pembeli;
- b. Entitas tidak memiliki kendali yang efektif atas barang yang sudah dijual, atau tidak memiliki keterlibatan manajerial yang berkelanjutan hingga suatu tingkatan yang biasanya berhubungan dengan kepemilikan;
- c. Jumlah pendapatan (*revenue*) dapat diukur dengan andal;
- d. Kemungkinan bahwa imbalan secara ekonomis berkaitan dengan transaksi yang akan mengalir kepada entitas; dan
- e. Biaya yang terjadi atau yang akan terjadi, dalam kaitannya dengan transaksi, dapat diukur dengan andal.

### **Piutang Tak Tertagih**

Perusahaan biasanya berupaya mengendalikan nilai piutang tak tertagih dengan melakukan berbagai proses pengendalian yang berhubungan dengan fungsi pengesahan kredit. Kriteria kolektibilitas adalah sebagai berikut :

#### **1. Lancar**

Kredit yang digolongkan lancar apabila memenuhi kriteria sebagai berikut :

- a. Perolehan laba tinggi dan stabil
- b. Permodalan kuat
- c. Likuiditas dan modal kerja kuat
- d. Analisis arus kas menunjukkan bahwa debitur dapat memenuhi kewajibannya pembayaran pokok serta bunga tanpa dukungan sumber dana tambahan.
- e. Jumlah portofolio yang sensitif terhadap perubahan nilai tukar valuta asing dan suku bunga relative sedikit atau telah dilakukan lindungi nilai secara baik.

#### **2. Dalam Perhatian Khusus (DPK)**

Kredit yang digolongkan DPK apabila memenuhi kriteria sebagai berikut :

- a. Perolehan laba cukup baik namun memiliki potensi menurun.
- b. Permodalan cukup baik dan pemilik mempunyai kemampuan untuk memberikan modal tambahan apabila diperlukan.
- c. Likuiditas dan modal kerja umumnya baik.
- d. Analisis arus kas menunjukkan bahwa meskipun debitur mampu memenuhi kewajiban pembayaran pokok serta bunga namun terdapat indikasi masalah tertentu yang apabila tidak diatasi akan mempengaruhi pembayaran di masa mendatang.
- e. Beberapa portofolio sensitive terhadap perubahan nilai tukar valuta asing dan suku bunga tetapi masih terkendali.

#### **3. Kurang Lancar**

Kredit yang digolongkan kurang lancar apabila memenuhi kriteria sebagai berikut :

- a. Perolehan laba rendah.
- b. Rasio utang terhadap modal cukup tinggi.
- c. Likuiditas kurang dan modal kerja terbatas.
- d. Analisis arus kas menunjukkan bahwa debitur hanya mampu membayar bunga dan sebagian dari pokok.
- e. Kegiatan usaha terpengaruh perubahan nilai tukar valuta asing dan suku bunga.
- f. Perpanjangan kredit untuk menutupi kesulitan keuangan.

4. Diragukan  
Kredit yang digolongkan diragukan apabila memenuhi kriteria sebagai berikut :
  - a. Laba sangat kecil atau negatif.
  - b. Kerugian operasional dibiayai dengan penjualan aset.
  - c. Rasio utang terhadap modal tinggi.
  - d. Likuiditas sangat rendah.
  - e. Analisis arus kas menunjukkan ketidakmampuan membayar pokok dan bunga.
  - f. Kegiatan usaha terancam karena perubahan nilai tukar valuta asing dan suku bunga.
  - g. Pinjaman baru digunakan untuk memenuhi kewajiban yang jatuh tempo.
  
5. Macet  
Kredit yang digolongkan lancar apabila memenuhi kriteria sebagai berikut :
  - a. Mengalami kerugian yang besar.
  - b. Debitur tidak mampu memenuhi seluruh kewajiban dan kegiatan usaha tidak dapat dipertahankan.
  - c. Rasio utang terhadap modal sangat tinggi.
  - d. Kesulitan likuiditas.
  - e. Analisis arus kas menunjukkan bahwa debitur tidak mampu menutup biaya produksi.
  - f. Kegiatan usaha terancam karena fluktuasi nilai tukar valuta asing dan suku bunga.
  - g. Pinjaman baru digunakan untuk menutup kerugian operasional.

### **Faktor-Faktor Piutang Tak Tertagih**

Hampir setiap perusahaan pernah mengalami masalah piutang tak tertagih. Menurut Mahmoedin (1995:134) dalam Arsyina (2015:17) gejala kredit macet antara lain disebabkan oleh:

1. Menurunnya Pendapatan Bersih  
Turunnya pendapatan bersih dapat disebabkan oleh adanya kenaikan biaya yang tidak diimbangi dengan pendapatan yang tinggi.
2. Menurunnya Penjualan secara Tajam  
Penjualan yang menurun adalah hal yang wajar dalam siklus hidup perusahaan, tetapi jika penjualan tersebut mengalami penurunan yang sangat tajam, maka hal ini menandakan bahwa perusahaan akan menemui titik kritis.
3. Menurunnya Perputaran Persediaan  
Perputaran persediaan yang cepat akan memberikan kelancaran bagi perusahaan. Tetapi jika perputaran tersebut kecepataannya menurun berarti banyak barang yang tidak laku, seperti perusahaan diambang kesulitan dalam melakukan pemasaran produknya.
4. Meningkatnya Penjualan secara Tajam  
Naiknya penjualan secara tajam disebabkan perusahaan ingin mempunyai uang secara cepat sehingga perusahaan melakukan penjualan produknya dengan harga jual dibawah harga pokok.
5. Menurunnya Perputaran Piutang  
Lambannya proses pelunasan pelanggan dan sulitnya penagihan akan menimbulkan dampak negatif bagi perusahaan sehingga perusahaan akan mengalami kesulitan dalam melanjutkan kegiatan operasionalnya.
6. Menurunnya Modal Lancar  
Turunnya modal lancar dapat disebabkan oleh pembelian kredit, membengkaknya hutang kepada pihak ketiga atau mungkin disebabkan adanya pemborosan.
7. Nasabah mulai ingkar janji

8. Nasabah membuat laporan fiktif
9. Nasabah tidak terbuka
10. Nasabah menolak wawancara

## METODE PENELITIAN

### Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kuantitatif non statistik. Menurut Sugiyono (2015:8) metode penelitian kuantitatif dapat diartikan sebagai metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat kuantitatif/statistik, dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan. Analisis non statistik sering juga disebut dengan analisis isi (*content analysis*), yang mencakup analisis deskriptif, kritis, komparatif, dan sintesis. Sedangkan deskriptif kuantitatif adalah suatu jenis penelitian yang bertujuan menggambarkan atau melakukan deskripsi angka-angka yang telah diolah sesuai standarisasi tertentu

### Populasi dan Sampel

Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah PT. Sat Nusapersada, Tbk. di Bursa Efek Indonesia. Sedangkan sampel yang diambil dalam penelitian ini adalah neraca dan laporan laba rugi tahun 2016 – 2017.

### Analisis Data

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan analisis data non statistik dengan pemakaian rumus perputaran piutang (Rasio *Receivable Turn Over*, Rasio *Average Collection Period*, Rasio Tunggalan), kinerja keuangan (*Return On Assets*), dan rasio aktivitas (*Total Asset Turnover*). Penelitian ini memfokuskan pada data laporan penjualan secara kredit pada tahun 2016 – 2017 PT. Sat Nusapersada, Tbk. yang terdapat pada Bursa Efek Indonesia.

Perhitungan perputaran piutang dapat dihitung dengan rasio yang berhubungan dengan piutang yaitu :

1. Rasio *Receivable Turn Over* (RTO), menurut Sudana (2011:20-24), rasio ini adalah rasio untuk mengukur perputaran piutang dalam penjualan yang dilakukan oleh perusahaan.

Rumus :

$$\text{Receivable Turn Over (RTO)} = \frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Piutang rata-rata}}$$

2. Rasio *Average Collection Period* (ACP), menurut Sudana (2011:20-24), rasio ini adalah rasio untuk mengukur rata-rata waktu yang diperlukan perusahaan untuk menerima kas dari penjualan.

Rumus :

$$\text{Average Collaction Period (ACP)} = \frac{360}{\text{Receivable Turn Over (RTO)}}$$

3. Rasio Tunggakan, menurut Keown (2008:77), rasio ini dipergunakan untuk mengetahui seberapa besar jumlah piutang yang sudah jatuh tempo dan belum dapat ditagih dari sejumlah penjualan kredit yang dilakukan.

Rumus :

$$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{\text{Total piutang tak tertagih}}{\text{Penjualan kredit}} \times 100\%$$

Sedangkan perhitungan penjualan dianalisis dengan menggunakan rasio sebagai berikut :

1. *Return On Assets* (ROA)

Rasio ini digunakan untuk mengukur seberapa besar jumlah laba bersih yang akan dihasilkan dari setiap rupiah dana yang tertanam dalam total aset. Semakin tinggi hasil pengembalian aset berarti semakin tinggi pula jumlah laba bersih yang dihasilkan dari setiap rupiah dana yang tertanam dalam total aset. ROA juga menggambarkan perputaran aset yang diukur dari volume penjualan.

Rumus :

$$\text{Return On Assets (ROA)} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Aset}} \times 100\%$$

2. *Total Asset Turnover* (TATO)

*Total Asset Turnover* (TATO), dapat menganalisa tingkat kemampuan aset perusahaan menghasilkan penjualan bagi perusahaan. Dengan *Total Asset Turnover* (TATO) dapat menilai setiap rupiah aset kita dapat menghasilkan sekian rupiah penjualan. Makin tinggi nilai Total Asset Turnover Ratio berarti perusahaan makin baik mengelola asetnya, sebaliknya makin rendah nilai Total Asset Turnover Ratio maka berarti perusahaan kurang dapat mengoptimalkan asetnya.

Rumus :

$$\text{Total Assets Turnover (TATO)} = \frac{\text{Penjualan Bersih}}{\text{Rata-rata Total Aset}} \times 100\%$$

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Data Penelitian

Rincian pendapatan dalam tabel berikut ini :

**Tabel 1**  
**Rincian Pendapatan**  
(dalam Dolar Amerika Serikat)

	<u>2017</u>	<u>2018</u>
Penjualan - Neto	72.009.312	73.839.521
Jasa Perakitan	<u>13.874.567</u>	<u>9.209.579</u>
	<u>85.883.879</u>	<u>83.049.100</u>

Sumber : PT. Sat Nusapersada, Tbk., data diolah.

Berikut ini tabel yang menunjukkan kondisi piutang PT. Sat Nusapersada, Tbk. pada tahun 2016 – 2017:

**Tabel 2**  
**Piutang PT. Sat Nusapersada, Tbk.**  
(dalam Dolar Amerika Serikat)

Tahun	Total Penjualan Kredit	Total Piutang Tertagih	Total Piutang Tak tertagih
2016	83.049.100	72.401.742	10.647.358
2017	85.883.879	77.284.897	8.598.982

Sumber : Rekap Piutang PT. Sat Nusapersada, Tbk., data diolah.

Dari Tabel 2 tersebut, dapat dilihat bahwa jumlah penjualan kredit pada setiap tahunnya mengalami peningkatan, sehingga dapat diartikan bahwa penjualan kredit yang dilakukan perusahaan meningkat jumlahnya.

**Tabel 3**  
**Rincian Piutang Usaha Berdasarkan Umur Piutang**  
(dalam Dolar Amerika Serikat)

<b>Umur Piutang</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
0-30	6.920.216	6.511.350
31-60	3.543.939	1.949.594
61-90	162.548	137.696
> 90	20.655	342
<b>Total</b>	<u>10.647.358</u>	<u>8.598.982</u>

Sumber : PT. Sat Nusapersada, Tbk., 2017, data diolah.

Dari Tabel 3, hasil perhitungan dalam pengelompokan umur piutang pada PT. Sat Nusapersada, Tbk., pada setiap tahun piutang perusahaan mengalami peningkatan pada tiap kelompok umurnya.

### Hasil Penelitian

Hasil perhitungan rumus perputaran piutang (*Rasio Receivable Turn Over*, *Rasio Average Collaction Period*, *Rasio Tunggakan*), kinerja keuangan (*Return On Assets*), dan rasio aktivitas (*Total Asset Turnover*) pada PT. Sat Nusapersada, Tbk. tahun 2016 - 2017 dapat dilihat dari tabel berikut ini:

**Tabel 4**  
**Hasil Perhitungan Analisis RTO, ACP, Rasio Tunggakan, ROA, dan TATO**

<b>Rasio Keuangan</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>Perubahan</b>
<b>Perhitungan Perputaran Piutang</b>			
<i>Receivable Turn Over</i> (RTO)	8,63 kali	8,92 kali	Naik

<i>Average Collaction Period (ACP)</i>	42 hari	40 hari	Turun
Rasio Tunggakan	13 %	10%	Turun
<b>Rasio Kinerja Keuangan</b>			
<i>Return On Assets (ROA)</i>	1,68 %	0,35 %	Turun
<b>Rasio Aktivitas</b>			
<i>Total Assets Turnover (TATO)</i>	110,85%	108,10%	Turun

Sumber : diolah peneliti

## Pembahasan

Berdasarkan tabel 1, hasil perhitungan RTO tahun 2016 menunjukkan bahwa perputaran piutang yang terjadi pada PT. Sat Nusapersada, Tbk. adalah sebanyak 8,63 kali sedangkan tahun 2017 sebanyak 8,92 kali. Hasil perhitungan RTO di tahun 2017 meningkat jumlahnya dibanding tahun 2016, berarti semakin efektif dan efisien pengendalian piutang yang dilakukan perusahaan.

Hasil perhitungan ACP tahun 2016 menunjukkan bahwa pengumpulan piutang sampai menjadi kas dalam waktu 42 hari, sedangkan pada tahun 2017 dalam waktu 40 hari.

Perusahaan berharap pengumpulan piutang sampai menjadi kas adalah 60 hari. Ini berarti bahwa bagian penagihan PT. Sat Nusapersada, Tbk. telah bekerja dengan baik, karena waktu yang diperlukan piutang sampai menjadi kas lebih cepat dari harapan perusahaan. Jumlah piutang yang telah jatuh tempo dan belum tertagih di PT. Sat Nusapersada, Tbk. pada tahun 2016 adalah sebesar 13%, sedangkan pada tahun 2017 jumlah 10%. Hasil perhitungan rasio tunggakan di tahun 2017 mengalami penurunan dibanding tahun 2016, berarti jumlah piutang yang tertunggak mengalami penurunan, hal ini baik bagi perusahaan karena jumlah piutang perusahaan mengalami penurunan.

Perhitungan *Return On Assets (ROA)* pada tahun 2016 adalah sebesar 1,68%. Namun pada tahun 2017, tingkat pengembalian aset mengalami penurunan menjadi 0,35% di tahun 2017. Hal ini kurang baik pada perusahaan karena perusahaan dikatakan sehat apabila ROA >2%, sedangkan di tahun 2017 tingkat pengembalian aset menurun sebesar 1,33% dari tahun 2016.

Perhitungan *Total Assets Turnover (TATO)* pada tahun 2016 adalah sebesar 110,85%. Namun pada tahun 2017, tingkat kemampuan aset perusahaan menghasilkan penjualan bagi perusahaan mengalami penurunan menjadi 108,10% di tahun 2017. Hal ini kurang baik pada

perusahaan karena semakin tinggi nilai *Total Asset Turnover* (TATO) berarti perusahaan semakin baik mengelola asetnya, sebaliknya semakin rendah nilai *Total Asset Turnover* (TATO) maka berarti perusahaan kurang dapat mengoptimalkan asetnya.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa tingkat pengembalian piutang berpengaruh terhadap penjualan pada perusahaan manufaktur elektronik PT. Sat Nusapersada, Tbk. yang terdapat pada Bursa Efek Indonesia. Tingkat perputaran piutang dan hari rata-rata pengumpulan piutang pada PT. Sat Nusapersada, Tbk. dari tahun 2016 sampai dengan 2017 dapat dikatakan cukup baik. Hal ini dapat dilihat dari hasil perhitungan bahwa rata-rata perputaran piutang dan hari rata-rata pengumpulan piutang dari tahun 2016 sampai tahun 2017 adalah sebesar 8,77 kali atau 41 hari dengan rata-rata rasio tunggakan sebesar 11,5%.

Pendapatan penjualan yang diukur menggunakan *Return On Assets* (ROA) dari tahun 2016 sampai tahun 2017 mengalami penurunan. Dari 1,68% menjadi 0,35%. Tingkat kemampuan aset perusahaan menghasilkan penjualan bagi perusahaan juga mengalami penurunan menjadi 108,10% di tahun 2017 dari 110,85% di tahun 2016. Hal ini kurang baik pada perusahaan karena semakin rendah nilai *Total Asset Turnover Ratio* maka berarti perusahaan kurang dapat mengoptimalkan asetnya.

### Saran

Perusahaan harus dapat meningkatkan atau minimal mempertahankan tingkat perputaran piutang yang telah tercapai dengan cara memperkecil jumlah modal yang diinvestasikan dalam piutang. Semakin besar proporsi penjualan kredit dari keseluruhan penjualan akan memperbesar jumlah investasi dalam piutang.

Selain itu, perusahaan juga harus dapat meningkatkan tingkat pengembalian aset atau ROA dengan cara memperhatikan kebijakan piutangnya dengan memperketat jangka waktu pelunasan piutangnya atau dengan memberikan potongan harga jika pelanggan membayar hutangnya dalam jangka waktu kurang dari waktu yang telah ditentukan.

## DAFTAR PUSTAKA

Hery, 2015, *Analisis Kinerja Manajemen*, Grasindo, Jakarta

\_\_\_\_\_, 2016, *Akuntansi Dasar 1 & 2*, Grasindo, Jakarta

Indonesia, Proweb, *Analisa Rasio Total Aset Turnover*, [http://www.proweb.co.id/articles/akuntansi/total\\_asset\\_turnover.html](http://www.proweb.co.id/articles/akuntansi/total_asset_turnover.html) (diakses tanggal 28 Januari 2019)

KeuLSM, Admin, *Pendapatan (Revenue) Atas Penjualan Barang*, <http://keuanganlsm.com/pendapatan-revenue-atas-penjualan-barang/> (diakses tanggal 23 Januari 2019)

Martani, Dwi, Sylvia Veronica Siregar, Ratna Wardhani, Aria Farahmita, Edward Tanujaya, 2016, *Akuntansi Keuangan Menengah Berbasis PSAK*, Edisi 2, Buku 1, Salemba Empat, Jakarta

- Mulyo, Setiawan Adi, 2017, *Pengaruh Biaya Promosi (Pengiklanan, Promosi Penjualan, Personal Selling, dan Publikasi) Terhadap Penjualan Pada Toko Beauty Kosmetik*, Surabaya
- Nusapersada, Sat, *Laporan Tahunan*, 2017, <https://www.idx.co.id/perusahaan-tercatat/laporan-keuangan-dan-tahunan/> (diakses tanggal 18 Januari 2019)
- Rahayu, Eka Ayu dan Joni Susilowibowo, 2014, *Pengaruh Perputaran Kas, Perputaran Piutang Dan Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas Perusahaan Manufaktur*, Jurnal Ilmu Manajemen, Vol. 2, No. 4, Hal:1444-1455
- Riadi, Muchlisin, 2017, *Return On Assets (ROA)*, <https://www.kajianpustaka.com/2017/08/return-on-assets-roa.html> (diakses tanggal 28 Januari 2019)
- Sari, Arsyina Lutfi Arrum, 2015, *Analisis Faktor-Faktor Penyebab Piutang Tak Tertagih Pada PT. Pelindo III (Persero) Cabang Tanjung Emas Semarang*, Semarang
- Santoso, Clairene E.E, 2013, *Perputaran Modal Kerja Dan Perputaran Piutang Pengaruhnya Terhadap Profitabilitas Pada Pt. Pegadaian (Persero)*, Jurnal Emba, Vol.1, No.4, Hal:1581-1590
- Science199, *Teknis Analisis Data Kuantitatif*, <https://science199.wordpress.com/2016/06/01/teknis-analisis-data-kuantitatif/> (diakses tanggal 24 Januari 2019)
- Sosiologi, Dosen, *Pengertian Penelitian Kuantitatif, Ciri, dan Jenisnya Lengkap*, <http://dosensosiologi.com/pengertian-penelitian-kuantitatif-ciri-dan-jenisnya-lengkap/#Deskriptif> (diakses tanggal 21 Januari 2019)
- Statistics, FNI, *Jenis Data dan Pemilihan Analisis Statistik*, [http://www.fnistatistics.com/artikel\\_detail.php?id=125](http://www.fnistatistics.com/artikel_detail.php?id=125) (diakses tanggal 21 Januari 2019)
- Sugiyono, 2015, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*, Alfabeta, Bandung
- Wardiyah, Mia Lasmi, 2016, *Akuntansi Keuangan Menengah*, Pustaka Setia, Bandung
- Wikipedia, *Pendapatan*, <https://id.wikipedia.org/wiki/Pendapatan> (diakses tanggal 23 Januari 2019)
- Yani, Muhammad, 2014, *Pengaruh Internal Audit Dan Manajemen Piutang Terhadap Efektivitas Penagihan Piutang Usaha Pada PT. Temprina Media Grafika Surabaya*, Surabaya
- Yulinda, Beti, 2015, *Pengaruh Pengendalian Internal Terhadap Penjualan Guna Mengamankan Penjualan Pada PT. Interbat Sidoarjo*, Surabaya
- Yusuf, *Pengertian Penjualan Beserta Jenis dan Macam Transaksinya*, <https://jurnalmanajemen.com/pengertian-penjualan/> (diakses tanggal 25 Januari 2019)
- Zulbiadi, *Teori Total Asset Turnover + Pengertian, Rumus, Contoh Perhitungan Rasio Aktivitas Perputaran Aset*, <https://analisis.co.id/total-asset-turnover.html> (diakses tanggal 28 Januari 2019)