

**PENGARUH PENGENDALIAN PIUTANG TERHADAP
RESIKO PIUTANG TAK TERTAGIH PADA
PT ADIRA DINAMIKA MULTI FINANCE
MAKASSAR**

Diajukan Oleh

NUR INDRAWARSIH

4514013047



SKRIPSI

Untuk Memenuhi Salah Persyaratan

Guna Memperoleh Gelar

Sarjana EKONOMI

PROGRAM STUDI AKUNTANSI FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS BOSOWA

MAKASSAR

2018

HALAMAN PENGESAHAN

Judul : PENGARUH PENGENDALIAN PIUTANG
TERHADAP RESIKO PIUTANG TAK TERTAGIH
PADA PT ADIRA DINAMIKA MULTI FINANCE
MAKASSAR

Nama Mahasiswa : Nur Indrawarsih
Stambuk/NIM : 4514013047
Fakultas : Ekonomi
Program Studi : Akuntansi

Telah Disetujui:

Pembimbing I

Pembimbing II


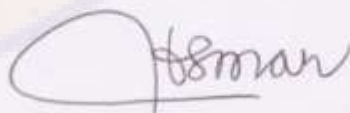

Dr. Firman Menne, SE., M.Si., Ak., CA  Dr. H.A. Arifuddin Mane, SE., M.Si., SH., MH

Mengetahui dan Mengesahkan:

Sebagai Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi pada Universitas Bosowa Makassar

Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Bosowa

Ketua Program Studi
Akuntansi


Dr. H.A. Arifuddin Mane, SE., M.Si., SH., MH  Dr. Firman Menne, SE., M.Si., Ak., CA

Tanggal Pengesahan

PERNYATAAN KEORSINILAN SKRIPSI

Saya yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : NurIndrawarsih

NIM : 4514013047

Jurusan : Akuntansi

Fakultas : Ekonomi

Judul : Pengaruh Pengendalian Piutang Terhadap Resiko Piutang Tak Tertagih Pada PT Adira Dinamika Multi Finance Makassar

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa penulisan skripsi ini berdasarkan hasil penelitian, pemikiran, dan pemaparan asli dari saya adalah karya ilmiah saya sendiri dan sepanjang pengetahuan saya didalam naskah skripsi ini tidak pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademik disuatu perguruan tinggi, dan tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan orang lain, kecuali secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan daftar pustaka.

Demikian pernyataan saya ini saya buat dalam keadaan sadar dan dapat tanpa paksaan sama sekali.

Makassar, Agustus 2018
Mahasiswa yang bersangkutan

Nur Indrawarsih

KATA PENGANTAR

Untaian puji dan syukur Alhamdulillah penulis haturkan kehadiran Allah SWT atas segala rahmat dan karunia-Nya, dan teriring salam dan shalawat hanya tercurah kepada Nabi Muhammad SAW, sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini. Skripsi ini merupakan tugas akhir untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi Universitas Bosowa Makassar, dengan mengambil judul “Pengaruh Pengendalian Piutang Terhadap Resiko Piutang Tak Tertagih Pada PT Adira Dinamika Multi Finance Makassar”.

Penyusunan skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik juga tidak lepas dari bantuan, bimbingan, motivasi dan doa dari semua pihak yang memberikan dukungan baik secara moril maupun materiil terutama untuk keluarga yang penulis cintai. Maka dari itu, dengan kerendahan hati pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada yang terhormat kedua orang tuaku tersayang **Abdul Fathanah** dan **Sitti Ramallah**, terima kasih karena kalian telah menjadi orang tua yang selalu sabar dalam mendidik dan membimbing penulis hingga saat ini dan terima kasih pula atas nasehat, dukungan dan doanya selama penulis menempuh pendidikan hingga penyusunan skripsi ini. Kepada adik - adikku tersayang **Muh. Teguh** dan **Sri Mulyani** yang selalu memberikan semangat kepada penulis. Dan kepada seluruh keluarga besarku om, tante, sepupu dan seluruh sanak keluarga yang tak pernah berhenti dalam mendoakan dan memberikan dukungan demi kelancaran skripsi ini. Sekali lagi terima kasih atas dukungan dan doa kalian! Kalian luar biasa!

Selain itu, pada kesempatan kali ini penulis juga tak lupa mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Ir. Saleh Pallu, M.Eng selaku Rektor Universitas Bosowa.
2. Bapak Dr. H. A. Arifuddin Mane, SE., M.Si., SH., MH selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Bosowa Makassar sekaligus sebagai pembimbing II penulis yang memberikan arahan, nasehat dan bimbingan selama penulisan skripsi.
3. Ibu Dr. Hj. Herminawati Abu Bakar, SE., MM selaku Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi Universitas Bosowa.
4. Kepada Bapak Dr. Firman Menne, SE., M.Si., Ak., CA selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Bosowa dan sebagai Pembimbing I penulis yang memberikan arahan, nasehat dan bimbingan selama penulisan skripsi.
5. Seluruh dosen Universitas Bosowa yang telah memberikan ilmu dan Pendidikannya kepada penulis sehingga wawasan penulis bisa bertambah. Beserta seluruh Staf Fakultas Ekonomi Universitas Bosowa, terima kasih atas bantuannya dalam pengurusan Administrasi.
6. Pimpinan perusahaan PT Adira Dinamika Multi Finance Makassar, Bapak Rajaman, SE., MM beserta staf, terima kasih karena telah memberikan izin kepada penulis untuk melakukan penelitian di perusahaan PT. Adira Dinamika Multi Finance, Tbk Makassar.
7. Para sahabat Barelle Marnings, yang tiga tahun terakhir telah turut mewarnai hari-hari penulis selama menempuh studi di Fakultas Ekonomi.

8. Highschoolmate Aracelli Infunlia, yang selalu ada doa dan semangat untuk saling menguatkan.
9. Teman-teman seangkatan dan seperjuangan HIMAKSI angkatan 2014, khususnya Akuntansi A yang turut membantu dalam menyelesaikan skripsi ini yang tidak dapat penulis ucapkan satu persatu.
10. Dan semua pihak yang tidak dapat penulis ucapkan satu persatu. Terima kasih atas doa, motivasi dan dukungannya.

Skripsi ini masih jauh dari sempurna. Apabila terdapat kesalahan-kesalahan dalam skripsi ini, sepenuhnya menjadi tanggung jawab peneliti dan bukan para pemberi bantuan. Kritik dan saran konstruktif yang membangun akan lebih menyempurnakan skripsi ini. Semoga kebaikan yang telah diberikan oleh semua pihak mendapatkan pahala di sisi Allah SWT. Amin yarabbalalamin.

Makassar, Agustus 2018

Nur Indrawarsih

**PENGARUH PENGENDALIAN PIUTANG TERHADAP RESIKO PIUTANG
TAK TERTAGIH PADA PT ADIRA DINAMIKA MULTI FINANCE, Tbk
MAKASSAR**

Oleh :

NUR INDRAWARSIH

Prodi Akuntansi Fakultas Ekonomi

Universitas Bosowa

ABSTRAK

NURINDRAWARSIH.2018. Skripsi. Pengaruh Pengendalian Piutang Terhadap Resiko Piutang Tak Tertagih Pada PT Adira Dinamika Multi Finance, Tbk Makassar, Provinsi Sulawesi Selatan dibimbing oleh Dr. Firman Menne SE., M.Si., Ak., CA dan Dr. H.A. Arifuddin Mané SE., M.Si., SH., MH.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh pengendalian piutang terhadap resiko piutang tak tertagih pada PT Adira Dinamika Multi Finance, Tbk Makassar.

Objek penelitian adalah PT Adira Dinamika Multi Finance, Tbk Makassar. Penelitian ini adalah penelitian kuantitatif dan data yang digunakan adalah data sekunder. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah uji deskriptif, asumsi klasik, regresi linear berganda, koefisien determinasi, dan uji hipotesis serta menggunakan program *SPSS21 for windows*.

Dari hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa perputaran piutang secara parsial berpengaruh signifikan terhadap piutang tak tertagih karena nilai signifikansi yang lebih kecil dari 0,05. Rata-rata pengumpulan piutang secara parsial berpengaruh signifikan terhadap piutang tak tertagih karena nilai signifikansi yang lebih kecil dari 0,05. Perputaran piutang dan rata-rata pengumpulan piutang secara simultan berpengaruh signifikan terhadap piutang tak tertagih dengan nilai signifikansi lebih kecil dari tingkat signifikansi 0,05.

Kata Kunci : Perputaran piutang, Rata – Rata Pengumpulan Piutang dan Piutang Tak Tertagih

**THE EFFECT OF ACCOUNT RECEIVABLE TURNOVER TO THE
BAD DEBT ON PT ADIRA DINAMIKA MULTI FINANCE, Tbk
MAKASSAR**

by:

NUR INDRAWARSIH

Accounting Department Faculty Of Economics

BosowaUniversity

ABSTRACT

NUR INDRAWARSIH.2018.Skripsi.The Effect Of Account Receivable Turnover To The Bad Debt On PT Adira Dinamika Multi Finance, Tbk Makassar, South Sulawesi Provinsi guided by Dr.Firman Menne SE.,M.Si.,Ak.,CA and Dr.H.A.Arifuddin ManeSE.,M.Si.,SH.,MH.

This study aimed to analyze the influence of account receivable turnover to the bad debt at PT. Adira Dinamika Multifinance, Tbk Makassar.

The research object is PT Adira Dinamika Multi Finance, Tbk Makassar. This is a quantitative research and secondary data is data used in this study. The method of analysis in this research is descriptive test, classical assumption (normality test), multiple linear regression, coefficient of determination, and using SPSS 21 for windows.

From the result of this study, it can be concluded that receivable turnover partially has significant effect on bad debt because the significance value is smaller than 0,05. Average collection period partially has significant effect on bad debt because the significance value is smaller than 0,05. Receivable turnover and average collection period simultaneously has significant effect on bad debt with significance value smaller than 0,05.

Keywords :*Receivable Turn Over, Average Collection Period and Bad Debt*

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
PERNYATAAN KEORSINILAN	iii
KATA PENGANTAR	iv
ABSTRAK	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR TABEL	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
I.1 Latar Belakang	1
I.2 Rumusan Masalah	5
I.3 Tujuan Penelitian	5
I.4 Manfaat Penelitian	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	6
2.1 Kerangka Teori.....	6
2.1.1 Kebijakan Pengumpulan Piutang dan Kredit	6
2.1.2 Manfaat Penjualan Kredit	9
2.1.3 Pengertian Piutang	11
2.1.4 Jenis – Jenis Piutang	12
2.1.5 Pengendalian Piutang	14
2.1.6 Piutang Tak Tertagih	14

2.1.7	Umur Piutang	16
2.1.8	Resiko Piutang	17
2.1.9	Rasio Yang Berhubungan Dengan Piutang Dagang	19
2.2	Kerangka Pikir	23
2.3	Hipotesis.....	24
BAB III	METODE PENELITIAN	25
3.1	Lokasi dan Waktu Penelitian	25
3.2	Metode Pengumpulan Data	25
3.3	Jenis dan Sumber Data	26
3.4	Metode Analisis	27
3.4.1	Metode Analisis Deskriptif	27
3.4.2	Teknis Analisis Regresi Linier Berganda	27
3.4.3	Uji Asumsi Klasik.....	28
3.4.4	Uji Koefisien Determinasi	30
3.4.5	Uji Hipotesis	31
3.5	Defenisi Operasional.....	32
BAB IV	HASIL DAN PEMBAHASAN	34
4.1	Gambaran Umum Perusahaan	34
4.1.1	Sejarah singkat berdirinya perusahaan	34
4.1.2	Struktur organisasi	36
4.1.3	Uraian Tugas dan Tanggung Jawab	37
4.2	Pembahasan Variabel Penelitian	41
4.2.1	Kondisi Piutang Tak Tertagih	41

4.2.2	Kondisi Perputaran Piutang (RTO)	42
4.2.3	Kondisi Pengumpulan Piutang (ACP)	43
4.3	Hasil Analisis Data	44
4.3.1	Metode Analisis Deskriptif	44
4.3.2	Uji Asumsi Klasik	46
4.3.3	Analisis Regresi Linear Berganda	49
4.3.4	Koefisien Determinasi (R^2)	51
4.3.5	Uji Hipotesis	51
4.4	Pembahasan	53
BAB V	KESIMPULAN DAN SARAN	55
5.1	Kesimpulan	55
5.2	Saran	56
	DAFTAR PUSTAKA	57
	LAMPIRAN	

DAFTAR GAMBAR

Gambar		Halaman
Gambar 4.1	Bagan Struktur Organisasi	36
Gambar 4.2	Chart Normal P-P Plot.....	47



DAFTAR TABEL

Tabel		Halaman
Tabel 1.1	Daftar Piutang Usaha Tahunan	4
Tabel 3.1	Tabel Durbin-Watson.....	30
Tabel 4.1	Hasil Perhitungan Piutang Tak Tertagih	42
Tabel 4.2	Hasil Perhitungan Perputaran Piutang	43
Tabel 4.3	Hasil Perhitungan Average Collection Period (ACP).....	44
Tabel 4.4	Hasil Statistik Deskriptif	45
Tabel 4.5	One Sample Kolmogorov-Smirnov Test	46
Tabel 4.6	Uji Autokorelasi	48
Tabel 4.7	Hasil Regresi Berganda	49
Tabel 4.8	Hasil Koefisien Determinasi	51
Tabel 4.9	Hasil Uji Kelayakan Model (F-Test)	52
Tabel 4.10	Hasil Uji T	53

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Di era globalisasi sekarang ini, persaingan bisnis semakin ketat. Baik perusahaan dibidang industri maupun dagang saling berlomba untuk memperoleh hasil yang terbaik. Melihat tujuan utama berdirinya perusahaan yaitu memperoleh laba semaksimal mungkin. Peningkatan volume penjualan pun dilakukan, mengingat bahwa penjualan merupakan salah satu unsur utama dalam memperbesar laba disamping unsur-unsur lain. Semakin tinggi volume penjualan, maka semakin besar pula laba yang diperoleh. Tidak sampai disitu saja, pihak manajemen juga melakukan berbagai cara untuk mendapatkan keuntungan yang besar. Salah satunya dengan memberlakukan penjualan secara kredit dengan bunga tertentu.

Bagi banyak perusahaan, pendapatan dari penjualan kredit merupakan unsur penting yang berpengaruh terhadap laba bersih. Bila suatu perusahaan melakukan penjualan secara kredit, maka harus dihitung piutang yang ditimbulkan dari transaksi tersebut karena piutang merupakan unsur penting dari aktiva lancar. Menurut Sutrisno (2012: 55) piutang adalah tagihan perusahaan kepada pihak lain akibat penjualan secara kredit.

Piutang merupakan pos penting dalam sebagian besar perusahaan karena merupakan aktiva lancar yang likuid dan selalu berputar. Itu berarti piutang akan menjadi kas ketika terjadi pembayaran dari pihak pelanggan. Prosedur yang wajar dan cara pengamanan yang cukup terhadap piutang ini

penting bukan saja untuk keberhasilan perusahaan, tetapi juga untuk memelihara hubungan yang memuaskan dengan para pelanggan. Dan piutang para pelanggan merupakan yang terpenting dalam jumlah total piutang yang dimiliki perusahaan.

Dengan maraknya pemberian kredit, konsumen semakin mudah untuk memperoleh barang yang diinginkan. Dalam pemberian kredit juga tidak menutup kemungkinan muncul masalah baru. Salah satunya, kemungkinan timbulnya piutang tak tertagih. Suatu piutang dapat diidentifikasi sebagai piutang tak tertagih apabila telah jauh melewati tanggal jatuh temponya. Piutang tak tertagih adalah hak untuk menagih sejumlah uang dari penjual kepada pembeli karena adanya transaksi penjualan secara kredit yang belum atau tidak bisa dibayarkan tepat pada waktunya. (Wahyuni 2012 dalam Sri Riwayati 2013)

Memberikan kepercayaan kepada debitur yang melakukan transaksi pembelian untuk menjadikan transaksi tersebut sebagai piutang bukanlah masalah yang mudah. Perusahaan harus menentukan bagaimana pengendalian terhadap piutang tersebut agar tidak menjadi beban perusahaan. Oleh karena itu, sistem pengelolaan piutang yang efektif akan mempengaruhi keberhasilan suatu perusahaan dalam menjalankan kebijakan penjualan barang atau jasa secara kredit. Pengelolaan piutang yang efektif menunjukkan perputaran piutang setiap tahun mengalami peningkatan dan pengumpulan piutang selalu tepat dengan target diharapkan perusahaan (Sutrisno, 2007:57). Demikian pula sebaliknya, kelalaian dalam pengendalian piutang bisa berakibat fatal bagi

perusahaan, misalnya banyak piutang yang tak tertagih karena lemahnya kebijakan pengumpulan dan penagihan piutang.

Pengendalian piutang sebenarnya dimulai sebelum adanya persetujuan untuk pengiriman barang dagangan, sampai setelah penyiapan dan penerbitan faktur, dan berakhir dengan penagihan hasil penjualan. Pengendalian piutang dimaksudkan untuk dapat mengelola piutang sehingga perusahaan akan terus memantau perkembangan piutang perusahaan dan terus mengupayakan strategi-strategi untuk mengendalikan piutang tak tertagih agar bisa semakin berkurang. Dengan pengendalian piutang, perusahaan dapat memperkecil kemungkinan terjadinya piutang tak tertagih sehingga memperoleh laba yang maksimal sesuai target yang diharapkan perusahaan.

PT Adira Dinamika Multi Finance Tbk atau Adira Finance merupakan salah satu perusahaan terbesar di Indonesia yang bergerak dalam usaha pembiayaan kredit. Sejak awal, Adira Finance berkomitmen untuk menjadi perusahaan pembiayaan terbaik dan terkemuka di Indonesia. Adira Finance hadir untuk melayani beragam pembiayaan seperti kendaraan bermotor baik baru ataupun bekas. Demi memberikan pengalaman layanan pembiayaan yang maksimal, Perusahaan pun mulai menyediakan produk pembiayaan durables bagi konsumennya. Hingga tahun 2015, Adira Finance mengoperasikan 558 jaringan usaha di seluruh Indonesia dengan didukung oleh lebih dari 21 ribu karyawan, untuk melayani 3 juta konsumen dengan jumlah piutang yang dikelola lebih dari Rp40 triliun. Pada saat ini, ruang lingkup perusahaan dalam

pembiayaan meliputi: Pembiayaan Konsumen, Sewa Guna Usaha dan Pembiayaan Konsumen Berdasarkan Prinsip Syariah

Salah satu cabang dari PT Adira Finance yang tak pernah lelah dalam memberikan pelayanan yang terbaik adalah PT Adira Finance cabang Makassar. Berikut kondisi piutang usaha PT Adira Finance Makassar.

TABEL 1.1
DAFTAR PIUTANG USAHA TAHUNAN
TAHUN 2014 S/D 2017
PT ADIRA DINAMIKA MULTI FINANCE, TBK MAKASSAR

Tahun	Saldo Piutang
2014	4.802.384.631
2015	3.284.845.827
2016	3.298.874.323
2017	3.524.309.723

Sumber: PT Adira Dinamika Multi Finance, Tbk Makassar, 2018

PT Adira Finance Makassar sebagai salah satu perusahaan cabang, dalam pemberian kredit ada kalanya menghadapi masalah. Akan tetapi, masalah yang umum dihadapi yaitu dalam penagihan piutang yang telah jatuh tempo tidak selalu dapat diselesaikan dengan seluruhnya.

Oleh sebab itu, pengendalian piutang diharapkan banyak memberikan manfaat bagi suatu perusahaan dalam menghindari resiko piutang tak tertagih (*bad debt*).

Berdasarkan latar belakang penelitian diatas, penulis memandang bahwa sistem pengendalian piutang sangat penting dalam menghindari resiko piutang tak tertagih (*bad debt*).Maka judul yang diangkat dalam melakukan penelitian ini adalah **“Pengaruh Pengendalian Piutang Terhadap Resiko Piutang Tak Tertagih pada PT Adira Dinamika Multi Finance Makassar, Tbk”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang diuraikan diatas, maka rumusan masalah yang dapat diidentifikasi dalam penelitian ini adalah: Bagaimana pengaruh pengendalian piutang terhadap resiko piutang tak tertagih pada PT Adira Dinamika Multi Finance, Tbk Makassar.

1.3 Tujuan Penelitian

Sesuai dengan latar belakang penelitian dan rumusan masalah diatas, maka tujuan dari penelitian ini adalah: Untuk mengetahui pengaruh pengendalian piutang terhadap resiko piutang tak tertagih pada PT Adira Dinamika Multi Finance, Tbk Makassar.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat yang dapat diperoleh dari penelitian ini adalah:

1. Bagi Penulis

Sebagai tambahan ilmu pengetahuan dan wawasan khususnya mengenai pengendalian piutang dan resiko piutang tak tetagih.

2. Bagi Perusahaan

Diharapkan dengan adanya penelitian ini dapat berguna sebagai bahan masukan dan referensi bagi pihak manajemen.

3. Bagi Pembaca

Penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan informasi, referensi, atau sumber bacaan tentang pengendalian piutang dan piutang tak tertagih.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Kerangka Teori

2.1.1 Kebijakan Pengumpulan Piutang dan Kredit

Secara umum kredit perdagangan menurut Kashmir (2013: 243-250, dalam Ardiprawiro 2015) diartikan sebagai: Penjualan barang dimana pembayarannya dilakukan dengan cara angsuran (cicilan) sesuai kesepakatan yang dibuat antara penjual dan pembeli untuk jangka waktu tertentu dengan masing-masing hak dan kewajibannya.

Dalam rangka meningkatkan penjualan secara kredit, maka perusahaan dagang perlu menetapkan kebijakan kredit (*Credit Policy*). Tujuannya agar penjualan kredit yang diberikan akan memberikan keuntungan seperti yang diinginkan. Penundaan atau keterlambatan pembayaran oleh debitur akan merugikan perusahaan pemberi, apalagi debitur yang tidak mampu mengembalikannya. Oleh karena itu, dalam memberikan atau menjual barang secara angsuran ada beberapa kebijakan yang harus dilakukan meliputi:

a. Standar Kredit

Penjualan barang atau jasa yang diberikan ke pelanggan mengandung suatu risiko bagi perusahaan yang menyebabkan kerugian bagi perusahaan entah keterlambatan waktu pembayaran atau kerugian karena nasabah tidak mampu lagi membayar barang yang sudah

dibelinya. Dalam praktiknya risiko yang dihadapi perusahaan berkaitan dengan penjualan kredit adalah:

- Pelanggan terlambat untuk membayar tagihannya kepada perusahaan, misalnya melewati batas tanggal jatuh tempo. Hanya saja walaupun terlambat atau tersendat-sendat pelanggan masih mau dan mampu untuk membayar tagihannya.
- Perjalanannya terkadang pelanggan tidak memiliki kemampuan untuk membayar sesuai kesepakatan, sehingga kredit benar-benar macet, sekalipun pelanggan masih berusaha untuk membayar.
- Pelanggan kabur sehingga tidak dapat ditagih sama sekali dan ini benar-benar macet, alias tidak tertagih.

b. Persyaratan Kredit

Kebijakan kredit juga berkaitan erat dengan persyaratan kredit yang diberikan. Persyaratan kredit ini berguna untuk meningkatkan penjualan kredit dan merangsang pelanggan untuk segera membayar tagihannya. Di samping itu, jangka waktu kredit yang diberikan juga memberikan ruang gerak pelanggan untuk membayar kredit yang diterimanya.

Sebagai contoh, perusahaan memberikan persyaratan kredit 2/10, net 30 yang artinya pelanggan akan diberikan potongan pembayaran 2% dari total penjualan apabila perusahaan membayar dalam waktu 10

hari. Sedangkan jangka waktu kredit adalah 30 hari yang artinya kredit harus dibayarkan dalam jangka waktu 30 hari.

Bila perusahaan memberikan persyaratan kredit 2/10, net 60 yang artinya pelanggan akan diberikan potongan pembayaran 2% dari penjualan apabila perusahaan membayar dalam waktu 10 hari. Sedangkan jangka waktu kredit adalah 60 hari yang artinya kredit harus dibayar dalam jangka waktu 60 hari.

Selanjutnya, perusahaan dapat memperpanjang jangka waktu kredit guna meningkatkan penjualan. Akan tetapi memperpanjang jangka waktu kredit mengandung suatu risiko tertanamnya dana dalam piutang, makin besar dan makin berpotensi membuat kredit tersebut macet.

Kemudian untuk merangsang kecepatan pembayaran kredit dapat pula dilakukan dengan potongan kas (*cash discount*). Pemberian potongan ini dapat dilakukan dengan menaikkan potongan seperti 2/10, net 30 menjadi 3/10, net 30 atau sesuai dengan kebijakan perusahaan.

c. Kebijakan Pengumpulan Piutang

Kebijakan kredit dan pengumpulan piutang menurut Sartono (2014: 435-436) mencakup beberapa keputusan: (1) kualitas account accepted, (2) periode kredit, (3) potongan tunai, (4) persyaratan khusus dan (5) tingkat pengeluaran untuk pengumpulan piutang. Apabila pelanggan terlambat untuk membayar tagihannya, maka perusahaan perlu mengambil tindakan nyata untuk menyelamatkan kredit tersebut

agar tidak macet. Tindakan atau kebijakan yang dapat dilakukan meliputi hal-hal sebagai berikut:

Pertama, melalui teguran yang dilakukan melalui surat atau telepon. Teguran ini dapat bersifat mengingatkan, misalnya sebelum kredit jatuh tempo pelanggan ditelpon dengan teguran halus. Kemudian teguran dapat pula bersifat menyuruh nasabah untuk segera membayar dan memastikan tanggal kapan pelanggan akan dibayar.

Kedua, apabila melalui teguran baik surat maupun telepon sudah tidak ditanggapi, maka perusahaan dapat menyerahkannya ke badan penagih (*collection agency*) semacam *debt collector* untuk menagih kredit tersebut hingga tertagih.

2.1.2 Manfaat Penjualan Kredit

Investasi pada piutang akan memberikan manfaat bagi perusahaan. Penjualan kredit ini ditempuh dengan harapan agar bisa memperoleh penjualan yang lebih tinggi daripada menjual secara tunai, karena itu perusahaan mengharapkan memperoleh keuntungan yang lebih besar. Meskipun demikian, ada banyak biaya yang harus ditanggung. Pertama, ada kemungkinan piutang tidak terbayar. Kedua, perusahaan akan memerlukan dana yang lebih besar, dan semua dana mempunyai biaya. Karena itu perusahaan menanggung biaya dana yang lebih besar. Oleh karena itu, tambahan manfaat harus lebih besar dari tambahan pengorbanannya, agar pembentukan piutang tersebut bisa dibenarkan.

(Adisaputra, 2008: 43) mengemukakan manfaat penjualan kredit, antara lain:

- (a) Upaya untuk meningkatkan omzet penjualan;
- (b) Meningkatkan keuntungan;
- (c) Meningkatkan hubungan dagang antara perusahaan dengan para langganan;
- (d) Manfaat keuntungan berupa selisih bunga modal pinjaman yang harus dibayarkan kepada bank sebagai sumber dana pembelanjaan piutang.

Dalam melakukan penjualan kredit perusahaan juga harus memperhatikan resiko-resiko kredit. Faktor-faktor yang harus diperhatikan dalam menilai resiko kredit dikenal dengan sebutan 5C yakni;

- 1) Kepribadian (*character*) : digunakan untuk memperkirakan kemungkinan bahwa pelanggan mau memenuhi kewajibannya.
- 2) Kemampuan (*capacity*) : merupakan penelitian subyektif atas kemampuan pelanggan untuk membayar.
- 3) Modal (*capital*) : diukur dengan posisi keuangan perusahaan secara umum yang disimpulkan dari analisis rasio keuangan.
- 4) Kolateral (*collateral*) : diberikan oleh pelanggan dalam bentuk aktiva sebagai jaminan keamanan atas kredit yang diberikan.
- 5) Kondisi (*condition*) : berhubungan dengan dampak kecenderungan ekonomi secara umum terhadap perubahan atas perkembangan khusus di sektor ekonomi tertentu yang mungkin berpengaruh terhadap kemampuan pelanggan untuk memenuhi kewajibannya.

2.1.3 Pengertian Piutang

Piutang merupakan komponen aktiva lancar yang penting dalam aktivitas ekonomi suatu perusahaan karena merupakan aktiva lancar perusahaan yang paling besar setelah kas. Piutang timbul karena adanya penjualan barang atau jasa secara kredit, bisa juga melalui pemberian pinjaman. Adanya piutang menunjukkan terjadinya penjualan kredit yang dilakukan perusahaan sebagai salah satu upaya perusahaan dalam menarik minat beli konsumen untuk memenangkan persaingan.

Beberapa definisi piutang menurut para pakar yaitu :

Menurut Hery (2013, 181) menjelaskan “Piutang adalah sejumlah tagihan yang akan diterima oleh perusahaan umumnya dalam bentuk kas dari pihak lain”.

Menurut Dwi Martini (2012, 193) “Piutang adalah klaim suatu perusahaan pada pihak lain”.

Menurut Warren *et all.* (2015:23) “Piutang (*receivable*) adalah mencakup seluruh uang yang diklaim terhadap entitas lain, termasuk perorangan, perusahaan dan organisasi lain”.

Menurut Hadri Mulya (198 : 2009) “Piutang adalah berupa hak klaim atau tagihan berupa uang atau bentuk lainnya kepada seseorang atau suatu perusahaan”.

Menurut Mulyadi (2014: 87) “Piutang merupakan klaim kepada pihak lain atas uang, barang atau jasa yang dapat diterima dalam jangka waktu satu tahun atau dalam siklus kegiatan perusahaan”.

Berdasarkan definisi-definisi yang ada dapat disimpulkan bahwa Piutang adalah hak penagihan kepada pihak lain atas uang, barang atau jasa yang timbul karena adanya penjualan barang atau jasa secara kredit dalam jangka waktu satu tahun atau dalam siklus normal perusahaan.

2.1.4 Jenis-jenis Piutang

Sebelum suatu transaksi penjualan dilakukan, biasanya terlebih dahulu ada kesepakatan mengenai cara pembayaran transaksi tersebut apakah secara tunai atau kredit. Apabila pembayaran dilakukan secara tunai maka perusahaan akan langsung menerima kas. Namun apabila pembayaran dilakukan secara kredit maka perusahaan akan menerima piutang.

Pengklasifikasian piutang dilakukan untuk memudahkan pencatatan transaksi yang mempengaruhinya. Berikut beberapa definisi klasifikasi piutang menurut para pakar yaitu :

Menurut Kieso *et all.* (2011:347), piutang dapat diklasifikasikan sebagai berikut:

“For financial statement purpose, companies classify receivable as either current (short-term) or non-current (long-term)”.

Pernyataan tersebut menjelaskan bahwa tujuan laporan keuangan, perusahaan mengklasifikasikan piutang menjadi piutang lancar (jangka pendek) atau piutang tak lancar (jangka panjang)

Menurut Warren *et all.* (2014:416), piutang dapat diklasifikasikan sebagai berikut:

1) *Account Receivable* (Piutang Usaha)

The most common transaction creating a receivable is selling merchandise or services on account (on credit).

Piutang dagang merupakan piutang yang berasal dari transaksi penjualan barang atau jasa yang dilakukan secara kredit.

2) *Notes Receivable* (Piutang Wesel)

Notes receivable are amounts that customers owe for which formal, written instrument of credit has been issued. If notes receivable are expected to be collected within a year, they are reclassified on the balance sheet as a current asset.

Piutang wesel yaitu jumlah terhutang bagi pelanggan jika perusahaan telah menerbitkan surat hutang formal, dicatat saat kredit telah diterbitkan. Jika wesel diperkirakan akan tertagih dalam jangka waktu satu tahun, maka dalam neraca wesel diklasifikasikan sebagai aktiva lancar.

3) *Other Receivables* (Piutang Lain – lain)

Other receivable include interest receivable, taxes receivable, and receivable from officers or employees. If they are expected to be collected within one year, they are classified as current assets.

Piutang lain-lain meliputi piutang bunga, piutang pegawai dan piutang dari perusahaan. Jika piutang lain-lain diperkirakan dapat ditagih dalam jangka waktu satu tahun, maka piutang ini diklasifikasikan sebagai aktiva lancar.

2.1.5 Pengendalian Piutang

Dalam pengendalian piutang dibutuhkan suatu usaha untuk mengawasi setiap perkembangan yang terjadi baik dari jumlah atau kuantitasnya, waktu, maupun keadaan debitur. Selain hal tersebut, perusahaan perlu menetapkan kebijakan piutang yang dapat digunakan sebagai pedoman bagi unit kerja yang mengurus masalah piutang perusahaan.

Untuk melaksanakan pengendalian kredit atas dana yang tertanam pada piutang, maka manajer harus memperhatikan beberapa faktor yang perlu dipertimbangkan oleh manajer perusahaan. Menurut (Syamsuddin, 2007:257), syarat kredit yang perlu dipertimbangkan oleh pihak manajer antara lain: (a) biaya-biaya administrasi; (b) investasi dalam piutang; (c) kerugian piutang (*bad debt expense*); (d) volume penjualan.

2.1.6 Piutang Tak Tertagih

Penjualan secara kredit akan menguntungkan perusahaan karena lebih menarik calon pembeli, sehingga volume penjualan meningkat dan menaikkan pendapatan perusahaan. Di pihak lain penjualan secara kredit sering kali mendatangkan kerugian yaitu apabila si debitur tidak mau atau tidak mampu melaksanakan kewajibannya. Bila suatu barang atau jasa dijual secara kredit, biasanya sebagian dari piutang langganan tidak dapat ditagih. Hal ini sudah merupakan gejala umum dan resiko yang harus ditanggung oleh perusahaan yang menjalankan kebijaksanaan penjualan kredit.

Betapapun telah teliti didalam mengevaluasi kondisi pelanggan dalam pembelian kredit dan sangat efisien prosedur penagihan piutang, namun kenyataannya masih terdapat sejumlah pelanggan yang tidak dapat memenuhi kewajibannya. Biaya operasi yang timbul dari tak tertagihnya piutang tersebut disebut kerugian dari piutang tak tertagih.

Terdapat dua metode akuntansi untuk mencatat piutang yang diperkirakan tidak akan tertagih yaitu :

a. Metode Penyisihan (*allowance method*)

Metode penyisihan mencatat beban atas dasar estimasi, dalam periode akuntansi dimana penjualan kredit dilakukan. Pendukung metode penyisihan merasa yakin bahwa beban piutang tak tertagih harus dicatat pada periode yang sama. Mereka mendukung pendapat bahwa, walaupun melibatkan estimasi, namun persentase piutang yang tidak akan tertagih dapat diramalkan dari pengalaman masa lalu, kondisi pasar berjalan, dan analisis atas saldo yang beredar. Banyak perusahaan membuat kebijakan kreditnya dengan menciptakan piutang tak tertagih dalam persentase tertentu. Metode penyisihan hanya tepat dalam situasi dimana terdapat kemungkinan bahwa nilai aktiva telah menurun dan jumlah penurunan (kerugian) tersebut dapat di estimasi secara layak. Estimasi ini biasanya dibuat atas dasar persentase penjualan dan piutang yang beredar.

b. Metode Penghapusan Langsung (*direct write of method*)

Metode penghapusan langsung mencatat piutang tak tertagih pada tahun dimana diputuskan bahwa suatu piutang tertentu tidak dapat ditagih. Pendukung metode penghapusan langsung berpendapat bahwa yang dicatat haruslah fakta, bukan estimasi. Metode penghapusan langsung secara teoritis memiliki kelemahan karena biasanya tidak menandingkan biaya dengan pendapatan pada periode bersangkutan, atau menghasilkan piutang yang ditetapkan pada estimasi nilai yang dapat direalisasi di neraca. Karenanya, pemakaian metode penghapusan langsung tidak dipandang tepat, kecuali kalau jumlah piutang tak tertagih tidak material.

2.1.7 Umur Piutang (*Aging Schedule*)

Salah satu cara untuk menghitung penyisihan piutang tak tertagih adalah dengan menerapkan persentase berbeda terhadap kelompok umur piutang tertentu. Setiap akhir periode akuntansi, misalnya akhir bulan atau akhir tahun, dibuat daftar piutang. Ini adalah rincian saldo piutang menurut nama pelanggan pada suatu saat tertentu. Agar dapat diketahui berapa lama piutang suatu pelanggan telah berlalu, daftar piutang, biasanya, dikelompokkan menurut umur. Umur piutang adalah jangka waktu sejak dicatatnya transaksi penjualan sampai dengan saat dibuatnya daftar piutang. Biasanya umur piutang dikelompokkan menurut jumlah hari tertentu. Saldo piutang untuk satu pelanggan mungkin termasuk dalam satu atau lebih kelompok umur piutang.

Umur piutang sering digunakan dalam praktek. Umur piutang ini mengindikasikan akun mana yang memerlukan perhatian khusus dengan memperlihatkan umur piutang usaha. Umur piutang biasanya tidak disusun untuk menentukan beban piutang tak tertagih, tetapi sebagai alat pengendalian untuk menentukan komposisi piutang dan mengidentifikasi piutang yang diragukan. Akan tetapi, metode ini memiliki kelemahan karena mungkin tidak menandingkan beban piutang tak tertagih dalam periode terjadinya penjualan.

2.1.8 Resiko Piutang

Setiap kebijakan yang dilakukan oleh perusahaan pasti akan mempunyai dampak dan pengaruh yang ditimbulkan, baik itu yang menguntungkan maupun yang merugikan perusahaan itu sendiri. Kemungkinan yang sifatnya umum banyak sekali terjadi bilamana pihak yang memberikan piutang menagih kembali. Menurut Riyanto (2008:7), "Risiko kredit adalah risiko tidak terbayarnya kredit yang telah diberikan kepada para pelanggan". Risiko yang mungkin terjadi dalam piutang usaha, yaitu:

1. Risiko tidak dibayarnya seluruh piutang

Risiko tidak terbayarnya seluruh piutang bagi perusahaan merupakan risiko paling berat yang harus dihadapi, karena seluruh tagihan yang telah direncanakan akan diterima di masa yang akan datang ternyata tidak dapat diterima kembali sebagai kas, sehingga pengorbanan yang telah dilakukan terbuang percuma.

2. Risiko tidak dibayar sebagian piutang

Risiko tidak dibayar sebagian piutang adalah risiko yang lebih ringan karena sebagian dari total piutang tersebut telah diterima perusahaan. Sering sekali terjadi dalam kasus nyata sehari-hari, seorang pembeli yang baru pertama kali mengadakan hubungan transaksi penjualan kredit akan menunjukkan kesan yang sangat baik. Namun setelah waktu untuk membayar piutangnya tiba mulailah mereka menunjukkan itikad yang kurang baik.

3. Risiko keterlambatan pelunasan

Risiko keterlambatan pelunasan merupakan risiko yang lebih ringan tetapi bukan berarti tidak mempengaruhi keadaan keuangan perusahaan, karena meskipun dalam waktu yang relatif tidak lama jelas terlihat bahwa pemasukan dari uang tagihan tersebut telah melewati jadwal penerimaan yang seharusnya.

4. Risiko tertanam modal

Perusahaan harus hati-hati dalam memberikan pinjaman atau piutang kepada pelanggannya sebab bila perusahaan tersebut mengadakan penjualan secara kredit akan timbul perkiraan piutang pada laporan keuangan perusahaan yang bersangkutan. Hal ini jelas mengakibatkan modal tertanam dalam piutang baik modal yang bersumber dari modal sendiri maupun modal asing.

2.1.9 Rasio Yang Berhubungan dengan Piutang Dagang

2.1.9.1 Perputaran Piutang (*Receivable Turnover*)

Menurut Kasmir (2012:177) perputaran piutang adalah “Rasio yang digunakan untuk mengukur berapa lama penagihan piutang selama satu periode atau berapa kali dana yang ditanam dalam piutang ini berputar dalam satu periode”.

Sartono (2010: 119) menyatakan bahwa semakin cepat periode berputarnya piutang menunjukkan semakin cepat penjualan kredit dapat kembali menjadi kas.

Berdasarkan pendapat beberapa ahli diatas dapat disimpulkan bahwa perputaran piutang adalah periode terkaitnya piutang yang menunjukkan berapa kali piutang tersebut berputar selama periode tertentu sejak terjadinya piutang sampai piutang tertagih kembali kedalam kas perusahaan. Agar perputaran piutang dalam perusahaan efektif dan efisien maka manajemen perusahaan harus bisa mengelola perputaran piutang dengan baik. Piutang dalam perusahaan harus selalu dalam keadaan berputar selama periode tertentu agar terhindar dari terjadinya *bad debt*. Perusahaan dapat melakukan suatu tindakan untuk mempercepat perputaran piutang. Semakin tinggi tingkat perputaran piutang maka semakin tinggi pula profitabilitas pada perusahaan, karena dengan perputaran piutang yang tinggi menyebabkan investasi yang sedikit pada piutang, sehingga akan lebih cepat menjadi kas yang kemudian digunakan

untuk investasi kembali dan dapat meminimalkan risiko kerugian piutang (*bad debts*).

Tingkat perputaran piutang (*Receivable Turnover*) dapat diketahui dengan membagi jumlah penjualan kredit (*credit sales*) selama periode tertentu dengan jumlah rata – rata piutang (*Average Receivable*).

Menghitung *Receivable Turn Over* – RTO dengan cara berikut:

$$\text{Receivable Turn Over} = \frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Rata – rata Piutang}}$$

Dimana, untuk menghitung rata-rata piutang adalah,

$$\text{Rata-rata Piutang} = \frac{\text{Saldo Awal Piutang} + \text{Saldo Akhir Piutang}}{2}$$

2.1.9.2 Rata – Rata Pengumpulan Piutang

Hanafi (2010: 563) menyatakan, “rata – rata periode pengumpulan piutang adalah periode dari penjualan kredit terjadi sampai penjualan tersebut dibayarkan”. Menurut Sartono (2010: 119) menambahkan “periode pengumpulan piutang atau perputaran piutang yaitu rata – rata hari yang diperlukan untuk merubah piutang menjadi kas”.

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa periode pengumpulan piutang adalah waktu yang dibutuhkan bagi perusahaan untuk mengumpulkan piutang menjadi kas. Periode pengumpulan piutang dapat memberikan tolak ukur mengenai lamanya waktu piutang yang beredar.

Periode terikatnya modal dalam piutang atau rata – rata pengumpulan piutang (*Average Collection Period*) dapat dihitung dengan membagi

tahun dalam hari dengan *turnover*nya. Dengan menganalisa rata-rata waktu pencairan piutang usaha harus membandingkan dengan jangka waktu kredit yang diberikan oleh perusahaan kepada pelanggannya. Jika ternyata rata – rata pencairan piutang usaha lebih lama dari jangka waktu kredit yang diberikan, berarti terdapat banyak pelanggan yang terlambat membayar hutangnya.

$$\text{Average Collection Period} = \frac{365}{\text{Receivable Turnover}}$$

2.1.9.3 Rasio Tunggakan

Menurut Keown (2008,77) rasio ini digunakan untuk mengetahui berapa besar jumlah piutang yang telah jatuh tempo dan belum tertagih dari sejumlah penjualan kredit yang dilakukan. Perhitungannya adalah sebagai berikut:

$$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{\text{Jumlah Piutang Tertunggak Pada Akhir Periode}}{\text{Total Piutang Pada Periode Yang Sama}} \times 100\%$$

2.1.9.4 Rasio Penagihan

Menurut Keown (2008,77) rasio ini digunakan untuk mengetahui sejauh mana aktivitas penagihan yang dilakukan atau berapa besar piutang yang tertagih dari total piutang yang dimiliki perusahaan. Perhitungannya adalah sebagai berikut:

$$\text{Rasio Penagihan} = \frac{\text{Jumlah Piutang Tertagih}}{\text{Total Piutang}} \times 100\%$$

Semakin besar nilai piutang yang tertagih berarti semakin besar nilai persentase dari rasio penagihan, sebaliknya semakin kecil nilai piutang yang tertagih berarti semakin kecil pula nilai persentase dari rasio penagihan tersebut. Atau besar kecilnya nilai persentase dari rasio penagihan berbanding lurus dengan total piutang yang tertagih.



2.2 Kerangka Pikir



2.3 Hipotesis

Berdasarkan uraian-uraian tersebut diatas, maka penulis menarik hipotesis sebagai berikut: diduga terdapat pengaruh yang signifikan antara pengendalian piutang terhadap piutang tak tertagih pada PT Adira Dinamika Multi Finance, Tbk Makassar.



BAB III

METODE PENELITIAN

3.6 Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada PT Adira Dinamika Multi Finance, Tbk Makassar, yang berlokasi di Jl. A. P. Pettarani Kompleks Delta Ramayana, Ruko Jade No. 4-5, Kota Makassar, Sulawesi Selatan. Adapun waktu yang digunakan dalam penelitian ini selama 2 (dua) bulan yang dimulai pada bulan Juni – Juli 2018.

3.7 Metode Pengumpulan Data

Menurut Sugiyono (2013:2) teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data.

Dalam memperoleh data guna penelitian ini, maka perlu dilakukan proses pengumpulan data yang didalamnya terdiri dari informasi – informasi yang diterima, baik dalam bentuk lisan maupun tulisan, maka penulis menggunakan beberapa metode pengumpulan data yang relevan yaitu:

a. Penelitian Lapangan (*Field Research*)

Dalam penelitian ini penulis menggunakan data sekunder. Dalam memperoleh data sekunder tersebut cara yang digunakan adalah dokumentasi yaitu pengumpulan data yang diperoleh dengan cara mengumpulkan dokumen-dokumen yang berhubungan dengan masalah yang sedang diteliti untuk mendapatkan informasi dan gambaran yang jelas.

b. Penelitian Kepustakaan (*LibraryResearch*)

Penelitian ini dilakukan melalui studi kepustakaan atau studi terhadap literatur – literatur yang berkaitan dengan masalah yang diteliti dengan cara mempelajari, meneliti mengkaji serta menelaah literatur berupa buku – buku (*text book*), artikel dan penelitian – penelitian sebelumnya. Studi kepustakaan ini bertujuan untuk memperoleh sebanyak mungkin teori yang diharapkan akan dapat menunjang data yang dikumpulkan dan pengelolaannya lebih lanjut dalam penelitian ini.

3.8 Jenis dan Sumber Data

Dalam penulisan penelitian ini, jenis data yang digunakan penulis dalam menganalisis adalah data kuantitatif, yaitu analisis yang dilakukan terhadap data yang diperoleh dari perusahaan.

Menurut Sugiyono (2013:402) sumber data yang dapat digunakan yaitu sumber data primer dan sumber data sekunder. Sumber data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data. Sedangkan sumber data sekunder adalah sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau lewat dokumen.

Dalam penelitian ini sumber data yang digunakan adalah data sekunder yaitu data yang diperoleh secara tidak langsung, berupa data pendukung yang diperoleh dari perusahaan dalam bentuk angka-angka, seperti laporan-laporan yang berhubungan dengan permasalahan yang diteliti yaitu data tentang

perputaran piutang, rata-rata pengumpulan piutang dan piutang tak tertagih pada PT Adira Dinamika Multi Finance, Tbk Makassar.

3.9 Metode Analisis

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kuantitatif. Adapun langkah-langkah analisis kuantitatif yang digunakan pada penelitian ini adalah sebagai berikut :

3.9.1 Metode Analisis Deskriptif

Statistik Deskriptif Penelitian ini adalah penelitian kuantitatif, data yang terkumpul dianalisis dengan menggunakan rumusan statistik, yaitu statistik deskriptif. Statistik deskriptif memberikan gambaran atau deskripsi suatu data yang dilihat dari nilai maksimum, minimum, rata-rata (mean) dan standar deviasi.

3.9.2 Teknik Analisis Regresi Linier Berganda

Analisis regresi linier berganda adalah hubungan secara linier antara dua atau lebih variabel independen (X) dengan variabel dependen (Y). Analisis ini untuk memprediksi nilai dari variabel dependen apabila nilai variabel independen mengalami kenaikan atau penurunan dan untuk mengetahui arah hubungan antara variabel independen dengan variabel dependen apakah masing-masing variabel independen berhubungan positif atau negatif. Perhitungan regresi linier dihitung sebagai berikut:

Dimana :

$$Y = a + b_1 X_1 + b_2 X_2 + e$$

Y = Resiko Piutang Tak Tertagih

a = Konstanta

b1 s/d b2 = Parameter koefisien Regresi

X1 = Perputaran Piutang

X2 = Rata-rata Pengumpulan Piutang

e = Unsur Ganggu (Error)

3.9.3 Uji Asumsi Klasik

Uji Asumsi Klasik harus dilakukan dalam penelitian ini untuk menguji apakah data memenuhi asumsi klasik. Hal ini untuk menghindari terjadinya estimasi yang bisa mengingot tidak pada semua data dapat diterapkan regresi.

a. Uji Normalitas

Uji normalitas adalah bentuk pengujian tentang kenormalan distribusi data. Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel dependen, independen atau keduanya memiliki distribusi normal, mendekati normal atau tidak. Model regresi yang baik hendaknya berdistribusi normal atau mendekati normal. Mendeteksi apakah data berdistribusi normal atau tidak dapat diketahui dengan melakukan uji *Kolghomogrov-Smirnov*. Jika nilai probabilitas signifikansi diatas $\alpha = 0,05$ maka data terdistribusi secara normal (Ghozali, 2011:32-33).

b. Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi bertujuan menguji apakah dalam model regresi linear ada korelasi antara kesalahan pengganggu pada periode t dengan kesalahan pengganggu pada periode $t-1$ (sebelumnya). Jika terjadi korelasi, maka dinamakan ada problem autokorelasi. Model regresi yang baik adalah regresi yang bebas dari autokorelasi atau tidak terjadi autokorelasi. Salah satu cara untuk menguji autokorelasi adalah dengan melakukan uji *Durbin-Watson* (DW test). Nilai *Durbin-Watson* adalah nilai yang menunjukkan ada atau tidaknya autokorelasi dalam model regresi. Uji *Durbin-Watson* hanya digunakan untuk autokorelasi tingkat satu (*first order autocorrelation*) dan mensyaratkan adanya *intercept* (konstanta) dalam model regresi dan tidak ada variabel lagi diantara variabel bebas (Ghozali, 2011:110).

Menurut Priyatno (2014) pengambilan keputusan pada uji Durbin Watson sebagai berikut :

1. $DU < DW < 4 - DU$, maka H_0 diterima, artinya tidak terjadi autokorelasi.
2. $DW < DL$ atau $DW > 4 - DL$, maka H_0 ditolak, artinya terjadi autokorelasi.
3. $DL < DW < DU$ atau $4 - DU < DW < 4 - DL$, artinya tidak ada kepastian atau kesimpulan yang pasti.

Untuk mendiagnosis adanya autokorelasi dalam suatu model regresi dilakukan pengujian terhadap nilai Uji Durbin-Watson (uji DW) tabel klasifikasi sebagai berikut :

Tabel 3.1
Tabel Durbin-Watson (uji DW)

Nilai DW	Keterangan
Kurang 1,10	Ada Autokorelasi
1,10 – 1,54	Tidak Ada Kesimpulan
1,55 – 2,46	Tidak Ada Autokorelasi
2,46 – 2,90	Tanpa Kesimpulan
Lebih dari 2,90	Ada Autokorelasi

Sumber : Arniati. (2017). Pengaruh Perputaran Piutang, Perputaran Persediaan dan Rasio Lancar Terhadap Profitabilitas. Universitas Hasanuddin. Makassar.

3.9.4 Uji Koefisien Determinasi (R²)

Koefisien determinasi (R²) berguna untuk mengukur seberapa besar peranan variabel bebas secara bersama-sama menjelaskan perubahan yang terjadi pada dasar variabel terikat.

Untuk itu, dalam analisis regresi agar koefisien korelasi yang diperoleh dapat diartikan maka dihitung indeks determinasinya, yaitu hasil kuadrat dari koefisien korelasi:

$$R^2_{xy} = (r_{xy})^2$$

Indeks determinasi yang diperoleh tersebut digunakan untuk menjelaskan persentase variasi dalam variabel tidak bebas (Y) yang disebabkan oleh bervariasinya variabel bebas (X). Hal ini untuk menunjukkan bahwa variasi dalam variabel tak bebas (Y) tidak semata-mata disebabkan oleh bervariasinya variabel bebas (X), bisa saja variasi

dalam variabel tak bebas tersebut juga disebabkan oleh bervariasinya variabel bebas lainnya yang mempengaruhi variabel tak bebas tetapi tidak dimasukkan dalam model persamaan regresinya.

3.9.5 Uji Hipotesis

1) Uji T (Parsial)

Uji T dimaksudkan untuk mengetahui tingkat signifikansi pengaruh masing – masing variabel bebas terhadap variabel terikat dengan asumsi variabel bebas yang lain tidak berubah.

Menurut Sugiyono (2013:250), menggunakan rumus:

$$t = \frac{r\sqrt{n-2}}{\sqrt{1-r^2}}$$

Keterangan:

t = Nilai uji t

r = Koefisien Korelasi *Pearson*

r^2 = Koefisien Determinasi

n = Jumlah Sampel

Pengujian hipotesis akan dilakukan dengan menggunakan tingkat signifikansi sebesar 0,05 ($\alpha = 5\%$) atau tingkat keyakinan sebesar 0,95.

Ketentuan dalam pengujian ini adalah sebagai berikut:

1. Jika tingkat signifikansi $\leq 5\%$, H_0 ditolak dan H_a diterima.
2. Jika tingkat signifikansi $\geq 5\%$, H_0 diterima dan H_a ditolak.

2) Uji F (Uji Simultan)

Pengujian yang dilakukan ini adalah dengan uji parameter b (uji korelasi) dengan menggunakan uji F statistik. Untuk menguji pengaruh

variabel bebas secara bersama – sama (simultan) terhadap variabel terikat digunakan uji F.

Menurut Sugiyono (2013:257) dirumuskan sebagai berikut:

$$F_h = \frac{R^2/k}{(1 - R^2)/(n - k - 1)}$$

Keterangan:

R = Koefisien korelasi ganda

k = Jumlah variabel independen

n = Jumlah anggota sampel

Pada pengujian ini juga menggunakan tingkat signifikansi sebesar 5% atau 0,05.

3.10 Defenisi Operasional

Terdapat dua variabel dalam penelitian ini. Variabel-variabel yang terkait adalah:

1) Variabel Independent (X)

Variabel independent atau variabel bebas (X) pada penelitian ini adalah Pengendalian Piutang berdasarkan perputaran piutang dan rata-rata pengumpulan piutang.

a) Perputaran Piutang (*Receivable Turn Over – RTO*)

Yaitu untuk membandingkan antara penjualan kredit dengan piutang rata-rata yang dimiliki perusahaan.

b) Rata-rata Pengumpulan Piutang (*Average Collection Period-ACP*)

Diperlukan untuk mengetahui rata-rata hari yang diperlukan untuk mengumpulkan piutang dan mengubahnya menjadi kas.

2) Variabel Dependent (Y)

Piutang tak tertagih merupakan hak klaim berupa uang atau bentuk lainnya yang tidak dapat tertagih lagi yang timbul karena adanya penjualan barang atau jasa secara kredit.



BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Perusahaan

4.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan

PT Adira Dinamika Multi Finance Tbk atau Adira Finance didirikan pada tahun 1990 dan mulai beroperasi pada tahun 1991. Sejak awal, Adira Finance berkomitmen untuk menjadi perusahaan pembiayaan terbaik dan terkemuka di Indonesia. Adira Finance hadir untuk melayani beragam pembiayaan seperti kendaraan bermotor baik baru ataupun bekas.

Melihat adanya potensi ini, Adira Finance mulai melakukan penawaran umum melalui sahamnya pada tahun 2004 dan Bank Danamon menjadi pemegang saham mayoritas sebesar 75%. Melalui beberapa tindakan korporasi, saat ini Bank Danamon memiliki kepemilikan saham sebesar 92,07% atas Adira Finance. Adira Finance pun menjadi bagian Temasek Holdings yang merupakan perusahaan investasi plat merah asal Singapura.

Pada 2012, Adira Finance menambah ruang lingkup kegiatannya dengan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah. Demi memberikan pengalaman layanan pembiayaan yang maksimal, Perusahaan pun mulai menyediakan produk pembiayaan durables bagi konsumennya. Hingga tahun 2015, Adira Finance mengoperasikan 558 jaringan usaha di seluruh Indonesia dengan didukung oleh lebih dari 21 ribu karyawan, untuk melayani 3 juta konsumen dengan jumlah piutang yang dikelola lebih dari Rp40 triliun.

Adira Finance senantiasa berupaya untuk memberikan kontribusi kepada bangsa dan negara Indonesia. Melalui identitas dan janji brand “Sahabat Setia Selamanya”, Adira Finance berkomitmen untuk menjalankan misi yang berujung pada peningkatan kesejahteraan masyarakat Indonesia. Hal itu dilakukan melalui penyediaan produk dan layanan yang beragam sesuai siklus kehidupan konsumen serta memberikan pengalaman yang menguntungkan konsumen.

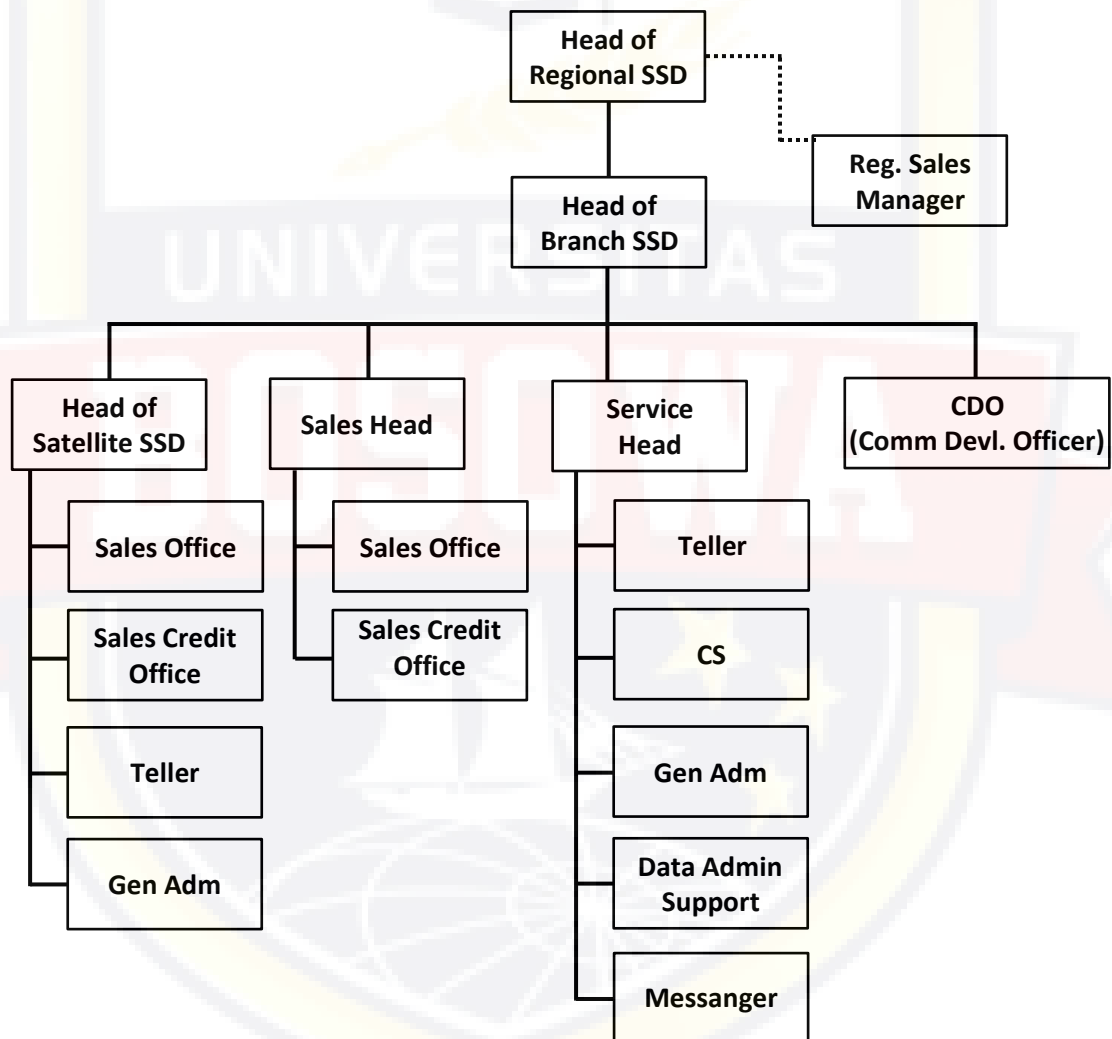
Adira Finance memiliki misi yaitu “Menciptakan nilai bersama demi kesinambungan Perusahaan dan kesejahteraan masyarakat Indonesia” dan mempunyai misi sebagai berikut:

- Menyediakan produk dan layanan yang beragam sesuai dengan siklus kehidupan pelanggan.
- Memberikan pengalaman yang menguntungkan dan bersahabat kepada pemangku kepentingan.
- Memberdayakan komunitas untuk mencapai kesejahteraan.

4.1.2 Struktur Organisasi

Berikut adalah struktur organisasi PT Adira Dinamika Multi Finance, Tbk Makassar.

Gambar 4.1
Bagan Struktur Organisasi PT Adira Dinamika Multi Finance, Tbk Makassar



Sumber : PT Adira Dinamika Multi Finance, Tbk Makassar

4.1.3 Uraian Tugas Dan Tanggung Jawab

Head of Regional SSD

Adapun fungsi dan tanggung jawabnya sebagai berikut:

- Bertanggung jawab atas pencapaian target yang telah ditetapkan oleh manajemen dengan berpedoman pada “*guideline objective*” secara nasional,
- Mencapai tujuan operasional penjualan regional dengan berkontribusi dalam memberikan informasi penjualan regional dan memerikan rekomendasi dalam perencanaan strategis,
- Mengatur, menentukan, dan mendelegasikan dan memonitor pelaksanaan tugas dari masing-masing bagian.

Reg Sales Manager

Adapun fungsi dan tanggung jawabnya sebagai berikut:

- Mencapai tujuan operasional penjualan regional dengan berkontribusi dalam memberikan informasi penjualan regional dan memerikan rekomendasi dalam perencanaan strategis,
- Menyiapkan dan menyelesaikan *action plans*,
- Mengimplementasikan standar produksi, produktivitas, kualitas, dan standar *customer service*,
- Menyelesaikan masalah,
- Menyelesaikan audit,
- Mengidentifikasi tren,
- Menentukan perbaikan sistem penjualan regional,

- Menetapkan tujuan penjualan dengan membuat rencana penjualan dan kuota untuk kabupaten dalam mendukung tujuan nasional.

Head of Branch SSD

Adapun fungsi dan tanggung jawabnya sebagai berikut:

- Bertanggung jawab atas pencapaian target yang telah ditetapkan oleh manajemen dengan berpedoman pada “*guideline objective*” secara nasional,
- Mengatur, menentukan, dan medelegasikan dan memonitor pelaksanaan tugas dari masing-masing bagian,
- Menentukan *target marker* (jenis & obyek pembiayaan) serta “*pricing policy*”,
- Mempertanggung jawabkan segala hal ke kantor pusat.

Head of Satellite SSD

Adapun fungsi dan tanggung jawabnya sebagai berikut:

- Bertanggung jawab dan memonitor pelaksanaan tugas dari masing-masing bagian di wilayah yang menjadi tanggung jawabnya.
- Membangun hubungan yang baik dengan pangsa pasar yang ditargetkan, mempertanggung jawabkan segala hal ke kantor cabang.

Sales Head

Adapun fungsi dan tanggung jawabnya sebagai berikut:

- Mencapai target booking yang telah ditetapkan dengan cara membina hubungan personal dan bisnis dengan dealer serta

membuat program marketing agar coverage dan dealer contribution meningkat.

- Melakukan *monitoring* terhadap aktivitas kompetitor dan *market share dealer*.
- Memonitor dan bertanggung jawab atas tercapainya target pencapaian SLS.
- Bertanggung jawab atas tercapainya target pencapaian *MP Productivity*.
 - a. Memonitor kualitas booking unit.
 - b. Memastikan bahwa proses akuisisi (marketing dan prakredit) berjalan sesuai SOP.
- Membuat laporan seluruh hasil *monitoring* terhadap kualitas prakredit, pencapaian SLS, aktivitas kompetitor kepada atasan, dan laporan kunjungan dealer.
- Berkoordinasi dengan Sales Manager untuk perencanaan dan pelaksanaan penjualan.
- Membuat program penjualan untuk dealer (level cabang) untuk meningkatkan kontribusi dealer dalam market share ADMF.
- Mendorong penjualan cross-sell oleh dealer dan MO/CMO.
- Mengelola dan mengkoordinasi seluruh aktivitas penjualan dari portofolio terkait dan tim MO/CMO untuk target dan *budget* yang ditetapkan.
- Membangun hubungan yang baik dengan pihak eksternal.

Service Head

Adapun fungsi dan tanggung jawabnya sebagai berikut:

- Bertanggung jawab dan memonitor pelaksanaan tugas dari masing-masing bagian.
- Membangun hubungan yang baik dengan pangsa pasar yang ditargetkan,

CDO (Comm Devl. Officer)

Adapun fungsi dan tanggung jawabnya sebagai berikut:

- Mengembangkan market pasar terkait *product Durable Goods*.
- Menjalin hubungan yang baik dengan *Mercant* dan rekanan.

Sales Officer dan Sales Credit Office

Adapun fungsi dan tanggung jawabnya sebagai berikut:

- Menawarkan produk-produk Adira kepada *Existing* maupun *New Costumer*.
- Mendapatkan order dari *Channel Distributuion*, melakukan *initial data*, memverifikasi dan melengkapi dokumen *Costumer* dan aplikasi kredit.
- Memonitor progress aplikasi kredit dan menginformasikan keputusan kredit kepada *Dealer* dan *Costumer*.
- Menginformasikan tanggal jatuh tempo, lokasi pembayaran dan hal lain-lain yang perlu diketahui konsumen.

Teller, CS, DAS, GAS

Adapun fungsi dan tanggung jawabnya sebagai berikut:

- Menerima pembayaran untuk angsuran dan penjualan dari nasabah, *remedial officer*, dan *bidder*.
- Melaporkan hasil penerimaan pembayaran/transaksi.
- Melakukan setiap kegiatan administrasi dan penginputan data aktivitas pembiayaan di cabang.

Messenger

Adapun fungsi dan tanggung jawabnya sebagai berikut:

- Memberikan proses *order* (PO) kepada dealer yang telah memberikan kendaraan melalui *leasing* Adira.
- Melakukan pengabsahan BPKB ke kantor samsat.
- Mengambil seluruh tagihan yang diberikan dealer untuk proses pencairan.

4.2 Pembahasan Variabel Penelitian

4.2.1 Kondisi Piutang Tak Tertagih

Suatu piutang dapat diidentifikasi sebagai piutang tak tertagih apabila telah jauh melewati tanggal jatuh temponya. Dan untuk mengukur persentase piutang tak tertagih ini digunakan rasio tunggakan. Rasio ini digunakan untuk mengetahui berapa besar jumlah piutang yang telah jatuh tempo dan belum tertagih dari sejumlah penjualan kredit yang dilakukan (Keown 2008). Perhitungannya adalah sebagai berikut:

$$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{\text{Jumlah Piutang Tertunggak Pada Akhir Periode}}{\text{Total Piutang Pada Periode Yang Sama}} \times 100\%$$

Pada tabel 4.1 di bawah ini dapat dilihat persentase piutang tak tertagih pada PT Adira Dinamika Multi Finance, Tbk tahun 2014 sampai dengan 2017.

Tabel 4.1
Hasil Perhitungan Piutang Tak Tertagih (Tertunggak)
PT. Adira Dinamika Multi Finance, Tbk
Tahun 2014 – 2017

TAHUN	Piutang Tertunggak	Total Piutang	Rasio Tunggakan
2014	3.284.845.827	196.456.529.562	1,672%
2015	3.298.874.323	194.380.316.501	1,697%
2016	3.524.309.723	205.472.624.804	1,715%
2017	3.211.685.754	206.445.259.429	1,556%

Sumber: Data Diolah PT Adira Dinamika Multi Finance, Tbk. 2018.

Dapat dilihat pada tabel diatas rasio tunggakan mengalami fluktuasi dari tahun ketahun. Hal ini dapat dilihat pada tahun 2014 dan 2015 rasio tunggakan sebesar 1,672% naik menjadi 1,697% dan terus mengalami peningkatan hingga tahun 2016 sebesar 1,715%. Pada tahun 2017 mengalami penurunan yaitu menjadi 1,556% atau menurun sebesar 0,159% dari tahun sebelumnya.

4.2.2 Kondisi Perputaran Piutang (RTO)

Perputaran piutang adalah periode terkaitnya piutang yang menunjukkan berapa kali piutang tersebut berputar selama periode tertentu sejak terjadinya piutang sampai piutang tertagih kembali kedalam kas perusahaan. Dengan perputaran piutang yang tinggi menyebabkan investasi yang sedikit pada piutang, sehingga akan lebih cepat menjadi kas yang kemudian digunakan untuk investasi kembali dan dapat meminimalkan risiko kerugian piutang (*bad debts*).

$$\text{Receivable Turn Over} = \frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Rata – rata Piutang}}$$

Pada tabel 4.2 di bawah ini dapat dilihat perputaran piutang pada PT Adira Dinamika Multi Finance, Tbk tahun 2014 sampai dengan 2017.

Tabel 4.2
Hasil Perhitungan Perputaran Piutang
PT. Adira Dinamika Multi Finance, Tbk
Tahun 2014 – 2017

Tahun	Total Penjualan Kredit	Rata-rata Piutang	RTO (Kali)
2014	191.654.144.931	4.043.615.229	47
2015	191.095.470.674	3.291.860.075	58
2016	202.173.750.481	3.411.592.023	59
2017	202.920.949.706	3.367.997.739	60

Sumber: Data Diolah PT Adira Dinamika Multi Finance, Tbk. 2018.

Dapat dilihat pada tabel 4.2 diatas dapat dijelaskan bahwa perputaran piutang pada PT Adira Dinamika Multi Finance pada tahun 2014 sampai dengan 2017 terus mengalami peningkatan. Hal ini ditunjukkan pada RTO yang terjadi pada tahun 2014 yang mengalami peningkatan sebesar 47. Pada tahun 2015 terjadi peningkatan 58 kali atau naik sebesar 11 kali dari tahun sebelumnya. Pada tahun 2016 dan 2017 terus mengalami peningkatan 59 dan 60 kali atau selama tahun 2016 dan 2017 naik sebesar 1 kali dari tahun sebelumnya.

4.2.3 Kondisi Pengumpulan Piutang (ACP)

Periode pengumpulan piutang adalah waktu yang dibutuhkan bagi perusahaan untuk mengumpulkan piutang menjadi kas. Periode terikatnya modal dalam piutang atau rata – rata pengumpulan piutang (*Average*

Collection Period) dapat dihitung dengan membagi tahun dalam hari dengan *turnover*nya.

$$\text{Average Collection Period} = \frac{365}{\text{Receivable Turnover}}$$

Pada tabel 4.3 di bawah ini dapat dilihat rata-rata pengumpulan piutang PT Adira Dinamika Multi Finance, Tbk tahun 2014 sampai dengan 2017.

Tabel 4.3
Hasil Perhitungan Average Collection Period (ACP)
PT. Adira Dinamika Multi Finance, Tbk
Tahun 2014 – 2017

Tahun	RTO (Kali)	ACP(Hari)
2014	47	7,70
2015	58	6,29
2016	59	6,16
2017	60	6,06

Sumber: Data Diolah PT Adira Dinamika Multi Finance, Tbk. 2018.

Dari tabel 4.3 diatas dapat dijelaskan bahwa tingkat *Average Collection Period* (ACP) perusahaan setiap tahunnya juga semakin baik. Hal ini dapat dilihat pada *Average Collection Period* pada tahun 2014 yaitu sebesar 7 hari dan pada tahun berikutnya yaitu selama tiga tahun terakhir, tingkat *Average Collection Period*nya meningkat menjadi 6 hari.

4.3 Hasil Analisis Data

4.3.1 Metode Analisis Deskriptif

Analisis deskriptif dari data yang diambil untuk penelitian ini adalah dari tahun 2014 sampai dengan tahun 2017. Deskripsi variabel dalam statistik deskriptif yang digunakan pada penelitian ini yaitu nilai minimum, maksimum, mean, dan standar deviasi dari satu variabel dependen yaitu

Piutang Tak Tertagih dan dua variabel independen yaitu perputaran piutang (RTO), rata-rata pengumpulan piutang (ACP). Statistik deskriptif berhubungan dengan pengumpulan data dan peringkat data. Statistik Deskriptif menggambarkan karakter sampel yang digunakan dalam penelitian ini. Dengan menggunakan SPSS 21 hasil analisis akan disajikan dalam tabel 4.4 berikut ini:

Tabel 4.4
Hasil Statistik Deskriptif

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
RTO	4	47,00	60,00	56,0000	6,05530
ACP	4	6,06	7,70	6,5525	,77077
Rasio Tunggakan	4	,02	,02	,0166	,00072
Valid N (listwise)	4				

Sumber : Data hasil pengolahan SPSS 21

Berdasarkan tabel 4.4 di atas, dapat dijelaskan bahwa:

1. Variabel Perputaran Piutang (RTO) memiliki jumlah sampel sebanyak 4, dengan nilai minimum 47,00 nilai maksimum 60,00 mean 56,0000 dan standar deviasi 6,05530.
2. Variabel ACP atau rata-rata pengumpulan piutang memiliki jumlah sampel sebanyak 4, dengan nilai minimum 6,06 nilai maksimum 7,70 mean 6,5525 dan standar deviasi 0,77077.
3. Variabel Rasio Tunggakan atau piutang tak tertagih memiliki jumlah sampel sebanyak 4, dengan nilai minimum 0,02 nilai maksimum 0,02 mean 0,0166 dan standar deviasi 0,00072.

4.3.2 Uji Asumsi Klasik

Untuk menguji hipotesis digunakan analisis regresi linier berganda namun,

terlebih dahulu diuji mengenai ada tidaknya penyimpangan terhadap asumsi klasik yang diperlukan. Uji asumsi klasik ini harus dilakukan dengan tujuan agar model regresi linear berganda yang akan dilakukan dapat diketahui tingkat keakuratan datanya, sehingga perlu adanya beberapa uji asumsi yang harus dipenuhi.

4.3.2.1 Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel dependen dan variabel independen keduanya mempunyai distribusi normal atau tidak. Hal ini merupakan hal yang penting karena regresi linear menghendaki variabel yang diteliti harus memenuhi asumsi normalitas.

Tabel 4.5
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		4
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	,0000000
	Std. Deviation	,00002125
Most Extreme Differences	Absolute	,281
	Positive	,204
	Negative	-,281
Kolmogorov-Smirnov Z		,562
Asymp. Sig. (2-tailed)		,911

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

Sumber : Data hasil pengolahan SPSS 21

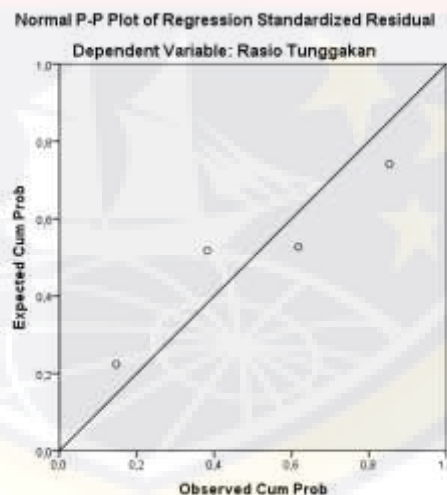
Berdasarkan tabel 4.5 hasil pengolahan data diperoleh bahwa data dalam penelitian ini terdistribusi normal, dimana ketiga variabel memiliki

asympt.sig (2 -tailed) yang lebih besar dari 0,05 yaitu 0,991. Maka dapat disimpulkan bahwa data residual pada model regresi ini terdistribusi secara normal.

Cara lain untuk mendeteksinya adalah dengan melihat penyebaran data pada sumbu diagonal pada grafik *Normal P-P Plot of regression standardized* sebagai dasar pengambilan keputusannya. Jika menyebar sekitar garis dan mengikuti garis diagonal maka model regresi tersebut telah normal dan layak dipakai untuk memprediksi variabel bebas dan sebaliknya (Ghozali, 2016,156).

Hasil uji normalitas dapat dilihat pada pada gambar Chart Normal P-P Plot dibawah ini:

Gambar 4.2
Chart Normal P-P Plot



Sumber : Data hasil pengolahan SPSS 21

4.3.2.2 Uji Autokorelasi

Uji Autokorelasi bertujuan menguji apakah dalam suatu model regresi linier ada korelasi antara kesalahan pengganggu pada periode t dengan

kesalahan periode $t-1$ (sebelumnya). Jika terjadi korelasi, maka ada masalah autokorelasi. Autokorelasi muncul karena observasi yang berurutan sepanjang waktu berkaitan satu sama lain. Masalah ini timbul karena residual tidak bebas dari satu observasi lainnya (Ghozali, 2005).

Untuk lebih mengetahui apakah data terbebas dari autokorelasi atau tidak maka perlu dilakukan *Run Test*, pengambilan keputusan berdasarkan acak atau tidaknya data. Menurut Ghozali (2011: 120) acak atau tidaknya data didasarkan pada batasan sebagai berikut :

- a. Apabila nilai probabilitas $\geq \alpha = 0.05$ maka observasi terjadi secara acak.
- b. Apabila nilai probabilitas $\leq \alpha = 0.05$ maka observasi terjadi secara tidak acak.

Tabel 4.6
Uji Autokorelasi menggunakan Runs Test

Runs Test	
	Unstandardized Residual
Test Value ^a	,00000
Cases < Test Value	2
Cases >= Test Value	2
Total Cases	4
Number of Runs	4
Z	,612
Asymp. Sig. (2-tailed)	,540

a. Median

Sumber : Data hasil pengolahan SPSS 21

Berdasarkan hasil uji *Run Test* diatas terlihat bahwa nilai sig ≥ 0.05 . Hal ini menandakan bahwa data terjadi secara acak dan dapat disimpulkan data bebas dari masalah autokorelasi.

4.3.3 Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis regresi linear berganda adalah regresi yang memiliki hubungan secara linear antara dua atau lebih variabel independen ($X_1, X_2, X_3 \dots X_n$) dengan variabel dependen. Analisis ini bertujuan untuk memperkirakan atau memprediksi nilai dari variabel dependen apabila nilai variabel independen mengalami kenaikan atau penurunan dan untuk mengetahui arah hubungan antara variabel independen dengan variabel dependen apakah masing-masing variabel independen berhubungan positif atau negatif. Penelitian ini menggunakan analisis linear berganda untuk menguji hipotesis, yaitu untuk mengetahui pengaruh variabel independen. Pengolahan data dibantu dengan menggunakan spss versi 21.

Hasil analisis regresi ini menunjukkan hasil persamaan regresi antara variabel dependen yaitu piutang tak tertagih (Rasio Tunggalan) dengan variabel independen yaitu perputaran piutang (RTO) dan rata-rata pengumpulan piutang (ACP). Hasil analisis tersebut ditunjukkan pada tabel di bawah ini:

Tabel 4.7
Hasil Regresi Berganda

Coefficients ^a						
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	
	B	Std. Error	Beta			
	(Constant)	,791	,024		33,599	,019
1	RTO	-,007	,000	-.61,125	-32,948	,019
	ACP	-,057	,002	-.60,913	-32,834	,019

a. Dependent Variable: Rasio Tunggalan
Sumber : Data hasil pengolahan SPSS 21

Berdasarkan tabel diatas persamaan regresi yang disusun adalah:

$$\text{Rasio Tunggakan} = 33,599 - 32,948 \text{ RTO} - 32,834 \text{ ACP} + e$$

Keterangan:

RTO : *Receivable Turn Over*(Perputaran Piutang)

ACP : *Average Collection Period*(Rata-rata Pengumpulan Piutang)

a : Konstanta

b1 s/d b2 : Koefisien Regresi

e : Error

Berdasarkan persamaan diatas dapat dianalisis sebagai berikut:

1. Konstantas (a) = 33,599

Nilai konstanta sebesar 33,599 artinya, jika perputaran piutang dan rata-rata pengumpulan piutang nilainya adalah 0, maka nilai rasio tunggakannya (Y) adalah 33,599%.

2. Perputaran Piutang (X1) = - 32,948

Nilai koefisien perputaran piutang untuk variabel (X1) -32,948, artinya jika variabel independen lain nilainya tetap dan perputaran piutang mengalami kenaikan 1% maka piutang tak tertagihnya (rasio tunggakan) (Y) akan mengalami penurunan sebesar 32,948%.

3. Rata-rata Pengumpulan Piutang (X2) = - 32,834

Nilai koefisien pengumpulan piutang untuk variabel (X2) -32,834, artinya jika variabel independen lain nilainya tetap dan pengumpulan piutang mengalami kenaikan 1% maka piutang tak tertagih (rasio tunggakan) (Y) akan mengalami penurunan sebesar 32,834%.

4.3.4 Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi (R^2) ini digunakan untuk mengetahui seberapa besar kemampuan variabel independen dalam menjelaskan variabel dependen. Nilai determinasi dengan R, *R square*, *Adjusted R Square*, dan *Standard Error of the Estimate* (SEE). Nilai R^2 adalah antara 0 dan 1. Semakin mendekati 1 maka nilainya semakin baik yang berarti variabel-variabel independen memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variabel dependen.

Tabel 4.8
Hasil Koefisien Determinasi

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	1,000 ^a	,999	,997	,00004

a. Predictors: (Constant), ACP, RTO
Sumber : Data hasil pengolahan SPSS 21

Pada tabel diatas menunjukkan bahwa koefisien determinasi yang ditunjukkan dari nilai *adjusted R square* sebesar 0,997 artinya bahwa besarnya persentasi variasi dari variabel dependen yaitu rasio tunggakan yang dapat dijelaskan oleh variabel independen yaitu perputaran piutangdan rata-rata pengumpulan piutang adalah 99,7%. Sisanya sebesar 0,3% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak terdapat dalam model regresi dalam penelitian ini.

4.3.5 Pengujian Hipotesis

4.3.5.1 Uji Signifikansi Simultan (Uji F)

Uji F adalah suatu uji yang dilakukan untuk melihat bagaimana seluruh

variabel independen mempengaruhi variabel dependen secara bersama-sama. Dalam skala probabilitas lima persen, jika probabilitas (signifikan) lebih besar dari α (0,05) maka variabel bebas secara bersama-sama tidak berpengaruh terhadap variabel terikat, jika lebih kecil dari 0,05 maka variabel bebas secara bersama-sama berpengaruh terhadap variabel terikat. Sedangkan pada skala sepuluh persen, jika lebih besar dari α (0,1) maka variabel bebas secara bersama-sama tidak berpengaruh terhadap variabel terikat, jika lebih kecil dari 0,1 maka variabel bebas secara bersama-sama berpengaruh terhadap variabel terikat.

Tabel 4.9
Hasil Uji Kelayakan Model (F-Test)

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	,000	2	,000	566,287	,030 ^b
	Residual	,000	1	,000		
	Total	,000	3			

a. Dependent Variable: Rasio Tunggalan

b. Predictors: (Constant), ACP, RTO

Sumber : Data hasil pengolahan SPSS 21

Dari tabel diatas dapat dilihat nilai Fstatistik sebesar 0,030 yang berarti nilai Fstatistik $< 0,05$ yang menunjukkan bahwa secara simultan kedua variabel independen mempengaruhi variabel dependen secara bersama-sama.

4.3.5.2 Uji Regresi Parsial (Uji T)

Pengujian ini bertujuan untuk mengetahui hubungan signifikansi dari masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen. Uji t dilakukan untuk memeriksa lebih lanjut manakah di antara variabel

independen yang berpengaruh terhadap variabel dependen. Berdasarkan hasil penelitian ini, dari variabel independen yang dimasukkan dalam model dengan signifikansi 0,05 dapat disimpulkan bahwa, variabel hasil pengujian terhadap nilai uji t dan hasil signifikansi pengujian sebagai berikut :

Tabel 4.10
Hasil Uji T
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	,791	,024		33,599	,019
1 RTO	-,007	,000	-,61,125	-32,948	,019
ACP	-,057	,002	-,60,913	-32,834	,019

a. Dependent Variable: Rasio Tunggalan
Sumber : Data hasil pengolahan SPSS 21

Dari tabel diatas dapat dilihat nilai t statistik variabel perputaran piutang sebesar 0,019 yang berarti $< 0,05$ yang artinya terdapat pengaruh yang signifikan dari variabel bebas terhadap variabel terikat. Nilai t statistik variabel rata-rata pengumpulan piutang sebesar 0,019 yang berarti $< 0,05$ yang artinya terdapat pengaruh yang signifikan dari variabel bebas terhadap variabel terikat.

4.4 Pembahasan

4.4.1 Pengaruh Perputaran Piutang secara Parsial terhadap Piutang Tak Tertagih

Secara parsial perputaran piutang berpengaruh signifikan terhadap piutang tak tertagih. Dapat dilihat pada hasil nilai t statistik variabel perputaran

piutang sebesar 0,019 yang berarti $< 0,05$ yang artinya terdapat pengaruh yang signifikan dari variabel bebas terhadap variabel terikat. Hal ini berarti, dengan semakin tinggi tingkat perputaran piutang maka akan mengurangi jumlah piutang yang tak tertagih.

4.4.2 Pengaruh Rata-Rata Pengumpulan Piutang secara Parsial Terhadap Piutang Tak Tertagih

Pada rata-rata pengumpulan piutang nilai t statistik variabel rata-rata pengumpulan piutang sebesar 0,019 yang berarti $< 0,05$ yang artinya terdapat pengaruh yang signifikan dari variabel bebas terhadap variabel terikat. Hal ini berarti, dengan semakin cepatnya pengumpulan piutang maka akan mengurangi jumlah piutang yang tak tertagih.

4.4.3 Pengaruh Perputaran Piutang dan Rata-Rata Pengumpulan Piutang Terhadap Piutang Tak Tertagih

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengendalian piutang dalam hal ini perputaran piutang dan rata-rata pengumpulan piutang secara simultan berpengaruh terhadap piutang tak tertagih pada PT Adira Dinamika Multi Finance, Tbk. Dapat dilihat pada Fstatistik sebesar 0,030 yang berarti $< 0,05$. Artinya terdapat pengaruh yang signifikan secara bersama-sama antara kedua variabel independen terhadap dependen. Hasil penelitian ini berarti jika perputaran piutang dan rata-rata pengumpulan piutang bergerak secara bersama-sama (simultan) memberikan pengaruh yang signifikan terhadap piutang tak tertagih pada PT Adira Dinamika Multi Finance, Tbk.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

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

Hasil penelitian dan pembahasan menunjukkan bahwa secara simultan pengendalian piutang dalam hal ini perputaran piutang dan rata-rata pengumpulan piutang mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap piutang tak tertagih.

Secara parsial, perputaran piutang dan rata-rata pengumpulan piutang mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap piutang tak tertagih. Hal ini berarti, tingkat perputaran piutang yang tinggi maka akan mengurangi jumlah piutang yang tak tertagih. Hasil dalam penelitian ini menunjukkan bahwa perputaran piutang berpengaruh negatif dan signifikan terhadap piutang tak tertagih, artinya semakin baik perputaran piutangnya maka akan mengurangi resiko piutang yang tak tertagih. Dan pengumpulan piutang yang cepat akan mengurangi jumlah piutang yang tak tertagih. Hasil dalam penelitian ini menunjukkan bahwa rata-rata pengumpulan piutang berpengaruh negatif dan signifikan terhadap piutang tak tertagih, artinya semakin cepat pengembalian atau pengumpulan piutang maka akan mengurangi resiko piutang yang tak tertagih.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil analisis dan kesimpulan diatas, maka saran yang dapat dikemukakan yaitu:

1. Pada penelitian selanjutnya dapat menggunakan variabel bebas berbeda lainnya yang digunakan dalam penelitian.
2. Penelitian selanjutnya dapat menggunakan perusahaan berbeda dari penelitian ini misalnya pada perusahaan dagang, dan memperpanjang tahun penelitian sehingga penelitian selanjutnya dapat menjelaskan lebih sempurna tentang piutang tak tertagih.

DAFTAR PUSTAKA

- Adisaputra, G. 2008. *Anggaran Perusahaan*. BPFE. Yogyakarta.
- Ardiprawiro. 2015. *Bab 7 Manajemen Piutang*.
ardiprawiro.staff.gunadarma.ac.id/Downloads/files/44927/Bab+7.pdf.
Diakses tanggal 7 Mei 2018
- Arniati. 2017. *Pengaruh Perputaran, Piutang Perputaran Persediaan dan Rasio Lancar Terhadap Profitabilitas*. Universitas Hasanuddin. Makassar.
- Batuwael, H.A. 2012. *Analisis Pengendalian Internal Piutang Usaha Pada PT Federal International Finance (F.I.F)*. Yogyakarta.
- Ghozali, Imam. 2005. *Aplikasi Analisis Multivariat Dengan Program SPSS*. Edisi Ketiga. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Ghozali, Imam. 2011. *Aplikasi Analisis Multivariat Dengan Program IBM SPSS 19*. Edisi Kelima. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Ghozali, Imam. 2016. *Aplikasi Analisis Multivariat Dengan Program IBM SPSS 23*. Cetakan Kedelapan. Universitas Diponegoro. Semarang
- Hanafi, Mamduh M. 2010. *Manajemen Keuangan*. Yogyakarta : BPFE.
- Hery. 2013. *Akuntansi Keuangan Menengah*. CPAS. Yogyakarta.
- Kasmir. 2012. *Analisa Laporan Keuangan*. Edisi Ketiga, Rajawali Pers: Jakarta.
- Kasmir. 2016. *Pengantar Manajemen Keuangan*. Dian Rakyat. Jakarta.
- Keown, J. 2008. *Manajemen Keuangan Prinsip dan Penerapan*. Macanan Jaya Cemerlang.
- Kieso, Donald E., Jerry J. Weygandt, and Terry D. Warfield. 2011. *Intermediate Accounting Volume 1 IFRS Edition*. USA: John Willey & Sons.
- Larasati, Yudhitya. 2014. *Pengaruh Pengendalian Piutang Terhadap Likuiditas PT Ardiles Cipta Wijaya Surabaya*. STIESIA. Surabaya.
- Martini, Dwi. 2012. *Akuntansi Keuangan Menengah Berbasis PSAK Jilid 1*. Salemba Empat, Jakarta
- Mulya, Hadri. 2009. *Memahami Akuntansi Dasar*. Edisi 2. Jakarta : Mitra Wacana Media.

- Mulyadi, 2014. *Auditing Buku 2*. Jakarta : Salemba Empat.
- Priyatno, Duwi. 2014. *SPSS 22 Pengolah Data Praktis*. Edisi 1. Yogyakarta: ANDI.
- Rahman, Andi. 2009. *Analisis Pengendalian Internal Atas Fungsi-Fungsi Organisasi Dalam Menekan Jumlah Tunggakan Piutang Usaha (Studi Kasus Pada PT Sarana Inti Persada di Bandung)*. Fakultas Ekonomi. Universitas Widyatama. Bandung.
- Riyanto, Bambang. 2008. *Dasar – Dasar Pembelajaran Perusahaan*. Buku Keempat, Edisi Ketujuh. Yogyakarta: BPFE.
- Riwayati, Sri. 2013. *Analisis Pengendalian Piutang Terhadap Resiko Piutang Tak Tertagih Pada PT XYZ*. Fakultas Ekonomi. Universitas Maritim Raja Ali Haji.
- Sartono, Agus. 2010. *Manajemen Keuangan Teori dan Aplikasi*. Edisi Keempat. Yogyakarta: BPFE.
- Sartono, Agus. 2014. *Manajemen Keuangan Teori dan Aplikasi*. Edisi Keempat. Cetakan Ketujuh. Yogyakarta: BPFE
- Sofyan, Hery. 2008. *Manfaat Sistem Pengendalian Piutang Dalam Meminimalisasi Piutang Tak Tertagih (Bad Debt) Pada Perusahaan Leasing (Studi Kasus Pada Perusahaan Leasing)*, Fakultas Ekonomi. Universitas Widyatama.
- Sutrisno, 2007. *Manajemen Keuangan*. Yogyakarta: Ekonisia.
- Sutrisno, 2012. *Manajemen Keuangan Teori, Konsep, dan Aplikasi*. Yogyakarta: EKONISIA.
- Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Penerbit: Alfabeta, Bandung.
- Swastika Mahardika Wati, 2011. *Tugas Proposal*. Jakarta <http://swastikamahardikawati.blogspot.co.id/2011/02/tugas-proposal.html?m=1>. Diakses tanggal 8 Maret 2018
- Syamsuddin, Lukman. 2007. *Manajemen Keuangan Perusahaan*. PT. Raja Grafindo Persada ; Jakarta.

Warren, Carl S., James M. Reeve, and Jonathan E. Duchac. 2014. *Accounting, 26e*. USA: Cengage Learning.

Warren, Carl S., James M. Reeve, and Jonathan E. Duchac, Novrys Suhardianto, Devi Sulistyو Kalanjati, Amir Jusuf, et.al. 2015. *Pengantar Akuntansi*. Edisi 25. Salemba Empat. Jakarta.

Yasni. 2016. *Analisis Pengendalian Piutang Dan Rata-Rata Piutang Terhadap Perputaran Piutang Pada Perusahaan Daerah Air Minum Kota Makassar*. STIM Lasharan Jaya, Makassar.

<https://www.kalibrr.id> diakses tanggal 1 Agustus 2018

repository.unib.ac.id diakses pada tanggal 7 Agustus 2018

