

**ANALISIS EFISIENSI PENGELOLAAN PIUTANG PADA PT. PELABUHAN
INDONESIA III (PERSERO)
CABANG TERMINAL PETIKEMAS SEMARANG**

**Adam Zakiya, Yuli Sudarso, Taviyastuti
Jurusan Administrasi Bisnis, Politeknik Negeri Semarang
Jl. Prof.H. Sudarto, SH, Tembalang, Semarang 50275, PO Box 6199/SMS**

ABSTRACT

The aims of this study are to analyze the administrative processes of making notes and analyze each completed transaction of administrative procedures of receivables that occurred during the period of November 2014 to April 2015 and provide recommendations as an input to the company. The method used is qualitative method with descriptive characteristic. This research used primary and secondary data which were collected by doing observation, interview techniques and archives obtained from the company. The data consisted of 254 transactions processed within 181 days. The results show that the administrative procedures implemented by the company are too long and not correspond to the flow round of the ship in the company. Based on the TRV (Turn Round Vessel) Shipping Agent is 7 days while the provisions of the company as a whole 15 days (consisting of 5 days of making notes completed and 10 days repayment period). There is accumulation of two transactions in one ship service. Thus it is suggested to make complete notes within 1 day and repayment for 6 days with the help of the online job order system. With such efficiency, the company can increase profits from \$ 20,038,738.34 to \$ 33,397,897.233 in one period is six months.

Keywords: *accounts receivable, accounts receivable administration procedures, revenue, ports, nota*

PENDAHULUAN

Berkembangnya kemajuan ekonomi Indonesia salah satu buktinya terlihat dari semakin meningkatnya tingkat ekspor maupun impor

barang dari dalam negeri maupun luar negeri. Banyaknya kerjasama antar negara sebagai faktor pemicu laju ekspor maupun impor, dimana sebagian besar barang dikirim melalui jalur laut. Salah satu tujuan setiap perusahaan baik perusahaan dagang, industri maupun jasa adalah untuk mencapai laba maksimal. Salah satu yang dapat dilakukan oleh perusahaan merealisasikan tujuan tersebut adalah dengan meningkatkan volume penjualan. Semakin tinggi volume penjualan, maka semakin besar pula laba yang diperoleh. Penjualan merupakan unsur utama dalam memperbesar laba disamping unsur-unsur lain seperti pendapatan lain-lain.

PT. Pelabuhan Indonesia III (Persero) Cabang Terminal Petikemas Semarang, merupakan salah satu BUMN yang dipercaya oleh pemerintah yang bergerak dibidang jasa kepelabuhan khususnya *handling* petikemas dengan skala domestik ataupun Internasional. Alur proses pembuatan nota rampung yang ada di PT. Pelabuhan Indonesia III (Persero) Cabang Terminal Petikemas Semarang, dari selesai pelayanan kapal sampai terbentuknya nota rampung memerlukan waktu 3 hari dan pengantaran nota ke agent pelayaran membutuhkan waktu maksimal 2 hari. Dan kemudian pelunasan pembayaran oleh agent pelayaran diberikan waktu oleh PT. Pelabuhan Indonesia III (Persero) Cabang Terminal Petikemas Semarang 10 hari.

Dalam prakteknya, alur tersebut sudah sesuai dengan yang diterapkan oleh perusahaan. Tetapi, sangat terlalu lama karena harus membutuhkan waktu 15 hari untuk melunasi pembayaran. Sedangkan dalam jadwal sandarnya kapal menurut website perusahaan, TRV (*Turn Round Vessel*) adalah 7 hari tiap masing-masing kapal. Secara otomatis

pembayaran lunas oleh agent pelayaran adalah 2 kali TRV, dengan begitu terjadi penumpukan tagihan 2 transaksi tiap kapal.

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah :

- a. Menganalisis apakah proses administrasi pembuatan nota rampung sudah efisien atau belum dengan aturan yang ada di perusahaan.
- b. Menganalisis tiap transaksi prosedur administrasi piutang yang telah terjadi selama periode November 2014 s/d April 2015 serta memberikan rekomendasi sebagai masukan kepada perusahaan dalam rangka peningkatan pendapatan

TINJAUAN PUSTAKA

Kebijaksanaan Penjualan Kredit

Ada beberapa unsur yang terkandung dalam penjualan kredit sebagaimana yang dijelaskan oleh Kasmir (2002: 74), yaitu :

1. Kepercayaan yaitu keyakinan dari si pemberi kredit bahwa prestasi yang diberikannya dalam bentuk uang, barang, atau jasa akan benar-benar diterimanya kembali dalam jangka waktu tertentu di masa yang akan datang.
2. Waktu yaitu suatu masa yang akan memisahkan antar pemberian prestasi dengan kontraprestasi yang akan diterima pada masa yang akan datang.
3. *Degree of Risk* yaitu tingkat resiko akibat dari adanya jangka waktu yang memisahkan antara pemberian prestasi dengan kontraprestasi pada masa yang akan datang.
4. Prestasi yaitu objek kredit yang tidak hanya dalam bentuk uang, tetapi juga dalam bentuk barang dan jasa.

Manfaat Penjualan Kredit

Gunawan Adisaputra (2003: 43) mengemukakan manfaat penjualan kredit, antara lain :

1. Upaya untuk meningkatkan omzet penjualan.
2. Meningkatkan keuntungan.

3. Meningkatkan hubungan dagang antara perusahaan dengan para langganan.
4. Manfaat keuntungan berupa selisih bunga modal pinjaman yang harus dibayarkan kepada bank sebagai sumber dana pembelanjaan piutang.

Pengertian Piutang

Pengertian piutang menurut Iwan Setiawan (2010: 199): “Piutang adalah segala bentuk tagihan atau klaim perusahaan kepada pihak lain yang pelunasannya dapat dilakukan dalam bentuk uang, barang ataupun jasa”. Lain halnya yang dikemukakan oleh Munawir (2004: 15), “Piutang dagang adalah tagihan kepada pihak lain (kepada kreditur atau langganan) sebagai akibat adanya penjualan dagang secara kredit.”. Sedangkan menurut Prinsip Akuntansi Indonesia (Ikatan Akuntan Indonesia, 1999).

Piutang dipakai dalam yang arti sempit, yaitu hanya menunjukkan tagihan yang akan dilunasi dengan uang. Piutang - piutang tersebut dapat digolongkan atas :

1. Piutang usaha (*Trade Receivable*)
Merupakan segala tagihan dari penjualan barang-barang atau jasa yang dilakukan secara kredit oleh perusahaan. Jika tagihan itu didukung dengan tagihan tertulis oleh debitur kepada perusahaan untuk membayar pada suatu tanggal tertentu, piutang tersebut adalah piutang wesel.
2. Piutang Lain-lain (*Non Trade Receivable*)
Merupakan tagihan yang tidak berasal dari penjualan barang maupun jasa dalam kegiatan normal perusahaan.

Untuk tujuan akuntansi, tagihan atau piutang tersebut dapat dikelompokkan ke dalam dua golongan sesuai dengan jangka waktu yang diperlukan untuk merealisasikan menjadi kas (jatuh tempo), yaitu :

1. Piutang Lancar: Meliputi tagihan-tagihan yang diharapkan akan diterima pelunasannya dalam tempo jangka waktu satu tahun atau dalam periode siklus kegiatan normal perusahaan.

2. Piutang Jangka Panjang: Meliputi tagihan-tagihan yang jangka waktu pelunasannya lebih dari satu tahun. Di dalam neraca, harus disajikan dalam kelompok aktiva tidak lancar dan biasanya termasuk sebagai aktiva lain-lain.

Dari pengertian-pengertian yang dikemukakan di atas dapat disimpulkan bahwa piutang dapat diartikan perusahaan memiliki hak penagihan terhadap pihak lain yang menjadi langganannya dan mengharapkan pembayaran dari mereka agar memenuhi kewajiban terhadap perusahaan.

Faktor - faktor yang mempengaruhi investasi piutang

Menurut Bambang Riyanto (2001: 85), faktor-faktor yang mempengaruhi besar kecilnya dana yang diinvestasikan ke dalam piutang, sebagai berikut :

1. Volume penjualan kredit
Makin besar proporsi penjualan kredit dari keseluruhan penjualan, maka makin besar pula jumlah investasi dalam piutang. Dengan makin besarnya volume kredit setiap tahunnya, berarti bahwa perusahaan itu harus menyediakan investasi yang lebih besar lagi dalam piutang. Makin besarnya jumlah piutang berarti makin besar jumlah resiko, tetapi bersamaan dengan itu juga memperbesar tingkat profitabilitasnya.
2. Syarat pembayaran penjualan kredit
Syarat pembayaran penjualan kredit dapat bersifat ketat atau lunak. Apabila perusahaan menetapkan syarat pembayaran yang ketat, berarti bahwa perusahaan tersebut lebih mengutamakan keselamatan kredit daripada pertimbangan profitabilitas dan sebaliknya piutang yang lunak lebih mengutamakan profitabilitas. Syarat pembayaran yang lebih ketat antar lain tampak dari batas waktu pembayaran yang pendek atau pembebanan bunga yang berat untuk pembayaran piutang yang terlambat.
3. Ketentuan tentang pembatasan kredit
Dengan penjualan secara kredit, perusahaan dapat menetapkan batas

maksimal atau plafond biaya kredit yang akan diberikan kepada pelanggan. Makin tinggi plafond yang diberikan kepada pelanggan, makin besar pula dana yang diinvestasikan ke dalam piutang. Selain itu, penentuan kriteria pihak yang akan diberikan kredit juga dapat memperkecil jumlah investasi dalam piutang. Dengan demikian, pembatasan kredit dapat bersifat kuantitatif maupun kualitatif.

4. Kebijakan dalam penagihan
Perusahaan dapat menjalankan kebijakan dalam penagihan secara aktif maupun pasif. Perusahaan yang menjalankan kebijakan aktif dalam menagih piutang akan mempunyai pengeluaran dana yang lebih besar untuk membiayai aktivitas ini. Dibandingkan dengan perusahaan yang menjalankan kebijaksanaannya secara pasif.
5. Kebiasaan membayar dari pelanggan
Ada sebagian pelanggan yang mempunyai kebiasaan untuk membayar dengan menggunakan kesempatan mendapatkan cash discount period, dan ada sebagian yang tidak menggunakan kesempatan tersebut. Kebiasaan para pelanggan untuk membayar dalam cash discount period atau sesudahnya akan mempunyai efek terhadap besarnya investasi dalam piutang. Apabila sebagian besar para langganan membayar dalam waktu selama cash discount period, maka dana yang tertanam dalam piutang akan lebih cepat bebas, berarti makin kecilnya investasi dalam piutang.

Menurut Martono dan Agus Harjito (2008: 95) : “Besarnya investasi pada piutang yang muncul di perusahaan ditentukan oleh dua faktor. Pertama, adalah besarnya persentase penjualan kredit terhadap penjualan total. Kedua, adalah kebijakan penjualan kredit dan jangka waktu pengumpulan piutang (jangka waktu penagihan piutang).”

Tujuan Administrasi Piutang

Menurut M. Samsul (1993: 350) tujuan dari administrasi piutang adalah sebagai berikut :

1. Memberikan informasi untuk penagihan tepat waktu.
2. Meyakinkan jumlah piutang itu memang benar atau terbukti.
3. Untuk mendapatkan dasar di dalam membuat penghapusan piutang.
4. Menentukan likuiditas, untuk mengelompokkan ke aktiva lancar atau aktiva lain-lain.
5. Sebagai kontrol terhadap saldo buku besar piutang.

Cara Pengumpulan Piutang

Pengumpulan piutang suatu perusahaan merupakan prosedur yang harus diikuti dalam mengumpulkan piutang-piutangnya apabila sudah jatuh tempo. Sebagian dari keefektifan perusahaan dalam menerapkan kebijaksanaan dalam pengumpulan piutangnya dapat dilihat dari jumlah kerugian piutang atau *bad debt expense*, karena jumlah piutang yang dianggap sebagai kerugian tersebut tidak hanya tergantung pada kebijaksanaan pengumpulan piutang tetapi juga pada kebijaksanaan-kebijaksanaan penjualan kredit yang diterapkan.

Menurut Lukman Syamsuddin (2007: 273), cara pengumpulan piutang yang harus dilakukan oleh perusahaan bilamana langganan atau pembeli belum membayar sampai jangka waktu yang telah ditentukan, adalah :

1. Melalui surat
Apabila waktu pembayaran utang sudah lewat dari jatuh tempo, maka perusahaan dapat mengingatkan langganan tersebut bahwa hutangnya telah jatuh tempo dengan mengirimkan surat. Apabila utang tersebut belum juga terbayar, maka dapat dikirimkan surat berikutnya yang lebih mempertegas dengan menggunakan nada yang keras.
2. Melalui telepon
Apabila setelah dikirim surat teguran ternyata hutang juga belum terbayar, maka

pihak perusahaan dapat menelfon langganan secara pribadi dan memintanya untuk segera melakukan pembayaran. Namun, apabila hasil percakapan tersebut ternyata misalnya: pelanggan mempunyai alasan tertentu yang dapat dipertimbangkan oleh pihak perusahaan, maka pihak perusahaan mungkin bisa memberikan keringanan waktu atau memperpanjang sampai jangka waktu tertentu.

3. Kunjungan personal
Melakukan kunjungan pribadi ke tempat langganan seringkali digunakan karena dianggap efektif dalam usaha-usaha pengumpulan piutang.
4. Tindakan yuridis
Apabila pihak pelanggan tidak bisa membayar hutangnya, maka perusahaan dapat menggunakan tindakan-tindakan hukum dengan mengajukan gugatan melalui pengadilan.

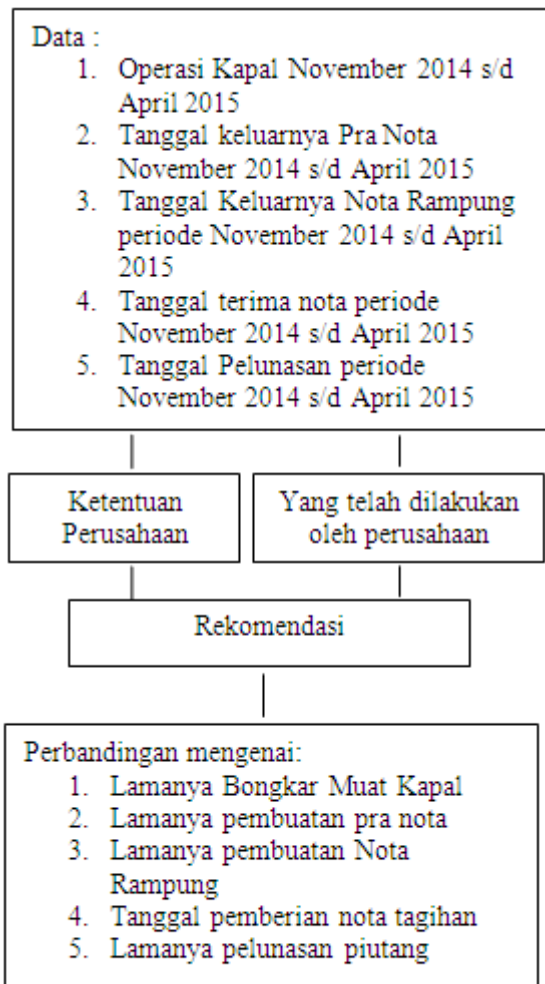
Adapun prosedur menurut Suad Husnan (2004: 481), terhadap pelanggan yang telah terlambat membayar hutangnya, umumnya dilakukan beberapa prosedur sebagai berikut:

1. Mengirim surat teguran yang menjelaskan bahwa pelanggan telah terlambat untuk melunasi hutangnya.
2. Menghubungi pelanggan tersebut melalui via telepon secara langsung.
3. Menggunakan bantuan perusahaan jasa yang bergerak dalam bidang jasa pengumpulan piutang.
4. Menempuh jalur hukum atas pelanggan yang telah terlambat atau tidak membayar hutang.

Kerangka Pemikiran Teoritis

Kerangka pemikiran teoritis yang diajukan dalam penelitian sebagaimana Gambar 1.

Gambar 1
Kerangka Pemikiran Teoritis



Sumber : Data Sekunder yang akan dilakukan dalam penelitian ini.

METODE PENELITIAN

Tempat dilakukannya penelitian di PT. Pelabuhan Indonesia III Cabang Terminal Petikemas Semarang yang berada di Jl. Coaster No. 10A Semarang Jawa Tengah, 50174.

Jenis dan Sumber Data

Jenis data secara keseluruhan diperoleh dari dalam perusahaan yang menjadi tempat penelitian. Terdiri dari data kuantitatif dan kualitatif.

1. Data Kuantitatif

Data kuantitatif atau menurut Bungin (2013: 126) adalah “Data biasanya disimpulkan dengan angka-angka, data seperti ini biasanya hasil transformasi dari data kualitatif yang memiliki perbedaan berjenjang”. Data kuantitatif untuk penulisan ini diperoleh dari arsip atau berkas yaitu operasi kapal, tanggal keluar nota rampung, nota tagihan dan tanggal pelunasan.

2. Data kualitatif

Data kualitatif menurut Bungin (2013: 124) adalah “Data yang diungkapkan dalam bentuk kalimat serta uraian-uraian, bahkan dapat berupa cerita pendek.”

Data kualitatif untuk penulisan ini diperoleh dari wawancara atau pengamatan langsung di perusahaan.

Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder.

1. Data Primer (*Primary Data*)

Dijelaskan oleh Sugiyono (2012: 224) bahwa “Data Primer (*Primary Data*) adalah sumber data yang diperoleh langsung dari perusahaan berupa data mentah yang perlu diolah lagi, dalam hal ini data yang diperoleh dari hasil observasi dan wawancara berupa catatan dan dokumen yang diperoleh langsung dari objek penelitian”.

Data Primer dalam penelitian ini diperoleh dari hasil wawancara dengan pihak responden yaitu Divisi Operasional dan Divisi Keuangan di PT Pelabuhan Indonesia III (Persero) Cabang Terminal Petikemas Semarang (TPKS).

2. Data Sekunder (*Secondary Data*)

Dijelaskan oleh Sugiyono (2012: 224) bahwa “Data Sekunder (*Secondary Data*) adalah data yang diperoleh dari berbagai sumber baik berupa teks, artikel, maupun berbagai jenis karangan ilmiah, catatan – catatan.”

Data sekunder ini seperti sejarah berdirinya perusahaan, struktur organisasi, kegiatan perusahaan, dan hasil dokumentasi yang berkaitan dengan penelitian

Metode Penulisan

Metode Penulisan yang digunakan dalam penelitian ini adalah Metode kualitatif berdasarkan *eksplanatory research*, yaitu penelitian yang tujuannya untuk mengungkapkan atau *mengexplore* atau menjelaskan secara mendalam tentang variabel tertentu dan penelitian ini bersifat deskriptif.

Menurut Punaji Setyosari (2010: 72) penelitian deskriptif yaitu “Penelitian yang bertujuan untuk menjelaskan atau mendeskripsikan suatu keadaan, peristiwa, objek apakah orang, atau segala sesuatu yang terkait dengan variabel yang bisa dijelaskan baik dengan angka – angka maupun kata – kata”.

Teknik Pengumpulan Data

Dalam mengumpulkan data, metode yang digunakan yaitu:

1. Wawancara (*Interview*)
“Wawancara adalah proses tanya jawab dalam penelitian yang berlangsung secara lisan dimana dua orang atau lebih bertatap muka, mendengarkan secara langsung informasi dan keterangan.”(Cholid dan Abu, 2012: 70). Metode ini akan digunakan untuk mengumpulkan data tentang gambaran umum perusahaan, bagian alur proses administrasi piutang dan data lainnya yang berhubungan dengan permasalahan.
2. Dokumentasi :
Sugiyono (2012: 240) mengemukakan pendapatnya mengenai dokumen, dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya – karya monumental dari seseorang atau perusahaan.

Dari metode penelitian ini akan diperoleh data tentang kegiatan perusahaan, hasil kinerja operasi kapal, TDR (Terminal Departure Report), Pra Nota, Nota Rampung, tanggal tagihan serta pelunasan dan data lainnya yang berhubungan dengan permasalahan.

Definisi Operasional Variabel

Dalam penelitian ini, variabelnya adalah Efisiensi Administrasi Piutang pada PT Pelabuhan Indonesia III (Persero) Cabang Terminal Petikemas Semarang (TPKS). Indikator efisiensi adalah menyamakan ketentuan mengenai alur proses administrasi piutang dengan TRV (*Turn Round Vessel*) Agen Pelayaran yang ada di TPKS.

Teknik Analisis

Teknik Analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Mengetahui ketentuan prosedur administrasi piutang perusahaan saat ini.
2. Melakukan perhitungan dengan rata-rata lamanya proses piutang, lamanya piutang yang ditagihkan ke pelanggan dan proses pembuatan nota selama 6 bulan.
3. Melakukan perbandingan antara ketentuan prosedur administrasi piutang dengan perhitungan yang telah dilakukan selama 6 bulan dari bulan November 2014 s/d April 2015.
4. Menganalisis TRV (*Turn Round Vessel*) tiap Agent Pelayaran selama 6 bulan
5. Menganalisis efisiensi potensi peningkatan pendapatan:

$$\text{Pendapatan dalam satu periode} \times \frac{\text{waktu pelunasan lama}}{\text{waktu pelunasan baru}}$$

6. Perhitungan disajikan dalam bentuk tabel analisis atau tabulasi, menurut Hasan (2010: 20) mengemukakan “Tabel analisis ialah tabel yang memuat suatu jenis informasi yang telah dianalisa”.

Hasil Analisis dan Pembahasan

Lamanya pembuatan nota rampung

Prosedur proses administrasi nota rampung didapat dari tanggal sandarnya kapal, tanggal tamatnya kapal, keluarnya tanggal pranota hingga tanggal keluarnya tanggal nota rampung yang telah dilaksanakan oleh TPKS selama periode bulan November 2014 s/d April 2015. Berdasarkan ketentuan perusahaan proses administrasi nota rampung adalah 5 hari. Apabila ada ketentuan diluar 5 hari maka transaksi tersebut dianggap inefisiensi.

Tabel 1

**Lamanya Nota Rampung
Periode Bulan November 2014 s/d April 2015**

NO	LAMANYA NOTA RAMPUNG (hari)	JUMLAH (transaksi)
1	1	119
2	2	59
3	3	27
4	4	28
5	5	9
6	>5	12
	JUMLAH	254

Berdasarkan Tabel 1, lamanya proses pembuatan nota rampung sudah banyak yang sesuai dengan ketentuan perusahaan. Dalam sampel menunjukkan bahwa dalam pelaksanaannya sesuai dengan ketentuan tersebut sudah mencapai 95,27 %, atau sebesar 242 transaksi, dan yang tidak sesuai ketentuan adalah sebesar 12 transaksi atau dalam persentase sebesar 4,72 %. Kinerja dalam proses ini bisa dikatakan sudah sangat baik.

Lamanya umur piutang yang terjadi

Hasil analisis lamanya umur piutang bisa diketahui dengan membuat kategori harinya, apabila melebihi oleh ketentuan perusahaan yaitu selama 10 hari bisa dikatakan transaksi tersebut akan berpotensi timbulnya piutang tak tertagih. Semakin lamanya umur piutang

tersebut melewati batas ketentuan yang diterapkan oleh perusahaan maka semakin besar pula potensi tidak tertagihnya piutang tersebut dan dapat mengganggu alir kas (*cash flow*) perusahaan.

Tabel 2

**Lamanya Piutang
Periode Bulan November 2014 s/d April
2015**

NO	LAMANYA PIUTANG (hari)	JUMLAH (transaksi)
1	1 – 5	92
2	6 – 10	107
3	11 – 15	42
4	>15	13
	JUMLAH	254

Dalam Tabel 2 dinyatakan bahwa yang masuk dalam kategori menimbulkan resiko *bad debt* sebesar 55 dari transaksi hari ke-11 sampai selanjutnya atau secara persentase sebesar 21,65 % dari total transaksi. Ini sangat membahayakan bagi perusahaan skala kecil atau menengah terutama yang bergerak dibidang kepelabuhan seperti TPKS yang hasil penjualan berupa piutang perusahaan.

Besarnya Piutang

Dalam Tabel 3, memilah berdasarkan lamanya piutang. Jumlah total keseluruhan piutang yang terjadi selama periode 6 bulan khusus untuk piutang Bongkar Muat Kapal Internasional adalah \$ 20,038,738.34 Untuk kategori yang menimbulkan resiko piutang tak tertagih adalah transaksi hari ke-11 hingga seterusnya dengan nominal sebesar \$ 6,938,696.58 Nominal yang cenderung akan menimbulkan resiko piutang tak tertagih tersebut secara presentase sebesar 34,63% dari keseluruhan pendapatan. Hal tersebut menunjukkan tingginya modalnya perusahaan untuk menutupi piutang sebesar itu dan bisa mengganggu alir kas lancar perusahaan.

Tabel 3
Besarnya Piutang
Periode Bulan November 2014 s/d April 2015

NO	LAMANYA PIUTANG (hari)	JUMLAH PIUTANG (Dollar US)
1	1 – 5	\$ 6,302,549.25
2	6 – 10	\$ 6,797,492.51
3	11 – 15	\$ 5,304,501.46
4	>15	\$ 1,634,195.12
	JUMLAH	\$ 20,038,738.34

Analisis Transaksi Tiap Agent Pelayaran

Analisis Tabel 4 membahas rata – rata lamanya umur piutang, pembuatan nota rampung dan total lamanya keseluruhan proses administrasi piutang tiap Agen Pelayaran.

Tabel 4
Analisis Transaksi Tiap Agen Pelayaran
Periode Bulan November 2014 s/d April 2015

AGEN	RATA – RATA		
	TOTAL	LAMA PIUTANG	LAMA NOTA
CMA	6 hari	4 hari	2 hari
DJL	8 hari	6 hari	2 hari
ESAI	9 hari	7 hari	2 hari
GPI	13 hari	10 hari	3 hari
PBP	7 hari	5 hari	2 hari
PMS	7 hari	5 hari	2 hari
PNP	4 hari	2 hari	1 hari
SMI	18 hari	14 hari	4 hari
TMS	10 hari	7 hari	2 hari
	9 hari	7 hari	2 hari

Dari Tabel 4, kita peroleh bahwa rata-rata total lamanya proses administrasi piutang di TPKS pada periode November 2014 s/d April 2015 adalah 9 hari dari ketentuan perusahaan yaitu total selama 15 hari. Untuk lamanya umur piutang rata – rata 7 hari dari ketentuan perusahaan yaitu 10 hari. Dan lamanya pembuatan nota rampung yaitu 2 hari dari

ketentuan yaitu 5 hari. Perbandingan dari ketentuan dengan yang telah dilaksanakan dalam transaksi serta pengendalian piutangnya sudah sangat baik.

TRV (*Turn Round Vessel*) Agen Pelayaran

Analisis ini berfungsi untuk memberikan gambaran bahwa perputaran kapal tidak sebanding dengan ketentuan dari TPKS. Prosedur administrasi piutang TPKS harus sesuai dengan TRV Agen Pelayaran agar tidak terjadi penumpukan transaksi kapal yang nantinya akan mengakibatkan tingginya piutang yang menjadi beban perusahaan.

Tabel 5
TRV Agen Pelayaran
Periode Bulan November 2014 s/d April 2015

AGEN PELAYARAN	TRV
CMA	7 hari
DJL	7 hari
ESAI	6 hari
GPI	7 hari
PBP	7 hari
PMS	7 hari
PNP	7 hari
SMI	6 hari
TMS	7 hari

Tabel 5 menyajikan rata – rata TRV kapal adalah selama 7 hari, sedangkan ketentuan prosedur administrasi piutang yang ada di TPKS adalah 15 hari. Dengan demikian, selama ini terjadi penumpukan 2 transaksi dalam satu prosedur administrasi piutang. Dengan begitu penjualan perusahaan yang menjadi piutang perusahaan akan semakin berat karna tidak sesuainya TRV milik Agen Pelayaran dengan ketentuan prosedur administrasi piutang di TPKS.

Efisiensi Potensi Peningkatan Pendapatan

Peningkatan ini terjadi apabila pemangkasan waktu yang diusulkan oleh peneliti. Pemangkasan tersebut adalah waktu

pelunasan yang diberikan kepada pelanggan oleh perusahaan dari 10 hari menjadi 6 hari. Efisiensi potensi peningkatan pendapatan:

$$\begin{aligned} & \text{Pendapatan dalam satu periode} \times \frac{\text{waktu pelunasan lama}}{\text{waktu pelunasan baru}} \\ &= \$ 20,038,738.34 \times \frac{10}{6} \\ &= \$ 33,397,897.233 \end{aligned}$$

Dengan peningkatan tersebut, dalam satu tahun memperoleh pendapatan sebesar \$ 66,795,794.466. Dengan peningkatan tersebut, aliran kas dapat dialihkan ke pengembangan pelabuhan serta penambahan alat untuk dapat meningkatkan kinerja pelabuhan.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. PT. Pelabuhan Indonesia III (Persero) Cabang Terminal Petikemas Semarang dalam proses administrasi pembuatan nota rampung sudah efisien dengan ketentuan perusahaan. Dari 5 hari ketentuan perusahaan, dalam pelaksanaannya memerlukan waktu rata – rata 2 hari
2. Waktu pelunasan piutang yang terlalu lama secara rasio keuangan efektif namun tidak efisien. Dari 10 hari waktu pelunasan sesuai dengan ketentuan perusahaan, rata – rata pelunasan 7 hari.
3. Ada 9 Agen Pelayaran di TPKS yang melayani pelayaran kapal Internasional. Dari rata – rata kapal Agen Pelayaran akan bersandar dalam waktu 7 hari berdasarkan data yang diolah penulis.
4. Data yang diolah selama 6 bulan terjadi 254 transaksi kapal internasional. Transaksi yang tidak sesuai dengan ketentuan perusahaan sebanyak 64 transaksi atau 25,1%. Lamanya proses nota rampung sudah sangat baik pada presentase 95,27%. Sedangkan untuk lamanya umur piutang perusahaan 21,65% yang tidak sesuai. Selain itu,

dalam besarnya piutang yang bisa dikatakan menimbulkan resiko piutang tak tertagih yang terjadi selama periode November 2014 s/d April 2015 sebesar \$ 6,938,696.58. Nominal yang memungkinkan munculnya resiko piutang tak tertagih tersebut secara presentase sebesar 34,63% dari keseluruhan piutang yang terjadi dalam periode tersebut

5. Adanya *Locking System* yang diputuskan oleh perusahaan dengan tujuan untuk mengendalikan piutang dalam hal ini juga belum dimaksimalkan oleh pihak TPKS karena masih dalam tahap evaluasi.

Saran

Saran yang dapat diberikan kepada PT. Pelabuhan Indonesia III (Persero) Cabang Terminal Petikemas Semarang adalah sebagai berikut:

1. Perusahaan agar dapat meminimalisir prosedur administrasi piutang yang ada di TPKS dengan cara *Job Order Online*. *Job Order Online* ini selain bisa diakses dimanapun berada juga dapat memberikan penjelasan secara jelas kepada publik untuk fasilitas, prosedur, tarif dan terutama untuk membuat agar prosedur administrasi ini sesuai dengan TRV (*Turn Round Vessel*) Agen Pelayaran.
2. Pembuatan nota rampung disarankan selesai dalam 1 hari dari 5 hari aturan perusahaan dan disarankan 6 hari waktu pelunasan dari aturan perusahaan 10 hari agar sama dengan TRV (*Turn Round Vessel*) Agen Pelayaran.

Dengan usulan tersebut, TPKS dapat memaksimal pendapatan dengan efisiensi potensi peningkatan pendapatan sebesar \$33,397,897.233 dalam satu periode. Dengan peningkatan tersebut, dalam satu tahun memperoleh keuntungan pendapatan sebesar \$ 66,795,794.466.

Dalam penelitian ini memiliki kekurangan yaitu belum mengkaji manfaat dan biaya yang timbul dari adanya pengadaan Job Order Online dan pelatihan SDM yang mampu mengoperasikan sistem serta mengembangkannya menjadi lebih baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Adisaputra, Gunawan, 2003. *Anggaran Perusahaan (Cetakan Kedua)*. BPFE ; Yogyakarta.
- Anggraeny Retno Hayati.2012.*Analisis Efektivitas Pengelolaan dan Sistem Pengendalian Piutang PT. Pelindo IV (Persero) Cabang Terminal Petikemas Makassar*. Skripsi. Universitas Hasanuddin. Makassar.
- Bungin, Burhan.2013.*Metodelogi Penelitian Sosial & Ekonomi*. Jakarta: Kencana Prenanda Media Group.
- Goebel, P. R., Timothy, W. K., & Scott, S. M. 2013. Valuing Installment Loan Receivables. *Journal of Business Valuation and Economic Loss Analysis*, 8 (1), 71-90.
- Hasan, I. 2010. *Analisis Data Penelitian dengan Statistik*. Jakarta: Grafika
- Hiliyana, Rizal Effendi.2014. *Analisis Pengendalian Piutang Dagang Terhadap Efektivitas Arus Kas Pada CV. Union Motor Palembang*. <http://eprints.mdp.ac.id/1139/1/HILIYANA> (Diakses tanggal 4/9/2015; 4:13 AM). STIE MDP. Palembang
- Husnan, Suad. 2004. *Pembelanaan Perusahaan, Dasar-dasar Manajemen Keuangan (Edisi Empat)*. Yogyakarta: Liberty.
- Ikatan Akuntan Indonesia. 1999. *Standar Akuntansi Keuangan*. Jakarta: Salemba Empat.
- Kasmir. 2002. *Dasar-dasar Perbankan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Martono dan Agus Harjito. 2008. *Manajemen Keuangan (Cetakan Ketujuh)*. Yogyakarta: Ekonisia
- Maya Husin, Rizal Effendi. 2014. *Evaluasi Prosedur Pengelolaan Piutang Usaha Dalam Meminimalisir Piutang Tidak Tertagih Pada PT. Bukit Ringgit Palembang*. <http://eprints.mdp.ac.id/id/eprint/1112> (Diakses tanggal 4/9/2015;4:15 AM). STIE MDP. Palembang
- Mendoza, & R, R. 2015. Financial Performance Of Micro, Small And Medium Enterprises (MSMES) in The Philippines. *The International Journal of Business and Finance Research* , 9 (4), 67-80.
- Munawir. 2004. *Analisis Laporan Keuangan (Cetakan Kelima)*. Yogyakarta: Liberty.
- Narbuko, Cholid dan H. Abu Achmadi. 2012. *Metodologi Penelitian*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Punaji Setyosari. 2010. *Metode Penelitian Pendidikan dan Pengembangan*. Jakarta: Kencana.
- Riyanto, Bambang. 2001. *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Yogyakarta : Yayasan Badan Penerbit Gajah Mada.
- Samsul, M. 1993. *Sistem Akuntansi, Pendekatan Manajerial*. Liberty: Yogyakarta.
- Setiawan, Iwan. 2010. *Akuntansi Keuangan Menengah Jilid Satu (Intermediate Accounting)*. Bandung: Refika Aditama.
- Sugiyono.2012.*Metodelogi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Syamsuddin, Lukman. 2007. *Manajemen Keuangan Perusahaan*. PT. Raja Jakarta: Grafindo Persada.