

PENGARUH KEBIJAKSANAAN KREDIT TERHADAP PIUTANG PADA HOTEL RAMADA BINTANG BALI RESORT KUTA BALI

Ida Ayu Agung Ngurah Indrawati

Sekolah Tinggi Pariwisata (STP) Nusa Dua Bali

iaindrawati@yahoo.co.id

ABSTRACT

Credit sales in hospitality industry is a strategy to increase sales and eventually increase profit. This strategy contains risks can not be uncollectible receivables due from credit rule which includes credit period, credit standards, collection of receivables wisdom, wisdom pieces, and conditions of economic activity and the level of credit monitoring is thought to affect doubtful accounts. This study tried to determine the effect of credit policy towards bad debts at Ramada Bintang Bali Resort Tuban.

The results showed the effect of the credit period for doubtful accounts is based on linear regression analysis is to have a relationship or a positive effect, which means the onset of bad debts caused by the hotel management continue to loosen credit policy given to customers. Determination analysis results showed the level of influence of the credit period to the ups and downs of bad debt amounted to 26% while the remaining 74% is influenced by other factors.

Given the influence of a positive credit period and the rise and fall of the bad debt, then the company should pay attention and lending policies provide for sanctions subscription flowers that do not pay their obligations at a specified time limit.

Keywords: Credit,

ABSTRAK

Penjualan secara kredit yang dilakukan industri perhotelan merupakan strategi untuk meningkatkan penjualan yang akhirnya diharapkan meningkatkan laba perusahaan. Strategi ini mengandung resiko tidak dapat tertagihnya piutang akibat dari kebijaksanaan kredit yang meliputi jangka waktu kredit, standar kredit, kebijaksanaan pengumpulan piutang, kebijaksanaan potongan, kondisi dan kegiatan ekonomi dan tingkat pengawasan kredit yang diduga mempengaruhi piutang tak tertagih. Penelitian ini mencoba untuk mengetahui pengaruh kebijaksanaan kredit terhadap piutang tak tertagih di Ramada Bintang Bali Resort Tuban.

Hasil penelitian menunjukkan pengaruh jangka waktu kredit terhadap piutang tak tertagih berdasarkan analisis regresi linier adalah memiliki hubungan atau pengaruh positif, yang artinya timbulnya piutang tak tertagih disebabkan oleh pihak manajemen hotel terus memperlonggar kebijaksanaan kredit yang diberikan kepada langganannya. Hasil analisis determinasi menunjukkan tingkat pengaruh jangka waktu kredit terhadap naik turunnya piutang tak tertagih adalah sebesar 26% sedangkan sisanya 74% dipengaruhi oleh faktor lain.

Mengingat pengaruh jangka waktu kredit yang positif dan besar terhadap naik-turunnya piutang tak tertagih, maka sebaiknya perusahaan memperhatikan kebijakan pemberian kredit dan memberikan sanksi bunga bagi langganan yang tidak membayar kewajibannya pada batas waktu yang telah ditentukan.

Kata Kunci: kredit, piutang, waktu

I. PENDAHULUAN

Strategi pemasaran perusahaan adalah dengan melakukan penjualan kredit. Dalam pelaksanaan penjualan kredit akan menimbulkan pengaruh-pengaruh yang bersifat positif dan negatif, oleh karena itu kebijaksanaan kredit harus benar-benar dicermati oleh pimpinan perusahaan. Kebijaksanaan kredit kalau tidak dicermati secara benar akan menimbulkan resiko bagi perusahaan. Salah satu resikonya adalah tidak tertagihnya

sebagian atau seluruhnya piutang perusahaan yang timbul dari penjualan kredit. Untuk mengantisipasi resiko piutang tak tertagih. Ada beberapa faktor yang dapat mempengaruhi besarnya piutang terjadi.

Sebagai gambaran, berikut disajikan perkembangan penjualan, total piutang, cadangan piutang, jumlah piutang yang tak tertagih dan persentase piutang yang tak tertagih di Ramada Bali Resort periode tahun 2009 - 2011 seperti tabel di bawah ini.

Tabel 1. Perkembangan Piutang di Ramada Bintang Bali Resort Tahun 2009-2011

Tahun	Penjualan (Rp)	Total Piutang (Rp)	Cadangan Piutang (Rp)	Piutang Tertagih (Rp)	Persentase Piutang Tak Tertagih (%)
2009	54.979.916.667	5.046.376.727	30.278.260	193.450.400	3,8
2010	53.183.419.168	4.192.639.847	25.155.839	200.567.200	4,8
2011	58.168.891.840	5.016.055.428	30.096.333	289.940.000	5,7

Sumber: *Ramada Bintang Bali Resort*

Berdasarkan data di atas, peningkatan penjualan diikuti pula dengan meningkatnya jumlah piutang. Semakin bertambahnya jumlah piutang berdampak pada meningkatnya piutang tak tertagih dari tahun 2009-2011. Dari prosentase piutang yang terjadi dapat diketahui jumlah piutang tak tertagih terkecil terjadi pada tahun 2009 sebesar Rp.193.450.400 yaitu 3,8. Bila kondisi ini terus berlanjut tentunya akan mempengaruhi kemampuan perusahaan memperoleh laba.

Kebijaksanaan kredit meliputi jangka waktu kredit, standar kredit, kebijaksanaan pengumpulan piutang, kebijaksanaan potongan, kondisi dan kegiatan ekonomi dan tingkat pengawasan kredit yang diduga mempengaruhi piutang tak tertagih. Dalam penelitian ini kebijakan kredit yang diduga mempengaruhi piutang tak tertagih di Ramada Bintang Bali Resort Tuban adalah kebijaksanaan jangka waktu kredit, karena merupakan hal yang pertama dipenuhi dalam pemberian kredit.

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka yang menjadi pokok permasalahan adalah: Bagaimanakah pengaruh kebijaksanaan kredit terhadap piutang tak tertagih di Ramada Bintang Bali Resort Tuban.

II. KAJIAN PUSTAKA

Piutang adalah tagihan kepada pihak lain (kepada kreditor atau langganan) sebagai akibat adanya penjualan barang secara kredit. Piutang yang timbul di industri perhotelan tidak saja berasal dari penjualan secara kredit, tetapi juga dari hal-hal lain. Misalnya piutang pegawai, piutang karena penjualan aktiva secara kredit, atau adanya uang muka untuk pembelian atau kontrak kerja lainnya. Piutang dimiliki oleh suatu perusahaan harus disajikan secara informatif.

Menurut Michael L. Coltman (1991:47) *Account receivable represent room, food and beverage business charged to individual or companies for which payment have not yet been received.*”

Semua penjualan hotel yang tidak dibayar tunai pada saat tamu meninggalkan hotel, akan dikerjakan lebih lanjut oleh seksi piutang sebagai berikut adalah:

1. Seksi piutang memeriksa semua dokumen-dokumen yang sesuai dengan data yang tercantum dalam *City Ledger Transfer* dan *Advance Devosit Control*.
2. Bila semua dokumen-dokumen telah lengkap dan benar maka kartu piutang dapat disiapkan. Kartu piutang beserta dokumennya disimpan pada map gantung dan dikelompokkan misalnya perseorangan, biro perjalanan, perusahaan, penerbangan dan lain-lain.
3. Piutang yang telah dicatat ke kartu piutang harus secepatnya dibuat surat penagihan yang dikirim kepada debitur.
4. Pembayaran piutang dengan tunai, seperti biasa dilaksanakan di kasir untuk selanjutnya dicatat pada kartu piutang dan kartu kontrol piutang.
5. Pembayaran piutang dengan transfer melalui rekening bank, dibuatkan *voucher miscellaneous credit* dicatat pada *city ledger transfer*, kartu piutang dan kartu kontrol piutang, IBM Wiyasha, 2010.

Besarnya piutang dipengaruhi oleh beberapa faktor, J.F. Weston dan E. F. Brigham (1993: 203) menyatakan bahwa: "Faktor-faktor yang menentukan besarnya nilai piutang adalah: volume penjualan, rata-rata waktu antara penjualan dan pengumpulan piutang.

Jangka waktu yang digunakan untuk pengumpulan piutang sangat berpengaruh terhadap jumlah investasi dalam piutang. Semakin lama periode yang ditetapkan semakin lambat piutang yang dapat dikumpulkan, sehingga jumlah piutang akan

semakin besar. Sebaiknya bila periodenya diperpendek seperti contoh net penjualan adalah 30 hari, sehingga dalam setahun perputaran piutang yang terjadi 12 kali.

Faktor-faktor tersebut diatas secara umum dapat diuraikan sebagai berikut: Volume penjualan kredit, Syarat pembayaran penjualan kredit, Ketentuan tentang pembatasan kredit, Kebijaksanaan dalam pengumpulan piutang.

Perusahaan harus tidak terlalu agresif dalam usaha-usaha mengumpulkan piutang dari para langganannya karena ada kemungkinan yang berakibat langganan akan memutuskan untuk berhubungan dengan perusahaan.

Piutang mempunyai beberapa keuntungan, Suad Husnan dan Pudjiastuti (1994 : 129) menyatakan bahwa: "Dengan menjual secara kredit perusahaan mengalami peningkatan penjualan. Dimana dengan penjualan yang meningkat, diharapkan laba yang juga meningkat". Disamping itu piutang juga harus dikelola dengan efisien yang menyangkut tentang laba atau tambahan laba yang diperoleh dengan perubahan kebijakan penjualan dengan beban yang timbul karena adanya piutang. Sedangkan resiko piutang semakin tinggi jumlah piutang yang ada semakin tinggi pula resiko piutang tak tertagih, bila langganan tidak mampu melunasi kewajibannya, Oleh karena itu didalam pemberian kredit harus dipertimbangkan hal-hal tersebut. Menurut pendapat Indriyo (1995: 85) menyatakan bahwa: Disamping adanya keuntungan yang diperoleh dengan adanya piutang, terdapat juga resiko yaitu berupa biaya yang meliputi: biaya penghapusan piutang, biaya pengumpulan piutang, biaya administrasi, dan biaya sumber dana.

Biaya penghapusan piutang atau piutang ragu-ragu (*bad debt expenses*)

terhadap tak tertagihnya sejumlah tertentu dari piutang akan dimasukkan sebagai biaya piutang ragu-ragu. Besarnya biaya tersebut akan diperhitungkan setiap periode. Piutang ragu-ragu adalah bilamana terjadi penjualan secara kredit, maka kerugian akibat tidak tertagihnya piutang kemungkinan besar akan terjadi, karena satu atau beberapa debitur tidak mampu melunasi hutangnya. Bila beberapa hotel berjalan beberapa tahun, maka dapat diperhitungkan bahwa sekian persen dari total piutang tidak akan tertagih.

S. Munawir (1993: 235) menyatakan bahwa: Pemberian kredit mengandung suatu tingkat resiko (*degree of risk*) tertentu. Untuk menghindari maupun untuk memperkecil resiko kredit yang mungkin terjadi maka permohonan kredit harus dinilai atas dasar syarat-syarat yang terkenal dengan 5C yaitu:

Character (Kepribadian), merupakan aspek yang menggambarkan keinginan, kemauan dan kejujuran para pembeli untuk memenuhi kewajibannya sesuai persyaratan yang telah ditetapkan oleh penjual.

Capacity (Kemampuan), menggambarkan kemampuan seseorang langganan dalam mengelola perusahaan secara efektif dan efisien baik sekarang maupun yang akan datang. Kemampuan seorang langganan untuk mewajibkan finansialnya suatu estimasi yang dianggap cukup baik dapat diperoleh dengan menilai posisi likuiditas dan proyeksi *cash flow* dan calon pelanggan.

Capital (Modal), dalam hal ini menunjukkan kekuatan finansial calon pelanggan terutama dengan melihat jumlah modal sendiri yang dimilikinya. Analisis terhadap neraca perusahaan dengan menggunakan ratio-ratio finansial yang tersedia akan dapat memenuhi kebutuhan-kebutuhan atas penilaian modal calon pelanggan.

Collateral (Jaminan), jaminan menggambarkan jumlah aktiva yang dijadikan sebagai barang Jaminan oleh calon pelanggan. Walaupun bukan satu-satunya faktor yang dipertimbangkan dalam pemberian kredit, tapi masih relevan dipertimbangkan guna dapat diperkecil resiko kegagalan kredit yang terjadi.

Condition (Kondisi), kondisi menunjukkan pengaruh langsung dari ekonomi pada umumnya terhadap perusahaan yang bersangkutan. Atau perkembangan khusus dalam suatu bidang ekonomi tertentu yang mungkin mempunyai efek terhadap kemampuan langganan untuk memenuhi kewajibannya.

Piutang yang jumlah cukup besar dalam neraca perlu dikendalikan agar resiko piutang yang timbul dapat diperkecil. Pengendalian piutang menurut Indrio (1994: 44) menyatakan sebagai berikut:

1. Menggunakan teknik *analisis ratio*.

Ratio-ratio financial dapat digunakan sebagai dasar dalam mengambil keputusan untuk memberikan kredit, dapat pula dengan membandingkan untung dan rugi yang timbulkan dari adanya piutang tersebut. Perusahaan juga dapat membandingkan tingkat perputaran piutang dan rata-rata pengumpulan piutang dengan perusahaan sejenis.

2. Penentuan umur piutang (*aging method*).

Perusahaan mengklasifikasikan piutang atas dasar umur atau lamanya piutang tersebut telah ada, sehingga dapat diketahui:

- a) Piutang-piutang mana yang dekat jatuh tempo dan harus ditagih.
- b) Piutang lewat waktu, yang perlu dihapuskan karena sudah tak dapat ditagih kembali.

3. Pengendalian oleh Manajemen

Pengendalian secara tepat atas dana yang tertanam dalam piutang, manajemen terhadap hal-hal yang berhubungan pengumpulan piutang dan prosedur yang ditempuh dalam menghadapi langganan menunggak harus ditentukan. Manajemen juga harus menentukan informasi apa yang diperlukan untuk dapat melakukan pengendalian dengan sepenuhnya dengan sasaran agar piutang tidak meningkat lebih cepat daripada peningkatan volume penjualan.

Kerugian piutang dagang adalah seluruh atau sebagian dari piutang dagang yang ditaksir tidak dapat ditagih oleh perusahaan yang disebabkan karena kegagalan usaha atau kesengajaan untuk tidak membayar oleh debitur, kerugian ini karena timbulnya mempunyai kaitan erat dengan sistem penjualan kredit yang dijalankan perusahaan maka dalam laporan keuangan dianggap sebagai biaya operasi (*operating expenses*).

III. METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian dilakukan di Ramada Bintang Bali Resort yang terletak di Jl. Kartika Plaza, Tuban.

1. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara:

- a) Teknik studi dokumentasi adalah cara pengumpulan data dengan mempelajari catatan atau dokumen-dokumen perusahaan baik berupa data kualitatif maupun data kuantitatif.
- b) Teknik wawancara adalah suatu cara pengumpulan data yang dilakukan dengan melakukan tanya jawab secara langsung kepada pimpinan perusahaan atau dengan

staf yang diberikan wewenang oleh pimpinan untuk memberikan data.

2. Teknik Analisis

Teknik analisis data yang digunakan adalah:

- a) Teknik analisis deskriptif
- b) Teknik analisis regresi linier

IV. PEMBAHASAN

A. Jangka Waktu Kredit dan Prosedur Kredit

Hotel Ramada Bintang Bali Resort menetapkan jangka waktu pembayaran kredit yaitu 30 hari setelah tamu meninggalkan hotel (check out) sehingga perputaran piutang diharapkan sebanyak 12 kali dalam setahun. Pencatatan piutang dimulai dari saat tamu tinggal di hotel yaitu dicatat pada *guest bill* yang berisi seluruh jumlah tagihan tamu yang diposting oleh *front office cashier* terhadap pembelian-pembelian secara kredit yang dilakukan tamu di beberapa outlet.

Tagihan tamu yang sudah *check out* dan belum diterima pembayarannya dicatat pada *city ledger transfer*, selanjutnya "masing-masing akan dibuatkan kartu piutang (invoice) yang terdiri dari tiga rangkap, memuat tagihan hotel kepada langganan, rangkap pertama dikirim ke masing-masing langganan atau dibawa oleh *collector* sewaktu mengadakan penagihan, sedangkan rangkap kedua dan ketiga akan disimpan pada map gantung berdasarkan kelompok yaitu : *Local Agent, Overseas Agent, Company dan Airlines*.

Kebijakan pengumpulan piutang di Hotel Ramada Bintang Bali Resort dilakukan sepenuhnya dilakukan oleh bagian kredit. Langkah-langkah yang dilakukan dalam pengumpulan piutang adalah sebagai berikut:

1. Mengirim Invoice

Invoice dikirim setelah tamu meninggalkan hotel yang berisi tagihan yang harus dibayar oleh langganan kepada hotel. Untuk langganan yang berada didalam daerah penagihan dilakukan oleh kolektor, invoice dilengkapi dengan bukti pendukung seperti *guest bill*, *master bill* dan *voucher*.

2. Mengirim Surat Peringatan

- a) Surat peringatan I akan dikirim apabila langganan tidak membayar hutangnya dalam jangka waktu 2 bulan.
- b) Surat peringatan II akan dikirim apabila langganan tidak membayar hutangnya dalam jangka waktu 3 bulan.
- c) Surat peringatan III akan dikirim apabila langganan tidak membayar hutangnya dalam jangka waktu 6 bulan

3. Tindakan Yuridis

Bila debitur belum melunasi hutangnya setelah peringatan III maka kredit manajer akan melakukan kunjungan langsung ke langganan terhutang dengan didampingi oleh seorang pengacara.

B. Analisis Penyebab Piutang Tak Tertagih

Account Receiptable Control (A/R) sebagai pihak pengelola piutang di Ramada Bintang Bali Resort telah berusaha menjalankan fungsinya dengan sebaik-baiknya.

1. Kebijaksanaan dalam pemberian kredit

Di Ramada pelanggan dengan mudah dapat menambah jumlah kredit mereka karena pihak manajemen terus memperlonggar kebijakan kredit yang diberikan kepada langganan dalam

upaya untuk meningkatkan penjualan, seperti:

- a) Standar kredit yang diberikan kepada langganan tidak ditetapkan secara pasti mengenai jumlah dan batasannya.
- b) Kebijakan pengumpulan piutang yang dilakukan seperti pengiriman invoice ke langganan yang berada di luar negeri kadang-kadang ada yang belum sampai ke alamat yang dituju karena hal-hal seperti salah mencantumkan alamat dan terselip bersama invoice langganan lain dan ikut terkirim sehingga butuh waktu lama untuk melakukan penagihan.
- c) Jangka waktu kredit atau jangka waktu pembayaran piutang di Ramada ditetapkan 30 hari setelah tamu meninggalkan hotel, tetapi dalam kenyataannya ada langganan yang tidak membayar hutang-hutangnya dalam batas waktu yang telah ditentukan tersebut dan tidak adanya ketegasan pihak manajemen alas pelanggaran tersebut sehingga langganan sengaja mengulur-ngulur waktu pembayaran hutangnya, hal ini menimbulkan resiko tidak tertagihnya piutang tepat waktunya dan umur piutang cenderung menjadi semakin tua.

2. Waktu pembayaran piutang oleh langganan

Biasanya pelanggan baru akan melakukan kontak dengan pengelola kredit seminggu sebelum piutang mereka jatuh tempo. Waktu yang pendek tersebut digunakan pelanggan untuk mengungkapkan keluhan-keluhan mereka seperti:

- a) Adanya tagihan-tagihan yang masih dianggap salah dan perlu diperbaiki.
- b) Belum disetujuinya pembayaran atas sejumlah tagihan oleh pimpinan perusahaan.
- c) Belum tersedianya dana yang cukup untuk membayar tagihan tersebut.

Mengingat bahwa kebanyakan piutang tak tertagih di Ramada terjadi pada travel agen luar negeri, untuk mengatasi keluhan-keluhan tersebut diperlukan waktu yang cukup lama untuk melakukan negosiasi karena tidak dapat berhubungan secara langsung dengan pelanggan sampai terjadi kesepakatan pembayaran, dan kadang-kadang pelanggan masih menanggukkan pembayarannya sehingga akan masuk dalam umur piutang yang tua sampai akhirnya piutang tersebut tidak dapat ditagih lagi.

C. Kebijakan Penghapusan Piutang Tak Tertagih

Adanya piutang langganan yang tak tertagih di Ramada Bintang Bali Resort diakui setelah melewati prosedur-prosedur yang telah ditetapkan, adapun prosedur-prosedur yang harus dilakukan antara lain:

1. Apabila ada langganan yang belum membayar hutang-hutangnya tepat waktu, maka pihak hotel akan mengirimkan *reminder/account statement* kelangganan yang bersangkutan untuk memberitahukan posisi hutang-hutangnya.
2. Apabila sampai *reminder* ketiga tidak ada tanggapan pembayaran dan setelah diselidiki oleh kredit manajer bahwa memang benar-benar tidak dapat ditagih lagi karena beberapa hal, maka kredit manajer akan mengeluarkan *bad debt listing* yaitu daftar yang

memuat langganan yang tidak dapat melunasi kewajibannya.

3. *Bad debt listing* ini kemudian akan diperiksa oleh *financial controller*, dan setelah ditanda tangani kemudian akan diserahkan kepada *general manager* dan selanjutnya akan dikirim ke kantor pusat di Jakarta untuk mendapat persetujuan dari direktur keuangan. Setelah disetujui maka piutang tak tertagih tersebut pada akhir tahun baru dapat dihapuskan.
4. Setelah itu bagian kredit akan mengarsip daftar piutang tak tertagih tersebut beserta bukti-bukti.

D. Kebijakan Dalam Penjualan Kredit

Piutang sebagai unsur modal kerja timbul dari adanya penjualan dengan kredit. Penjualan kredit dilakukan sebagai usaha dalam menarik langganan, sehingga perusahaan dapat meningkatkan volume penjualan. Disamping memberi keuntungan, penjualan dengan kredit juga menimbulkan resiko yang harus ditanggung perusahaan. Dalam pemberian kredit perusahaan menetapkan jangka waktu kredit dan standar kredit dengan mempertimbangkan kemampuan dari para langganan.

Dalam upaya untuk meningkatkan volume penjualan, manajemen Ramada Bintang Bali Resort dari tahun ketahun terus memperlonggar kebijakan kredit yang diberikan kepada langganannya, dan hal ini juga berdampak pula pada meningkatnya jumlah piutang tak tertagih yang terjadi.

Dari hasil pengumpulan data pada penelitian tentang pengaruh Jangka Waktu Kredit (X) terhadap Piutang Tak Tertagih (Y) di Ramada Bintang Bali Resort Tuban ditemukan data seperti yang tercantum pada tabel 3 yang selanjutnya menjadi tabel 4 seperti:

Tabel 2. Jangka Waktu Kredit (X) dan Piutang Tak Tertagih (Y)

No	Jangka Waktu Kredit (hari) X	Piutang Tak Tertagih (Jutaan rupiah) Y
1	402	1,365
2	428	53,13
3	322	19,89
4	274	19,89
5	337	8
6	546	9
7	497	18,1
8	518	19,675
9	527	75,155
10	384	7,5
11	539	58,235
n = 11	4874	289,94

Sumber: data diolah

Berdasarkan data pada tabel di atas, dapat diketahui Y adalah Piutang Tak Tertagih (dalam jutaan rupiah) yang ada pada beberapa travel agent hingga akhir 2011, X adalah jangka waktu kredit dalam hari. Berdasarkan table 4 diatas akan dicari persamaan regresinya sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \bar{X} &= \frac{\sum X}{n} \\ &= \frac{4.874}{11} \\ &= 443,091 \\ b &= \frac{n \cdot \sum XY - \sum X \cdot \sum Y}{n \cdot \sum X^2 - (\sum X)^2} \\ &= 0,124 \\ a &= \bar{Y} - b \cdot \bar{X} \\ &= 26,358 - 0,124 (443,091) \\ &= -28,585 \end{aligned}$$

Jadi persamaan regresinya adalah:

$$\begin{aligned} Y &= a + b \cdot X \\ &= -28,585 + 0,124 X \\ \tilde{Y} &= \frac{\sum Y}{n} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} &= \frac{289,94}{11} \\ &= 26,358 \end{aligned}$$

Besarnya nilai $b = 0,124$, ini berarti setiap kenaikan jangka waktu (X) 1% menyebabkan piutang tak tertagih (Y) bertambah (naik) sebesar 0,214%, dan akan terus bertambahnya nilai jangka waktu kredit.

Demikian pula dari persamaan regresi yang telah didapat tersebut dapat ditaksir jumlah piutang tak tertagih pada tingkat jangka waktu tertentu, dapat ditaksir jumlah piutang tak tertagih pada tingkat jangka waktu tertentu, misal dalam jangka waktu satu tahun (365) berapakah kira-kira piutang tak tertagih yang mungkin terjadi pada salah satu langganan?

$$\begin{aligned} Y &= a + b \cdot X \\ &= -28,585 + 0,124 (365) \\ &= -28,585 + 45,26 \\ &= 16,675 \end{aligned}$$

Jadi piutang tak tertagih yang mungkin terjadi pada salah satu langganan dalam jangka waktu 1 tahun diperkirakan adalah sebesar Rp.16.675.000.

Berdasarkan uraian diatas secara umum dapat dinyatakan bahwa jangka waktu kredit (X) memiliki sifat hubungan positif terhadap piutang tak tertagih (Y), hubungan positif maksudnya jika nilai jangka waktu kredit (X) naik maka nilai piutang tak tertagih (Y) juga ikut naik, dan jika nilai jangka waktu kredit (X) turun maka nilai piutang tak tertagih (Y) juga ikut turun.

E. Analisis Determinasi

Analisis determinasi adalah salah satu alat utama untuk mengetahui sejauh mana tingkat hubungan atau pengaruh antara jangka waktu kredit (X) terhadap piutang tak tertagih (Y) dengan persamaan:

$$r^2 = \frac{a \cdot \sum Y + b \cdot \sum X Y - n \cdot \bar{Y}^2}{\sum Y^2 - n \cdot \bar{Y}^2}$$

Dimana, r = koefisien korelasi

Berdasarkan persamaan diatas koefisien determinasi sebesar 0,26. Nilai $r^2 = 0,26$ ini berarti tingkat pengaruh jangka waktu kredit (X) terhadap naik turunnya tingkat piutang tak tertagih (Y) di Hotel Ramada Bintang Bali Resort adalah sebesar 26% dan sisanya 74% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti pada penelitian ini.

Alat kedua yang dipakai untuk mengukur sejauh mana pengaruh jangka waktu kredit (X) terhadap piutang tak tertagih (Y) adalah koefisien korelasi yang dirumuskan sebagai akar dari koefisien determinasi (r^2).

$$\begin{aligned} r &= \sqrt{r^2} \\ &= \sqrt{0,26} \\ &= 0,51 \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil persamaan diatas didapat nilai koefisien korelasi (r) adalah positif, ini berarti hubungan antara jangka waktu kredit (X) dan piutang tak tertagih (Y) searah, dan berdasarkan pedoman koefisien korelasi dan taksiran pada nilai $r = 0,51$ terletak antara 0,40 - 0,69 ini berarti antara jangka waktu kredit (X) dan piutang tak tertagih (Y) di Hotel Ramada Bintang Bali terdapat hubungan atau pengaruh yang besar (substansial). Berdasarkan uraian analisis determinasi diatas dapat disimpulkan bahwa jangka waktu kredit (X) mempunyai tingkat pengaruh yang besar terhadap naik turunnya tingkat piutang tak tertagih (Y).

IV. SIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan dari penelitian ini adalah:

1. Timbulnya piutang tak tertagih di Ramada Bintang Bali Resort disebabkan oleh pihak manajemen hotel terus memperlonggar kebijaksanaan

kredit yang diberikan kepada langganannya.

2. Pengaruh jangka waktu kredit terhadap piutang tak tertagih berdasarkan Analisis Regresi Linier adalah memiliki hubungan atau pengaruh positif.
3. Berdasarkan Analisis Determinasi menunjukkan tingkat pengaruh jangka waktu kredit terhadap naik turunnya piutang tak tertagih adalah sebesar 26% sedangkan sisanya 74% dipengaruhi oleh faktor lain.
4. Berdasarkan koefisien korelasi yaitu sebesar 0,51 yang berarti antara jangka waktu kredit dan piutang tak tertagih memiliki tingkat hubungan yang besar (substansial).

Berdasarkan permasalahan yang telah dipaparkan pada bab-bab sebelumnya dapat disarankan hal-hal sebagai berikut:

Pengelola kredit/kredit manajer perlu meningkatkan intensitas pengiriman reminder kepada semua pelanggan, untuk mengingatkan mereka posisi hutang mereka dan melakukan negosiasi sedini mungkin dengan pelanggan atas tagihan yang bermasalah sampai ada batas kesepakatan pembayaran terhadap piutang tersebut.

Mengingat pengaruh jangka waktu kredit yang positif dan besar terhadap naik-turunnya piutang tak tertagih maka sebaliknya kebijakan-kebijakan yang terkait didalamnya lebih diperhatikan lagi seperti mempertegas pemberian sanksi berupa pembebanan bunga untuk umur piutang tertentu bagi langganan yang tidak membayar kewajibannya pada batas waktu yang telah ditentukan. Disamping itu pemberian potongan untuk pembayaran pada batas waktu tertentu dapat memacu langganan untuk membayar hutang-hutangnya sebelum batas waktu yang telah di-

tentukan sehingga akan memperkecil resiko tidak tertagihnya piutang.

DAFTAR PUSTAKA

- Coltman, Michael M. 1991. *Hospitality Management Accounting*. Boston: CBI Publishing.
- Harnanto. 1995. *Akuntansi Keuangan Intermediate*. Yogyakarta: Liberty Yogyakarta.
- Sartono, Agus. 1996. *Manajemen Keuangan*. Edisi Ketiga. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta.
- Husnan, Suad dan Pudjiastuti. 1994. *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan*. Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan ANP, YKPN.
- Indriyo. 1994. *Manajemen Keuangan*. Yogyakarta: Yayasan Penerbit Gajah Mada.
- Kasavana, Michael L. dan Richard M. Brooks. 1991. *Managing Front Office Operation*. Michiga Amerika: Hotel and Motel Assciation.
- Muljono, Teguh Pudjo. 1990. *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan*. Jakarta: Penerbit Erlangga Nitisemito, Alex. 1984. *Pedoman Memperkecil Resiko Piutang Perusahaan*. Yogyakarta: Ghalia Indonesia.
- Munawir. 1993. *Analisa Laporan Keuangan*. Yogyakarta: Liberty Yogyakarta.
- Riyanto, Bambang. 1980. *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Yogyakarta: Yayasan Penerbit Gajah Mada.
- Subroto, Bambang dan Hariadi. 1984. *Dasar-Dasar Akuntansi*. Yogyakarta: Liberty Yogyakarta.
- Wirawan, Gus Nata dkk. 1989. *Pengantar Statistik-1 Ekonomi dan Sosial*. Denpasar: Fakultas Ekonomi Unud.
- Sudana, Putu. 1988. *Akuntansi Perhotelan*. Nusa Dua Bali: Lembaga BPLP.
- Suryawijaya, Marwan Asri. 1987. *Dasar-Dasar Pembelanjaan*. Yogyakarta: Fakultas Ekonomi.
- Weston, J F. Brigham. 1993. *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan*. Jakarta: Jilid I. Erlangga.
- Wiyasha, IBM. 2010. *Akuntansi Perhotelan Penerapan Uniform System of Accounts for the Lodging Industry*. Yogyakarta: Andi Yogyakarta.

