
ANALISIS KEBIJAKAN KREDIT TERHADAP EFEKTIVITAS PENGUMPULAN PIUTANG DI BALI GARDEN HOTEL

Ketut Sudarsana, SS., MM.

Sekolah Tinggi Pariwisata (STP) Nusa Dua Bali

ABSTRACT

Hotels do credit sales to increase sales , but also should consider about credit terms and also how the path should be taken in the collection of accounts receivable policy . This has often times become a problem in the process of collecting receivables where companies only consider one or two things that a strength of the debtor or loan recipient . The slow turnover rate and the amount of the accounts receivable average collection of accounts receivable could be due to the credit policies applied by the Bali Garden Hotel is less efektif. Pokok problem of this study is the extent to which the effectiveness of credit policy should be set out in the Bali Garden Hotel ?

To avoid widespread discussion of the subject matter , the study was limited to the collection of accounts receivable credit policy of the travel agent . While other accounts not examined.

The results of the analysis of the results obtained credit policies established by the management of Bali Garden Hotel , has not been properly implemented . This can be evidenced from the few things that still deviate from established procedures and theories associated with the credit policy . Credit analysis has been done on the discussions , the collection of accounts receivable that will take place in Bali Garden Hotel is not effective because it does not meet the standards set . This is evidenced by some of the quantitative analysis is relevant in calculating the effectiveness of the collection of accounts receivable at the Bali Garden Hotel , namely : Turn Over Accounts Receivable, Accounts Receivable Average Collection Period, and Accounts Receivable as Percentage of Revenue.

Keywords: Credit Policy, collection of accounts receivable.

ABSTRAK

Hotel melakukan penjualan kredit untuk meningkatkan penjualan, namun juga harus mempertimbangkan tentang persyaratan kredit dan juga bagaimana jalan yang seharusnya ditempuh dalam kebijakan pengumpulan piutang. Hal inilah yang sering kali menjadi suatu permasalahan dalam proses pengumpulan piutang dimana perusahaan hanya mempertimbangkan satu atau dua hal yang menjadi kekuatan dari debitur atau si penerima kredit. Lambatnya tingkat perputaran piutang dan besarnya hari rata-rata pengumpulan piutang diduga terjadi akibat kebijakan kredit yang diterapkan oleh pihak Bali Garden Hotel kurang efektif. Pokok masalah penelitian ini adalah sejauh manakah efektivitas kebijakan kredit yang seharusnya ditetapkan di Bali Garden Hotel?

Untuk menghindari pembahasan yang meluas dari pokok permasalahan, maka penelitian hanya dibatasi pada kebijakan kredit pengumpulan piutang terhadap *travel agent*. Sedangkan piutang lain tidak diteliti.

Hasil analisis diperoleh hasil kebijakan Kredit yang ditetapkan oleh manajemen Bali Garden Hotel, belum dilaksanakan dengan baik. Hal tersebut dapat dibuktikan dari beberapa hal yang masih menyimpang dari prosedur yang telah ditetapkan maupun teori yang berhubungan dengan kebijakan kredit. Analisis Kredit yang telah dilakukan pada pembahasan, akan pengumpulan piutang yang terjadi di Bali Garden Hotel tidak efektif

karena belum sesuai dengan standar yang telah ditetapkan. Hal ini dibuktikan melalui beberapa analisis kuantitatif yang relevan dalam menghitung efektifitas pengumpulan piutang di Bali Garden Hotel, yaitu: *Account Receivable Turn Over*, *Account Receivable Average Collection Period*, dan *Account Receivable as Percentage of Revenue*.

Kata Kunci: Kebijakan Kredit, pengumpulan piutang.

I. PENDAHULUAN

Penjualan hotel ada yang secara kredit maupun secara tunai, penjualan secara kredit memang sangat menguntungkan bagi kedua belah pihak, baik hotel maupun *travel agent*. Namun di balik banyaknya keuntungan yang diperoleh, akan lebih bijaksana apabila pihak manajemen juga mempertimbangkan resiko yang akan ditimbulkan dari penjualan secara kredit. Penjualan secara kredit tidak segera menghasilkan penerimaan dalam bentuk kas, tetapi akan menimbulkan piutang. Penerimaan dalam bentuk kas akan terealisasi apabila piutang dapat tertagih. Keterlambatan pengumpulan piutang akan berdampak buruk bagi perusahaan karena piutang merupakan pendapatan yang tidak berbentuk kas sehingga tidak dapat ikut digunakan dalam kegiatan operasional perusahaan dimana mengakibatkan laba yang di peroleh oleh perusahaan tersebut tidak maksimal.

Semakin banyak pendapatan dalam bentuk piutang yang tidak dapat tertagih tepat pada waktunya akan menimbulkan investasi dalam piutang. Akan ada banyak biaya yang dikeluarkan untuk menagih piutang tersebut yang meliputi biaya pengiriman *invoice*, biaya telepon, dan biaya lainnya. Biaya ini akan meningkat seiring meningkatnya piutang. Selanjutnya ada kemungkinan piutang tersebut tidak dapat tertagih. Ini merupakan resiko yang sangat fatal dimana pada akhirnya piutang yang tidak tertagih ini akan menjadi biaya yang nantinya akan mengurangi keuntungan.

Bali Garden Hotel merupakan hotel bintang empat yang terletak tepat di jantung pariwisata Kuta, Bali, merupakan salah satu hotel yang memperoleh pendapatan dari penjualan secara kredit. Untuk mengetahui lebih jelas pendapatan yang diperoleh oleh Bali Garden Hotel, disampaikan dalam Tabel 1.1 berikut:

Tabel 1. Data Penjualan Tunai, Penjualan Kredit, dan Total Penjualan Bali Garden Hotel Periode Tahun 2007-2011

Tahun	Keterangan				Total Penjualan
	Penjual Tunai	%	Penjual Kredit	%	
2007	19.328.991.836	30,76	43.514.229.406	69,24	62.843.221.242
2008	20.913.617.719	34,76	39.245.994.193	65,24	60.159.611.912
2009	19.271.881.027	29,80	45.396.015.617	70,20	64.667.896.644
2010	22.816.509.161	36,11	40.371.702.132	63,89	63.188.211.293
2011	20.482.993.828	31,95	43.619.199.181	68,05	64.102.193.009
Rata-rata	20.562.798.714	32,68	42.429.428.106	67,32	62.992.226.820

Sumber: Departemen Akuntansi, Bali Garden Hotel (data diolah)

Dari tabel di atas dapat terlihat bahwa dari tahun 2007 sampai dengan tahun 2011, penjualan kredit jauh lebih besar dibandingkan penjualan tunai. Rata-rata penjualan secara kredit mencapai 67,32% atau sekitar Rp.42.429.428.106. Walaupun secara statistik penjualan secara kredit tidak mengalami peningkatan secara berkesinambungan dan sempat mengalami titik terendah di tahun 2008 yaitu sebesar 34,76% atau sebanyak Rp.39.245.994.193, namun tetap jauh melampaui penjualan secara tunai yang rata-ratanya pada tahun 2007 hingga 2011 hanya mencapai Rp. 20.562.798.714 atau sebanyak 32,68%.

Resiko akan timbulnya piutang macet atau tidak terbayarkan, akan lebih baik jika dalam pengelolaannya pihak hotel menggunakan cara yang tepat sehingga resiko yang timbul atas pemberian kredit dapat diperkecil sehingga kerugian yang ditimbulkan tidak begitu signifikan berpengaruh pada kelangsungan operasional perusahaan.

Tabel di atas diindikasikan bahwa piutang tersebut tidak dapat tertagih tepat pada waktunya dan modal kerja operasional yang tertanam dalam bentuk piutang tersebut menjadi semakin lama. Apabila tingkat perputaran piutang serta rata-rata hari pengumpulan piutang tidak sesuai dengan apa yang diharapkan maka selisih yang terjadi tersebut menunjukkan bahwa kurang efektifnya proses pengumpulan piutang. Masalah proses pengumpulan piutang tersebut dapat dipengaruhi oleh berbagai faktor, seperti kondisi ekonomi secara keseluruhan, kondisi perusahaan dan debitur, serta faktor-faktor internal dari perusahaan itu sendiri seperti dalam pemberian kebijakan kredit. Dalam penerapan kebijakan kredit, perusahaan harus mengevaluasi dan selektif dalam memilih pelanggan tersebut yang

berpedoman kepada *The 5 C's of Credit* yang terdiri dari *Character* (Karakter), *Capacity* (Kemampuan), *Capital* (Modal), *Collateral* (Jaminan), dan *Condition* (Kondisi Ekonomi). Perusahaan juga harus mempertimbangkan tentang persyaratan kredit dan juga bagaimana jalan yang seharusnya ditempuh dalam kebijakan pengumpulan piutang. Hal inilah yang sering kali menjadi suatu permasalahan dalam proses pengumpulan piutang dimana perusahaan hanya mempertimbangkan satu atau dua hal yang menjadi kekuatan dari debitur atau si penerima kredit. Dalam latar belakang diatas, lambatnya tingkat perputaran piutang dan besarnya hari rata-rata pengumpulan piutang diduga terjadi akibat kebijakan kredit yang diterapkan oleh pihak Bali Garden Hotel kurang efektif.

Berdasarkan uraian pada latar belakang yang menjadi rumusan masalah adalah sejauh manakah efektivitas kebijakan kredit yang seharusnya ditetapkan di Bali Garden Hotel?. Penelitian hanya dibatasi pada kebijakan kredit dan pengumpulan piutang terhadap *travel agent*.

II. KAJIAN PUSTAKA

A. Pengertian Kredit

Menurut Tucker (dalam Hadiwidjaja, 1991:6), "*Credit is the transfer of something valuable to another, whatever money, goods or services in the confidence that will be both willing and able, at the future day, to pay its equivalent*", atau dalam terjemahan bebasnya kredit adalah pertukaran atau pemindaahan sesuatu yang berharga, baik berupa uang, barang, maupun jasa dengan keyakinan bahwa ia akan dapat atau mampu membayar dengan nilai atau harga yang sama diwaktu yang akan datang.

Suhardjono (2003:11) menyatakan bahwa “Kredit adalah penyediaan uang atau yang disamakan dengan itu berdasarkan persetujuan pinjam meminjam antara bank dengan lain pihak dalam hal mana pihak peminjam berkewajiban melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan jumlah bunga yang telah ditentukan”. Komaruddin (2004:15) menyatakan bahwa “Kredit adalah kemampuan untuk melakukan suatu pembelian atau suatu pinjaman dengan suatu janji pembayarannya akan dilakukan, ditanggung pada suatu jangka waktu yang disepakati”. Menurut Teguh Pudjo (2001:12), “Kredit adalah suatu penyerahan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan bunga jumlah imbalan atau pembagian hasil keuntungan”.

B. Kebijakan Kredit

Proses perencanaan pemberian kredit dan kebijakan piutang yang akan diambil harus benar-benar melalui proses perencanaan dan pengamatan yang matang dari pihak manajemen perusahaan. Karena hal itu akan berkaitan dengan kelangsungan hidup perusahaan, dari situasi ini peranan seorang manajer kredit sangatlah besar dalam mengelola dan menjalankan kebijakan kredit perusahaan. Perubahan tidak hanya perlu mementingkan penentuan standar kredit tetapi juga penerapan standar tersebut.

Menurut Sartono (2001:432) “Standar kredit adalah salah satu kriteria yang dipakai perusahaan untuk menyeleksi para langganan yang akan diberi kredit dan berapa jumlah yang akan diberikan. Secara singkat, penganalisaan terhadap kedua faktor tersebut seringkali

disebut dengan istilah 5C, yang terdiri dari: *Character*, *Capacity*, *Capital*, *Collateral*, dan *Conditions*

Persyaratan kredit atau credit term menunjukkan kepada aturan pembayaran yang disyaratkan kepada para langganan yang membeli secara kredit, misalnya 2/10 net 30, persyaratan kredit seperti ini mengandung arti bahwa pembeli akan menerima potongan tunai sebesar 2 % apabila pembayaran kredit dilakukan dalam waktu paling lama 10 hari setelah awal periode kredit. Bilamana pembeli tidak mengambil potongan tunai yang ditawarkan (tidak membayar dalam waktu 10 hari) maka keseluruhan jumlah utangnya (piutang bagi perusahaan penjual) harus dibayar dalam jangka waktu paling lambat 30 hari sesudah awal periode. Teknik pengumpulan piutang adalah sebagai berikut: melalui Surat, melalui Telepon, kunjungan Personal, dan tindakan Yuridis.

C. Pengertian Efektivitas

Menurut Siagian (2001:24) “Efektivitas adalah pemanfaatan sumber daya, sarana dan prasarana dalam jumlah tertentu yang secara sadar ditetapkan sebelumnya untuk menghasilkan sejumlah barang atas jasa kegiatan yang dijalankannya. Efektivitas menunjukkan keberhasilan dari segi tercapai tidaknya sasaran yang telah ditetapkan. Jika hasil kegiatan semakin mendekati sasaran, berarti makin tinggi efektivitasnya.

“Efektivitas merupakan suatu ukuran yang memberikan gambaran seberapa jauh target dapat tercapai. Pengertian efektivitas ini lebih berorientasi kepada keluaran sedangkan masalah penggunaan masukan kurang menjadi perhatian utama.” (Sedar-mayanti, 2001:59).

D. Piutang

Baridwan (2000:124) memberikan suatu pengertian tentang piutang, "Piutang dagang menunjukkan piutang yang timbul dari penjualan barang-barang atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan, dalam kegiatan normal perusahaan biasanya piutang dagang akan dilunasi dalam jangka waktu kurang dari satu tahun, sehingga dikelompokkan dalam aktiva lancar". Menurut Munandar (2000:79) definisi piutang adalah "Piutang adalah hak atau tagihan perusahaan kepada pihak lain yang akan dilunasi pembayarannya atau pelunasannya bilamana telah sampai jatuh tempo". Piutang timbul karena adanya penjualan baik barang atau jasa yang dilakukan secara kredit. Normalnya piutang akan terselesaikan jika pihak yang berhutang melunasi hutangnya kepada perusahaan.

Secara umum, pengklasifikasian piutang dilakukan untuk memudahkan pencatatan transaksi. Berikut klasifikasi piutang menurut beberapa pakar: menurut Keiso, Weygandt, Warfield (2002:38), piutang dapat diklasifikasikan sebagai berikut:

- a. Piutang lancar (piutang jangka pendek)
- b. Piutang tak lancar (jangka panjang)

Sedangkan menurut Sedana (1991: 44), pada umumnya tagihan atau piutang yang terjadi di hotel terdiri dari: *Guest Ledger* atau *Guest Bill* adalah semua rekening tamu hotel yang belum *check-out* atau juga "*active bill*" yang masih di kasir kantor depan yang terdiri atas: *Individual Bill* adalah semua rekening orang atau satu keluarga yang akan dibayar pada waktu tamu *check-out*. *Master Bill* adalah tagihan untuk satu orang atau satu keluarga yang sesuai dengan PI (*Payment*

Instruction) atau surat jaminan. *Group Master Bill* adalah semua tagihan untuk anggota group yang sesuai dengan PI (*Payment Instruction*). *Personal Account Bill* adalah rekening pribadi tamu yang bersangkutan yang akan dibayar sebelum *check-out*. *City Ledger* adalah Rekening dari tamu-tamu hotel yang telah *check-out*, yang belum dilunasi tetapi dijamin dengan surat jaminan, *voucher* atau *quarante letter* sudah tentu mendapat persetujuan dari pimpinan hotel sebelumnya

Menurut Riyanto (1995:88) untuk memperkecil resiko piutang dapat dilakukan dengan beberapa langkah berikut:

- a. Penentuan Besarnya Resiko yang Akan Ditanggung oleh Perusahaan. Dalam hubungan ini pertama haruslah ditentukan terlebih dahulu "batas resiko" yang ditanggung oleh perusahaan, yang akan disediakan sebagai cadangan piutang.
- b. Penyelidikan tentang Kemampuan Perusahaan untuk Memenuhi Kewajibannya.
- c. Mengadakan Klasifikasi dari Para Langgan Berdasarkan Resiko Pembayaran.
- d. Melakukan Seleksi dari Para Langgan

Menurut Nitisemito (1978:16), untuk memperkecil resiko piutang dapat dilakukan dengan beberapa cara, yaitu: Memberikan Potongan Harga Bagi yang Membayar Kontan atau dalam Tempo yang Lebih Pendek. Mengusahakan Barang dan Jasa yang Digemari Orang. Melatih *Verkooper* Lebih Baik. Pembatasan Piutang.

Analisis piutang dapat dilakukan dengan beberapa cara yaitu:

1. Tingkat Perputaran Piutang/ *Account Receivable Turn Over* (A/R TO)

Rasio yang dipergunakan untuk mengetahui gambaran hubungan antara *Annual Credit Sales* dengan *Average Account Receivable*. Hal ini menunjukkan secara umum efektifitas kebijakan kredit perusahaan dan upaya dalam mengumpulkan piutang.

Menurut Syamsuddin (2001:258) Sebagai cara untuk mengetahui tingkat efektifitas piutang yang diberikan perusahaan kepada pelanggan, maka perusahaan dapat menggunakan rasio penghitungan sebagai berikut:

$$\text{Tingkat Perputaran Piutang} = \frac{\text{Penjualan}}{\left(\frac{\text{Rata - rata Piutang} + \text{Piutang Awal} + \text{Piutang Akhir}}{2} \right)}$$

2. Hari Rata-Rata Pengumpulan Piutang / *Account Receivable Average Collection Period*

Merupakan jumlah periode waktu atau hari yang akan diperlukan perusahaan

untuk mengumpulkan piutangnya. Menurut Syamsuddin (2001:285). Dalam perhitungannya dapat dilakukan sebagai berikut:

$$\text{Hari rata - rata Pengumpulan Piutang} = \frac{365}{\text{Perputaran Piutang}}$$

3. *Account Receivable as Percentage of Revenue*

Digunakan untuk mengetahui jumlah penjualan kredit yang belum terbayarkan dalam bentuk presentase.

Menurut Coltman (1979:17), *Account Receivable as Percentage of Revenue* perhitungannya dapat dilakukan sebagai berikut:

$$A/R \text{ as Percentage of Revenue} = \frac{\text{Average Account Receivable}}{\text{Annual Credit Sales}} \times 100\%$$

4. *Chi Square*

Chi Square digunakan untuk mengetahui efektivitas pengumpulan piutang dengan membandingkan hasil yang terjadi dengan hasil yang diharapkan. Dalam penelitian ini digunakan untuk membandingkan tingkat perputaran piutang yang terjadi dengan tingkat perputaran piutang yang diharapkan. Menurut Navidi (2010:240), formulanya adalah sebagai berikut:

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^k \frac{(O_1 - E_1)^2}{E_1}$$

Keterangan:

O = Hasil yang terjadi

E = Hasil yang diharapkan

III. PEMBAHASAN

A. Paparan Data

Penjualan secara kredit dilakukan oleh pihak Bali Garden Hotel sebagai

upaya untuk meningkatkan volume penjualan dimana nantinya dengan meningkatnya volume penjualan akan meningkatkan pendapatan. Dalam kaitannya dengan informasi pengelolaan piutang

yang dilakukan oleh pihak Bali Garden Hotel, berikut adalah tabel mengenai informasi penjualan kredit Bali Garden Hotel.

Tabel 2. Informasi Penjualan Kredit Bali Garden Hotel Periode 2007-2011

No	Keterangan	Tahun				
		2007 (Rp)	2008 (Rp)	2009 (Rp)	2010 (Rp)	2011 (Rp)
1	Piutang Awal (A)	3.270.392.897	5.751.292.994	2.230.607.564	8.496.956.791	3.280.3957.595
2	Piutang Baru (B)	33.494.727.489	37.536.312.874	37.536.312.874	33.460.565.131	36.879.301.390
3	Total Putang (C=A+B)	36.765.120.386	39.766.920.438	39.766.920.438	41.957.521.922	40.159.658.985
4	Pembayaran Piutang (D)	31.013.827.392	31.269.963.647	31.269.963.647	38.677.164.327	29.220.530.746
5	Piutang Akhir (E=C-D)	5.751.292.994	8.496.956.791	8.496.956.791	3.280.357.595	10.939.128.239

Sumber: Bagian Kredit, Bali Garden Hotel

Dalam pemberian kredit kepada para calon debitur, pihak Bali Garden Hotel memiliki kebijakan kredit untuk menentukan apakah calon pelanggan atau debitur tersebut berhak atau tidak diberikan kredit oleh pihak Bali Garden Hotel. Hal-hal yang berkaitan dengan yang berkaitan dengan kebijakan kredit yang ditetapkan oleh pihak manajemen Bali Garden Hotel kepada calon debitur atau pelanggan meliputi:

- Standar Kredit

Standar kredit yang ditetapkan oleh manajemen Bali Garden Hotel adalah sebagai berikut:

- a) Bali Garden Hotel hanya memberikan kepada calon pelanggan yang berasal dari perusahaan bukan perseorangan.
- b) Penggunaan kartu kredit (*credit card*) sebagai alternatif lain dalam melakukan pembayaran, hanya diberikan kepada perusahaan penerbit kartu kredit yang sudah bekerjasama dan diterima oleh pihak manajemen Bali Garden Hotel

seperti: Visa Card, Master Card, Amex, JCB, BCA Card, dan Dinner Club.

- c) Departmen *Sales and Marketing* merekomendasikan sebanyak-banyaknya calon debitur atau pelanggan dengan tujuan mencapai tingkat hunian kamar yang sesuai dengan target yang telah ditetapkan. Asalkan para calon pelanggan tersebut dinilai mampu memenuhi kewajiban-kewajiban finansialnya.

Pengumpulan piutang pada Bali Garden Hotel dilakukan dengan prosedur sebagai berikut: Mengirim Surat Tagihan, Mengirimkan Surat Peringatan, Melalui Telepon, Melakukan Kunjungan Personal, dan Tindakan Yuridis.

B. Analisis Data

Keakuratan dalam menganalisis suatu informasi merupakan salah satu hal yang menentukan keberhasilan manajemen piutang suatu perusahaan. Dari sumber informasi kredit dapat diketahui keefektifan sebuah perusahaan dalam melaksanakan penjualan secara kredit.

Dalam menganalisis informasi kredit akan digunakan 3 pendekatan, yaitu:

1. *Account Receivable Turn Over*

Account Receivable Turn Over atau tingkat perputaran piutang menunjukkan tingkat perputaran piutang yang dapat ditagih sehingga berubah menjadi kas dalam suatu periode tertentu. Dengan kata lain, semakin tinggi tingkat perputaran piutang maka modal yang tertanam dalam

bentuk piutang semakin rendah, sebaliknya semakin rendah tingkat perputaran piutang maka semakin tinggi modal yang tertanam dalam bentuk piutang.

Tingkat perputaran piutang dapat diketahui dengan membagi jumlah penjualan kredit (*credit sales*) selama satu periode tertentu dengan jumlah rata-rata piutang (*average account receivable*).

$$\text{Tingkat Perputaran Piutang} = \frac{\text{Penjualan}}{\left(\frac{\text{Rata - rata Piutang} + \text{Piutang Akhir}}{2} \right)}$$

Besarnya tingkat perputaran piutang yang terjadi di Bali Garden Hotel adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned} A/R TO 2007 &= \frac{36.765.120.386}{4.510.842.946} = 7,43 \\ &= 7 \text{ kali} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} A/R TO 2008 &= \frac{36.254.298.229}{3.990.950.279} = 7,64 \\ &= 8 \text{ kali} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} A/R TO 2009 &= \frac{39.766.920.438}{5.363.782.178} = 7,00 \\ &= 7 \text{ kali} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} A/R TO 2010 &= \frac{41.957.521.922}{5.888.657.193} = 5,68 \\ &= 6 \text{ kali} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} A/R TO 2011 &= \frac{40.159.658.985}{7.109.742.917} = 5,19 \\ &= 5 \text{ kali} \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan tingkat perputaran piutang pada Bali Garden Hotel dapat diketahui bahwa terjadi tingkat perputaran piutang yang lambat. Pada tahun 2007 perputaran piutang adalah 7 kali, sedikit mengalami kenaikan pada tahun 2008 yaitu 8 kali, namun pada tahun 2009 mengalami penurunan yaitu 7 kali dan selanjutnya terus menurun di tahun-tahun berikutnya, yaitu 6 kali di tahun 2010 dan yang terendah di tahun 2011 yaitu 5 kali. Sedangkan Standar perputaran piutang yang ditetapkan oleh manajemen Bali Garden Hotel adalah 12 kali dalam satu tahun. Rendahnya realisasi berbanding dengan standard ini mengindikasikan bahwa kurang efektifnya proses pengumpulan piutang yang dilakukan oleh pihak Hotel.

Tabel 3. Standar dan Realisasi Tingkat Perputaran Piutang Bali Garden Hotel Periode Tahun 2007 – 2011

Tahun	Keterangan		
	Standar (A)	Realisasi (B)	Penyimpangan C = A – B
2007	12	7,43	4,57
2008	12	7,64	4,36
2009	12	7,00	5,00
2010	12	5,68	6,32
2011	12	5,19	6,81

Sumber : Analisis *Account Receivable Turn Over*

Berdasarkan data yang dipaparkan pada tabel 2, dapat diketahui bahwa terjadi penyimpangan pada tingkat perputaran dari standar yang telah ditetapkan pihak manajemen Bali Garden Hotel terhadap realisasinya. Dapat dilihat pada tahun 2007 terjadi penyimpangan sebesar 4,57 kali. Mengalami sedikit penurunan diangka 4,36 pada tahun 2008, namun kembali meningkat di tahun 2009 yaitu sebesar 5,00 kali, selanjutnya pada tahun 2010 sebesar 6,32 kali dan penyimpangan tingkat perputaran piutang terbesar terjadi pada tahun 2011 yaitu 6,81 kali.

2. *Account Receivable Average Collection Period*

Account Receivable Average Collection Period akan menunjukkan jumlah periode waktu atau hari yang akan diperlukan perusahaan untuk mengumpulkan piutangnya. Semakin cepat periode yang diperlukan suatu perusahaan dalam mengumpulkan piutangnya maka semakin baik. Sebaliknya, apabila suatu perusahaan memerlukan periode yang lama maka akan memberi kemungkinan semakin besar untuk tidak tertagihnya piutang.

Periode pengumpulan piutang atau rata-rata hari pengumpulan piutang dapat dihitung dengan membagi tahun dalam hari (1 tahun = 365 hari) dengan tingkat perputaran piutang (*account receivable turn over*).

$$\begin{aligned} &A/R \text{ Average Collection Period} \\ &= \frac{365}{\text{Perputaran Piutang}} \end{aligned}$$

Periode pengumpulan piutang atau hari rata-rata pengumpulan piutang di Bali Garden Hotel adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned} &A/R \text{ Average Collection Period 2007} \\ &= \frac{365}{7,43} = 49 \text{ hari} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} &A/R \text{ Average Collection Period 2008} \\ &= \frac{365}{7,64} = 48 \text{ hari} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} &A/R \text{ Average Collection Period 2009} \\ &= \frac{365}{7,00} = 52 \text{ hari} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} &A/R \text{ Average Collection Period 2010} \\ &= \frac{365}{5,68} = 64 \text{ hari} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} &A/R \text{ Average Collection Period 2011} \\ &= \frac{365}{5,19} = 70 \text{ hari} \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan A/R Average Collection Period diatas, realisasi yang terjadi pada tahun 2007 rata-rata hari pengumpulan piutang yang terjadi adalah 49 hari, mengalami peningkatan pada tahun 2008 yaitu 48 hari, turun cukup signifikan pada tahun 2009 sebanyak 52 hari, yang terus merosot di tahun 2010 yaitu 64 hari dan selanjutnya 70 hari di tahun 2011.

Melirik target yang ditetapkan oleh pihak manajemen Bali Garden Hotel yaitu 30 hari sedangkan jika realisasi dibandingkan dengan target yang ditetapkan terjadi frekuensi hari rata-rata yang terjadi tergolong lambat. Tentunya ini berdampak tidak baik bagi perusahaan dimana modal yang tertanam dalam piutang tersebut semakin lama sehingga tidak dapat digunakan dalam operasional perusahaan. Berikut disajikan tabel yang memuat standar dan realisasi dari A/R Average Collection Period Bali Garden Hotel.

Tabel 4. Standar dan Realisasi Hari Rata-Rata Pengumpulan Piutang Bali Garden Hotel Periode 2007 – 2011

Tahun	Standar A	Keterangan	
		Realisasi B	Penyimpangan C = A - B
2007	30	49	19
2008	30	48	18
2009	30	52	22
2010	30	64	34
2011	30	70	40

Sumber: Analisis Account Receivable Average Collection Period

Berdasarkan paparan tabel 4.3, dapat diketahui bahwa terjadi penyimpangan standar jumlah hari rata-rata pengumpulan piutang dengan realisasinya. Pihak manajemen Bali Garden Hotel

menetapkan standar hari rata-rata pengumpulan piutang selama 30 hari, namun pada kenyataannya terjadi penyimpangan sebesar 19 hari pada tahun 2007, pada tahun 2008 sebesar 18, meningkat di tahun 2009 sebesar 22 hari dan kembali melonjak naik di angka 34 hari pada tahun 2010 dan puncaknya ditahun 2011 yaitu 40 hari.

Keterlambatan pengumpulan piutang ini dapat disebabkan oleh masalah-masalah antara lain keadaan finansial perusahaan yang sedang mengalami masalah, kesalahan pembebanan atas transaksi yang terjadi serta alasan lain yang sengaja dibuat oleh pihak debitur untuk mengulur waktu pembayaran. Tentunya peningkatan periode pengumpulan piutang yang terjadi mengakibatkan meningkatnya jumlah piutang yang belum tertagih oleh pihak hotel.

3. *Account Receivable as Percentage of Revenue*

Account Receivable as Percentage of Revenue digunakan untuk mengetahui jumlah penjualan kredit yang belum terbayarkan pada periode sekarang dalam bentuk presentase. *Account Receivable as Percentage of Revenue* dihitung dengan membagi jumlah rata-rata piutang (*average account receivable*) dengan total penjualan (*credit sales*) selama periode tertentu dikali dengan 100%.

$$A/R \text{ as Percentage of Revenue} = \frac{\text{Average Account Receivable}}{\text{Annual Credit Sales}} \times 100\%$$

Berikut adalah *Account Receivable as Percentage of Revenue* Bali Garden Hotel:

$$A/R \text{ as Percentage of Revenue 2007} = \frac{4.510.842.946}{36.765.120.386} \times 100\% = 12,27\%$$

$$A/R \text{ as Percentage of Revenue 2008} = \frac{3.990.950.279}{36.254.298.229} \times 100\% = 11,01\%$$

$$A/R \text{ as Percentage of Revenue 2009} = \frac{3.990.950.279}{36.254.298.229} \times 100\% = 13,49\%$$

$$A/R \text{ as Percentage of Revenue 2010} = \frac{5.363.782.178}{39.766.920.438} \times 100\% = 14,03\%$$

$$A/R \text{ as Percentage of Revenue 2011} = \frac{7.109.742.917}{40.159.658.985} \times 100\% = 17,70\%$$

Berdasarkan hasil perhitungan terhadap *Account Receivable as Percentage of Revenue* pada Bali Garden Hotel, terlihat dengan jelas terjadinya perubahan presentase terhadap penjualan kredit dari tahun 2007 sampai dengan tahun 2011. Dari 100% jumlah penjualan kredit, pada tahun 2007 masih terdapat 12,27% modal operasional perusahaan yang tertahan dalam bentuk piutang. Mengalami sedikit penurunan pada tahun 2008 yaitu sebesar 11,01%, naik pada tahun 2009 di angka 13,49% selanjutnya terus merangkak naik sebesar 14,03% pada tahun 2010 dan pada tahun 2011 sebesar 17,70%. Hal tersebut sangat berbeda dari standar presentase pihak manajemen Bali Garden Hotel yang menetapkan 10% piutang yang boleh tersisa setiap tahunnya. Dengan tingginya realisasi berbanding dengan standar yang ada, hal ini menunjukkan bahwa realisasi yang terjadi tidak sesuai dengan harapan pihak manajemen Bali Garden Hotel.

C. Uji Chi Square

Chi Square digunakan untuk mengetahui efektivitas pengumpulan piutang dengan membandingkan hasil yang terjadi dengan hasil yang diharapkan. Dalam penelitian ini digunakan untuk membandingkan tingkat perputaran piutang yang terjadi dengan tingkat perputaran piutang yang diharapkan. Pihak manajemen Bali Garden Hotel mengharapkan bahwasanya perputaran piutang yang terjadi setiap

tahunnya adalah 12 kali, namun pada realisasi perputaran piutang yang terjadi selalu stagnan berada dibawah angka 12 kali. Berikut akan disajikan mengenai hasil yang diharapkan dengan realisasi yang terjadi terhadap tingkat perputaran piutang pada Bali Garden Hotel:

Tabel 5. Tingkat Perputaran Piutang yang Diharapkan dan Tingkat Perputaran Piutang yang terjadi pada Bali Garden Hotel Periode Tahun 2007 – 2010

Tahun	Keterangan	
	Standar (diharapkan)	Realisasi (kenyataan)
2007	12	7,43
2008	12	7,64
2009	12	7,00
2010	12	5,68
2011	12	5,19

Sumber: Analisis *Account Receivable Turn Over*

Faktor-faktor yang menyebabkan terjadinya ketidaksesuaian standar yang diharapkan dengan realisasi yang terjadi adalah keterlambatan pembayaran piutang setiap tahunnya sehingga perputaran piutang yang terjadi menjadi lambat. Pihak manajemen Bali Garden Hotel juga tidak menerapkan keseluruhan *The 5 C's of Credit*. Pihak manajemen Bali Garden Hotel juga tidak menerapkan sistem potongan atau diskon bagi para debitur yang membayar kewajibannya sebelum

waktu jatuh tempo (30 hari) hal tersebut dianggap kurang memberi motivasi bagi para debitur untuk membayar sebelum waktu jatuh tempo.

Uji Chi Square dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$x^2 = \sum_{i=1}^k \frac{(O_1 - E_1)^2}{E_1}$$

Keterangan:

O = Hasil yang terjadi

E = Hasil yang diharapkan

Jika X^2 hitung $\geq X^2$ tabel, maka H_0 ditolak.

Catatan:

H_0 = pengumpulan piutang efektif

H_a = pengumpulan piutang tidak efektif

Berdasarkan standar dan realisasi yang diharapkan oleh pihak manajemen, maka efektivitas pengumpulan piutang di Bali Garden Hotel dapat dihitung sebagai berikut:

Tabel 6. Perhitungan Efektivitas Pengumpulan Piutang Bali Garden Hotel Periode Tahun 2007 – 2011

Tahun	Chi Square				
	O _i	E _i	(O _i - E _i)	(O _i - E _i) ²	(O _i - E _i) ² / E _i
2007	7,43	12	(4,57)	20,88	1,74
2008	7,64	12	(4,36)	19,01	1,58
2009	7,00	12	(5,00)	25,00	2,08
2010	5,68	12	(6,32)	39,94	3,33
2011	5,19	12	(6,81)	46,38	3,86
X²					12,60

Catatan:

Nilai k = 5

Nilai α = 10%

Nilai db = k - 1
= 4

Dengan nilai α = 10% atau 0,1 dan db = 4, maka nilai X^2 tabel berdasarkan tabel distribusi Chi Square adalah 7.777943. Sehingga X^2 hitung adalah lebih besar ($>$) dari X^2 tabel atau 12,60 $>$ 7.777943, maka H_0 ditolak. Sehingga dapat disimpulkan bahwa pengumpulan piutang pada Bali Garden Hotel tidak efektif.

IV. SIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan pembahasan di atas dapat disimpulkan:

1. Kebijakan Kredit yang ditetapkan oleh manajemen Bali Garden Hotel, belum dilaksanakan dengan baik. Hal tersebut dapat dibuktikan dari beberapa hal yang masih menyimpang dari prosedur yang telah ditetapkan maupun teori yang berhubungan dengan kebijakan kredit.
2. Analisis Kredit yang telah dilakukan pada pembahasan, akan pengumpulan piutang yang terjadi di Bali Garden Hotel tidak efektif karena belum sesuai dengan standar yang telah ditetapkan. Hal ini dibuktikan melalui beberapa analisis kuantitatif yang relevan dalam menghitung efektifitas pengumpulan piutang di Bali Garden Hotel, yaitu: *Account Receivable Turn Over*,

Account Receivable Average Collection Period, dan *Account Receivable as Percentage of Revenue*.

Berdasarkan hasil pembahasan dan simpulan yang telah dipaparkan sebelumnya maka untuk mengatasi masalah pengumpulan piutang serta untuk menghindari kerugian bagi pihak manajemen Bali Garden Hotel, saran yang dapat diberikan dalam upaya untuk mempercepat pengumpulan piutang adalah sebagai berikut:

1. Dalam menentukan calon pelanggan pihak manajemen haruslah lebih selektif dengan mempertimbangkan keseluruhan prinsip *The 5 C's of Credit* yaitu *character, capacity, capital, collateral* dan *condition*.
2. Pihak manajemen Bali Garden Hotel hendaknya menetapkan besarnya jumlah kredit yang diberikan kepada debitur untuk menghindari jumlah piutang yang terlalu besar sehingga resiko tidak tertagihnya piutang juga semakin kecil.
3. Kebijakan kredit berupa pemberian potongan bagi para debitur hendaknya dilakukan oleh pihak manajemen Bali Garden Hotel sebagai motivasi dan rangsangan kepada pelanggan untuk membayar kewajibannya sebelum jangka waktu jatuh tempo yang telah ditetapkan.
4. Pihak manajemen Bali Garden Hotel harus lebih tegas dalam pemberian sanksi terhadap pelanggan yang berusaha memperpanjang waktu pembayaran piutang seperti dengan memberikan denda apabila melewati batas waktu jatuh tempo atau dengan tidak memberika kredit baru apabila kredit lama tidak dilunasi.
5. Bagian kredit harus lebih aktif dalam upaya penagihan piutang terhadap

pelanggan untuk menghindari resiko tertagihnya piutang melewati batas waktu jatuh tempo serta piutang tidak tertagih sebagian atau seluruhnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdurahmat. 2003. *Investasi yang Menguntungkan*. Yogyakarta: Andi.
- Baridwan, Zaki. 2000. *Sistem Informasi Akuntansi Edisi Kedua*. Yogyakarta: BPPE.
- Dwi Prastowo dan Rifka Julianti. 2002. *Analisis Laporan Keuangan (Konsep dan Aplikasi) Edisi Revisi*. Yogyakarta: YKPN.
- Gunawan, Adisaputra dkk. 1990. *Anggaran Perusahaan Jilid 1 dan 2*. Yogyakarta: BPFE.
- Guritno. 1994. *Kamus Ekonomi Edisi Ketiga Cetakan Kelima*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Hadiwidjaja, H. 1990. *Analisis Kredit*. Bandung: Pionir Jaya.
- Handyaningrat, Soewarno. 1995. *Azazas Organisasi Manajemen*. Jakarta: CV Mas Agung.
- Hidayat. 1986. *Teori Efektifitas Dalam Kinerja Karyawan*. Yogyakarta: Gajah Mada University Press
- Komarudin, Sastradipoera. 2004. *Strategi Manajemen Bisnis Perbankan, Konsep dan Implementasi untuk Bersaing*. Bandung: Kappa-Sigma.
- Mohammad, Muslich. 2003. *Manajemen Keuangan Modern*. Jakarta: Bumi Aksara/
- Navidi, William. 2010. *Principles of Statistics for Engineers & Scientists*. New York-America: The McGraw-Hill Companies, Inc
- Nitisemito, Alex. 1978. *Pedoman Memperkecil Resiko Pengumpulan Piutang*. Yogyakarta: Ghalia Indonesia.

- Riyanto, Bambang. 2001. *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Yogyakarta : Gajah Mada
- Salim, Peter dan Yenny Salim. 2002. *Kamus Bahasa Indonesia Kontemporer*. Jakarta: Modern English Press.
- Sartono, R. Agus. 2001. *Manajemen Keuangan (Teori dan Aplikasi), Edisi Keempat, Cetakan Ketujuh*. Yogyakarta : BPFE.
- Sedana, Dewa Putu. 1984. *Akuntansi Perhotelan*. Bali: BPLP
- Sedarmayanti. 2001. *Sumber Daya Manusia dan Produktivitas Kerja*. Bandung: CV. Mandar Maju.
- Siagian, Sondang P. 2001. *Manajemen Sumber Daya Manusia, Cetakan Ketujuh*. Jakarta: Radar Jaya Offset.
- Suhardjono. 2003. *Manajemen Perkredit-an Usaha Kecil Dan menengah*. Yogyakarta: UPP AMP JKPN.
- Suharso dan Ana Retnoningsih. 2005. *Kamus Besar Bahasa Indonesia Edisi Lux*. Semarang: CV Widya Karya.
- Syamsudin, Lukman. 2007. *Manajemen Keuangan Perusahaan*. Yogyakarta : Gajah Mada
- Teguh Pudjo, Mulyono. 2001. *Manajemen Perkreditan Bagi Bank Komersil*. Yogyakarta: BPFE.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 1998 tentang *Perbankan*, (LNRI Tahun 1998 Nomor 182, TLNRI Nomor 3790).
- Weygandt, Jerry et.al. 2010. *Accounting Principles; 9th Edition*. River Street, Hoboken, NY: John Wiley & Sons, Inc

