

ANALISIS PERPUTARAN PIUTANG BEREDAR TERHADAP PERKEMBANGAN PENDAPATAN USAHA PADA KOPERASI CREDIT UNION HATI AMBOINA DI KOTA AMBON

Vury Lilian Angela Sadubun¹

¹Jurusan Akuntansi, Politeknik Negeri Ambon
Email Korespondensi : vurylilian@yahoo.co.id

ABSTRAK

Tujuan penulisan ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana tingkat perputaran piutang beredar terhadap pendapatan usaha pada Koperasi Credit Union Hati Amboina di kota Ambon. Hasil penulisan ini menunjukkan bahwa perputaran piutang mengalami fluktuasi sehingga berdampak terhadap pendapatan usaha di Koperasi Credit Union Hati Amboina di kota Ambon. Dari hasil perhitungan diketahui bahwa perputaran piutang yang tertinggi terjadi pada tahun 2015 sebanyak 2 kali dengan periode pengumpulan piutang selama 180 hari sehingga menghasilkan trend pendapatan usaha yang tinggi pula sebesar 8 % dari tahun sebelumnya. Pada tahun 2016 Perputaran piutang terjadi hanya 1 kali dengan periode pengumpulan piutang selama 360 sehingga trend pendapatan usaha menurun menjadi 5,53%.

Pada tahun 2017, perputaran piutang meningkat menjadi 1,05 kali dengan periode pengumpulan piutang selama 327 hari dan trend pendapatan usaha meningkat menjadi 9,96% dari tahun sebelumnya. Sedangkan pada tahun 2018, perputaran piutang menurun menjadi 1,01 kali dengan periode pengumpulan piutang selama 356 hari sehingga trend pendapatan usaha menurun menjadi 0,37% dari tahun sebelumnya. Dan pada akhir tahun 2019, tingkat perputaran piutang naik menjadi 1,02 kali dengan periode pengumpulan piutang selama 352 hari dan tren pendapatan usaha hanya -5,56 dengan nilai Rp 6.521.519.106 yang sebelumnya pada tahun 2018 sebesar 6.905.180.318. Hal ini disebabkan karena jumlah pemberian kredit yang dimiliki oleh koperasi cukup besar sehingga menyebabkan menimbulkan biaya penagihan yang cukup besar pula dan adanya kredit lalai sehingga cukup mempengaruhi tingkat pendapatan usaha lembaga.

Kata Kunci : Perputaran Piutang, Pendapatan usaha, Rasio tertunggak, rasio tertagih

PENDAHULUAN

Koperasi merupakan sokoguru perekonomian nasional diharapkan mampu bertahan terhadap berbagai goncangan yang terjadi di Indonesia. Kondisi perekonomian yang belum stabil dan krisis moneter yang belum juga berakhir ini mengakibatkan berbagai unit bisnis maupun badan usaha banyak yang menderita kerugian bahkan sampai mengalami kebangkrutan. Peran koperasi sangat penting dalam menumbuhkan dan mengembangkan potensi ekonomi rakyat serta dalam mewujudkan kehidupan demokrasi ekonomi dengan ciri-ciri; demokratis, kebersamaan, kekeluargaan dan keterbukaan (UU No. 17 tahun 2012). Oleh karena itu koperasi tidak hanya sebagai Badan Usaha yang dikelola secara kekeluargaan dan kurang profesional, namun koperasi harus dikelola dengan baik sehingga dapat menjalankan usaha dalam perekonomian rakyat.

Pertumbuhan dan perkembangan Lembaga Keuangan Mikro (LKM) di Indonesia, banyak terinspirasi oleh keberhasilan Muhammad Yunus dalam pengembangan LKM di Bangladesh yang terkenal Grameen Bank (GB). Bagi Indonesia, keuangan mikro bukanlah hal baru namun sudah berkembang sejak lama dan telah menjadi subjek para ahli dan praktisi ekonomi sosial yang dikelola oleh Lembaga Keuangan Mikro. Meskipun ada banyak definisi keuangan mikro, tetapi secara umum ada tiga unsur penting dari berbagai definisi. Pertama: menyediakan berbagai jenis jasa keuangan. Kedua: melayani hidup orang miskin. Ketiga: menggunakan prosedur dan mekanisme yang kontekstual dan fleksibel (Krishnamurti, 2005).

Berdasarkan bentuk umum LKM dibagi menjadi tiga yaitu: (1) lembaga formal seperti bank desa dan koperasi (2) lembaga semi-formal seperti lembaga swadaya masyarakat, dan (3) sumber – sumber informal seperti rentenir (Wijono, 2005). Bank Indonesia hanya membagi LKM menjadi dua kategori, yaitu LKM bank yang nyata dan non-bank. Tentang pentingnya peranan koperasi dalam perekonomian Indonesia, lebih jauh Hariyono (2003) menegaskan bahwa koperasi di Indonesia, yang pendiriannya dilandaskan pada Pancasila dan UUD 1945, merupakan lembaga kehidupan rakyat Indonesia untuk menjamin hak hidupnya yakni memperoleh pekerjaan dan penghidupan yang layak bagi kemanusiaan sehingga mewujudkan suatu masyarakat adil dan makmur bagi seluruh rakyat Indonesia, sebagaimana dimaksud oleh Pasal 27 ayat (2) UUD 1945 yang sepenuhnya merupakan hak setiap warga negara.

Dapat disimpulkan bahwa koperasi dan usaha mikro, kecil, dan menengah merupakan bentuk pengejawantahan ekonomi kerakyatan—sistem perekonomian yang lebih mementingkan kesejahteraan dan kemakmuran orang banyak bukan orang per orang. Kedua bentuk organisasi ekonomi ini, selain merupakan konstituen sistem ekonomi kerakyatan, juga merupakan bentuk organisasi ekonomi yang cocok bagi karakteristik bangsa Indonesia yang, menurut Hariyono (2003), lebih bersifat “*homo societas*” daripada “*homo economicus*” yakni lebih mengutamakan hubungan antar manusia daripada kepentingan ekonomi atau materi.

Credit Union hadir sebagai salah satu bentuk LKM dalam era pembangunan dewasa ini dan diyakini merupakan alat pembangunan yang efektif untuk mengentaskan kemiskinan sehingga Credit Union menjadi alat penting untuk mencapai pembangunan dalam tiga hal sekaligus, yaitu: menciptakan lapangan kerja, meningkatkan pendapatan dan mengurangi kemiskinan. Koperasi CREDIT UNION HATI AMBOINA (CUHA) sebagai salah satu Credit Union yang bernaung di bawah Badan Koordinasi Credit Union Kalimantan saat ini sudah berusia hampir 14 tahun (berdiri 30 November 2007). Bidang usaha yang dikelolanya adalah simpan pinjam. Berdasarkan aktivitas simpan pinjam inilah maka timbullah piutang bagi koperasi Credit Union Hati Amboina yang dari tahun ke tahun senantiasa mengalami peningkatan yang cukup berarti akibat dari meningkatnya kebutuhan anggotanya. Sampai dengan akhir tahun 2019 nilai *asset* yang dikelola CUHA adalah sebesar 87.340.843.851 (lima puluh dua) milyar rupiah dan pendapatan usaha sebesar Rp 6.521.519.106 (Laporan Tahunan Koperasi CUHA per 31 Desember 2019).

Dalam laporan keuangan, khususnya mengenai piutang perlu direncanakan dan dianalisa secara seksama, sehingga kebijakan manajemen piutang dapat berjalan secara efektif dan efisien, baik mengenai prosedur piutang, penagihan kewajiban yang sudah tepat waktu pembayarannya dan penagihan piutang yang sudah jatuh tempo. Secara umum piutang timbul karena adanya transaksi yang dilakukan secara kredit, ditengah persaingan bisnis yang ketat koperasi dituntut untuk mampu meraih posisi sehingga koperasi perlu melakukan strategi dalam pemberian secara kredit kepada anggota koperasi. Namun konsekuensi dari kebijakan tersebut dapat menimbulkan

peningkatan jumlah piutang, piutang tak tertagih dan biaya-biaya lainnya yang muncul seiring dengan peningkatan jumlah piutang. Peningkatan piutang yang diiringi oleh meningkatnya piutang tak tertagih perlu mendapat perhatian. Untuk itu sebelum suatu koperasi memutuskan melakukan kredit, maka terlebih dahulu diperhitungkan mengenai jumlah dana yang diinvestasikan dalam piutang, syarat pemberian piutang dan pembayaran yang diinginkan, dan kemungkinan kerugian piutang (piutang tak tertagih) dan biaya yang akan timbul dalam menangani piutang.

Oleh karena itu, pengendalian terhadap piutang merupakan suatu yang mutlak dilakukan oleh koperasi. Sistem pengendalian piutang yang baik akan mempengaruhi keberhasilan koperasi dalam menjalankan kebijakan yang dilakukan secara kredit. Demikian pula sebaliknya, kelalaian dalam pengendalian piutang bisa berakibat fatal bagi koperasi, misalnya banyak piutang yang tak tertagih karena lemahnya kebijakan pengumpulan dan penagihan piutang. Kasmir (2010:176) menyatakan bahwa perputaran piutang merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa lama penagihan piutang selama satu periode atau berapa kali dana yang tertanam dalam piutang ini berputar dalam satu periode. Semakin tinggi rasio menunjukkan bahwa modal kerja yang ditanam dalam piutang semakin rendah (dibandingkan dengan rasio tahun sebelumnya) dan tentunya kondisi ini bagi koperasi semakin baik. Sebaliknya jika rasio semakin rendah ada over investment dalam piutang. Hal yang jelas adalah rasio perputaran piutang memberikan pemahaman tentang kualitas piutang dan kesuksesan penagihan piutang.

Alasan menggunakan sampel koperasi simpan pinjam adalah karena masyarakat cenderung diperhadapkan dengan kebutuhan – kebutuhan yang serba mendadak sehingga salah satu jalan yang ditempuh sebagai solusi yakni koperasi simpan pinjam. Pada umumnya masyarakat dewasa ini membutuhkan dana segar dari koperasi untuk membuka usaha dan mengembangkan usaha yang sedang berjalan, biaya pendidikan anak, biaya membangun dan merenovasi rumah, biaya maupun biaya tak terduga lainnya yang membutuhkan dana cukup besar.

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka yang menjadi permasalahan dalam penelitian ini adalah sejauhmana tingkat perputaran piutang terhadap pendapatan usaha pada Koperasi Credit Union Hati Amboina ?. Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui tingkat Perputaran Piutang terhadap perkembangan pendapatan usaha pada Koperasi Credit Union Hati Amboina tahun 2016 sampai tahun 2019.

KERANGKA TEORETIK

Piutang

Piutang dagang adalah salah satu unsur dari aset lancar yang berada dalam neraca perusahaan. (Baridwan 2015;125). Piutang diartikan juga ssebagai suatu jumlah tagihan terhadap pihak lain akibat adanya transaksi koperasi yang disetujui dengan penutupan/pembayaran yang ditunda selama jangka waktu tertentu. Sejalan dengan itu, Hery (2008:194) menyatakan istilah piutang mengacu pada sejumlah tagihan yang akan diterima oleh perusahaan (umumnya dalam bentuk kas) dari pihak lain, baik sebagai akibat penyerahan barang dan jasa secara kredit (untuk piutang pelanggan, yang terdiri atas piutang usaha dan memungkinkan piutang wesel), memberikan pinjaman (untuk piutang karyawan, piutang debitur yang biasanya langsung dalam bentuk piutang wesel, dan piutang bunga), maupun sebagai akibat kelebihan pembayaran kas kepada pihak lain.

Silaban dan Siahaan (2010:379) mengatakan bahwa piutang adalah “aktiva atau kekayaan yang timbul akibat dari pelaksanaannya penjualan kredit. Selain itu, Kasmir (2010:238) mengartikan piutang ke dalam dua hal yaitu; pertama, piutang dalam bentuk penjualan barang dan jasa oleh koperasi. Dan kedua, pinjaman (kredit) dalam arti pemberian atau penyaluran dalam bentuk uang oleh lembaga keuangan serta bank dan lembaga keuangan lainnya. Dari pengertian di atas dapat disimpulkan Penjualan secara kredit menimbulkan hak bagi perusahaan melakukan penagihan pada pelanggannya, sedangkan pemberian pinjaman pada koperasi menimbulkan hak bagi koperasi terhadap anggotanya dengan segala persyaratan yang telah disepakati bersama pada saat melakukan transaksi pinjaman.

Klasifikasi Piutang

Piutang diklasifikasikan lagi sebagai berikut :

1) Piutang Dagang

- a) Wesel Tagih (*Notes Receivable*) merupakan klaim perusahaan kepada pihak ketiga yang didukung janji tertulis untuk membayar dalam jangka waktu tertentu.
- b) Piutang Usaha adalah tagihan perusahaan kepada konsumen yang melakukan transaksi secara kredit.

2) Piutang Bukan Dagang

Merupakan piutang yang timbul bukan dari penjualan barang-barang atau jasa yang dihasilkan perusahaan tidak termasuk dalam kelompok piutang dagang tetapi dikelompokkan tersendiri. Yang termasuk dalam piutang bukan usaha antara lain :

- a) Persekot dalam kontrak pembelian.
- b) Klaim terhadap perusahaan pengangkutan untuk barang-barang rusak atau hilang.
- c) Klaim terhadap perusahaan asuransi atas kerugian-kerugian yang dipertanggungkan.
- d) Klaim terhadap pegawai perusahaan.
- e) Klaim terhadap restitusi pajak.
- f) Tagihan terhadap langganan untuk pengembalian tempat barang.
- g) Uang muka pada anak perusahaan.
- h) Uang muka pada pegawai perusahaan.
- i) Piutang dividen
- j) Piutang pesanan pembelian saham, dan lain-lain.

3) Piutang Penghasilan

Penggunaan dasar waktu (*accrual basic*) dalam akuntansi mengakibatkan adanya pengakuan terhadap penghasilan-penghasilan yang masih akan diterima. Penghasilan-penghasilan seperti itu diperoleh atas dasar waktu sehingga pada akhir periode dihitung berapa jumlah yang sudah menjadi pendapatan. Piutang penghasilan, yang didalamnya terdapat piutang bunga, piutang jasa, dan piutang sewa.

Menurut Silaban (2010:145), berdasarkan jenis dan alasannya piutang dalam koperasi dapat diklasifikasikan menjadi tiga yaitu:

1. Piutang anggota

Merupakan piutang yang timbul dari penjualan barang atau jasa yang dihasilkan koperasi kepada anggota koperasi. Dalam kegiatan normal koperasi, piutang anggota biasanya akan dilunasi dalam tempo kurang dari satu tahun, sehingga piutang anggota dikelompokkan ke dalam aktiva lancar anggota.

2. Piutang karyawan

Merupakan tagihan koperasi kepada karyawan koperasi. Biasanya pembayaran piutang karyawan dilakukan melalui pemotongan gaji pada bulan berikutnya.

3. Piutang bukan anggota

Merupakan piutang yang timbul akibat koperasi melakukan transaksi kredit kepada bukan anggota koperasi. Piutang ini mencakup piutang usaha dan piutang bukan usaha. Piutang usaha adalah piutang yang timbul dari transaksi penjualan produk koperasi. Sementara piutang bukan usaha adalah piutang yang timbul bukan dari aktivitas koperasi.

Penyebab Terjadinya Piutang

Secara umum istilah piutang timbul karena adanya kebijakan penjualan kredit didalam perusahaan. Penjualan kredit ini tidak segera menghasilkan penerimaan kas pada saat penjualan dilakukan, tetapi menimbulkan piutang dan akan berubah menjadi kas pada saat pelunasan piutang oleh anggota. Piutang tersebut meliputi semua klaim dalam bentuk uang terhadap perorangan atau organisasi. Menurut Effendi (2014:205), piutang adalah asset koperasi yang ada pada pihak lain akibat adanya transaksi penjualan barang dan jasa atau transaksi lainnya pada masa lalu, yang akan diterima pada masa yang akan datang. Menurut Rudianto (2010:145), piutang merupakan klaim koperasi atas uang, barang, atau jasa kepada pihak lain akibat transaksi dimasa lalu.

Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Piutang

Sebagai salah satu bentuk investasi yang tak berbeda dengan investasi kas, persediaan dan lain-lain, Maka dengan adanya piutang koperasi harus menyediakan dana untuk di investasikan kedalam piutang. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi besar kecil dana yang diinvestasikan dalam piutang, menurut Riyanto 2010 (85-87) sebagai berikut:

a. Volume Penjualan Kredit

Semakin besar proporsi penjualan kredit dari keseluruhan penjualan akan memperbesar jumlah investasi dalam piutang. Dengan demikian, makin besar volume penjualan kredit setiap tahunnya berarti bahwa perusahaan itu harus menyediakan investasi yang lebih besar lagi dalam piutang. Makin besar jumlah piutang berarti makin besar risiko tidak tertagihnya piutang, tetapi bersamaan dengan itu juga memperbesar profitabilitasnya.

b. Syarat Pembayaran Penjualan Kredit

Syarat penjualan kredit dapat bersifat ketat atau lunak. Apabila perusahaan menetapkan syarat pembayaran yang ketat, berarti perusahaan lebih mengutamakan keselamatan kredit dari pada pertimbangan profitabilitasnya. Syarat pembayaran lebih ketat misalnya dalam bentuk batas waktu pembayaran yang pendek, pembebanan bunga yang berat pada pembayaran piutang yang terlambat.

c. Ketentuan Tentang Pembatasan Kredit

Dalam penjualan kredit, perusahaan dapat menetapkan batas maksimal kredit yang diberikan kepada para pelanggannya. Makin tinggi batas maksimal kredit yang ditetapkan

bagi masing-masing langganan, berarti makin besar pula dana yang diinvestasikan dalam piutang. Demikian pula ketentuan mengenai siapa yang dapat diberi kredit. Makin selektif para langganan yang dapat diberi kredit, akan memperkecil jumlah investasi dalam piutang. Ketentuan bersifat kuantitatif berupa batas maksimum kredit, dan dapat juga bersifat kualitatif berupa ketentuan mengenai siapa yang dapat diberikan kredit.

d. Kebijakan Dalam Pengumpulan Piutang

Perusahaan dapat menjalankan kebijakan dalam pengumpulan piutang secara aktif dan pasif. Perusahaan yang melakukan kebijakan secara aktif, maka perusahaan harus mengeluarkan uang yang lebih besar untuk membiayai aktivitas pengumpulan piutang akan lebih lama, sehingga jumlah piutang perusahaan akan lebih besar.

e. Kebiasaan Membayar Dari Para Pelanggan

Langganan yang memiliki kebiasaan membayar dengan memanfaatkan cash discount bisa mengakibatkan semakin kecilnya investasi dalam piutang dibandingkan dengan yang tidak memanfaatkannya. Lebih lanjut Riyanto mengemukakan konsekuensi dari adanya investasi dalam piutang tersebut yaitu: menyerap sejumlah dana modal kerja, mempunyai usia tertentu sesuai waktu keterkaitannya, mempengaruhi tingkat risiko perusahaan secara keseluruhan, perlu dimonitor tingkat efesiensi pengelolaannya dari waktu ke waktu.

f. Manfaat Penjualan Secara Kredit

Investasi pada piutang akan memberikan manfaat bagi perusahaan antara lain kenaikan omzet penjualan, kenaikan laba bersih, dan bertambahnya market share yang mana memberikan dampak positif bagi persaingan bisnis. Manfaat penjualan kredit antara lain: upaya untuk meningkatkan omzet penjualan, meningkatkan keuntungan, meningkatkan hubungan dagang antara perusahaan dengan pelanggannya, manfaat keuntungan berupa selisih bunga modal pinjaman yang harus dibayarkan kepada bank sebagai sumber dana pembelanjaan piutang.

Perputaran Piutang (*Receivable Turn Over*)

Menurut Kasmir tahun (2015:176) mengatakan bahwa “perputaran piutang merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa lama penagihan piutang selama satu periode atau berapa kali dana yang ditanam dalam piutang ini berputar dalam satu periode”. Semakin tinggi rasio menunjukkan bahwa modal kerja yang ditanamkan dalam piutang semakin rendah (dibandingkan dengan rasio tahun sebelumnya) dan tentunya kondisi ini bagi koperasi semakin baik, begitu juga sebaliknya jika rasio semakin rendah ada *over investment* dalam piutang. Hal yang jelas adalah rasio perputaran piutang memberikan pemahaman tentang kualitas piutang dan kesuksesan penagihan piutang. Salah satu cara untuk menilai berhasil tidaknya kebijakan penjualan kredit yang dilaksanakan oleh koperasi dapat dilakukan dengan melihat perputaran piutang. Perputaran piutang merupakan rasio aktivitas yaitu rasio yang mengukur kemampuan koperasi dalam menggunakan dana yang tersedia yang tercermin dalam perputaran modal.

Menurut Kasmir (2015:187) yaitu: Rasio perputaran piutang menunjukkan seberapa kali piutang dapat ditagih dalam satu periode. Rasio ini merupakan rasio yang mengukur efektivitas pengelolaan piutang. Rasio perputaran piutang seberapa kali, secara rata-rata, piutang berhasil ditagih selama satu periode. Semakin cepat perputaran piutang, semakin efektif koperasi dalam mengelolah piutangnya. Rasio ini menunjukkan berapa cepat penagihan piutang. Semakin besar semakin baik karena penagihan piutang dilakukan dengan cepat.

Perputaran piutang ini menunjukkan berapa kali sejumlah modal yang tertanam dalam piutang yang berasal dari penjualan kredit berputar dalam satu periode. Dengan kata lain, rasio perputaran piutang bisa diartikan berapa kali suatu koperasi dalam setahun mampu mengembalikan atau menerima kembali kas dari piutangnya. Semakin tinggi tingkat perputaran piutang berarti semakin cepat dana yang diinvestasikan pada piutang koperasi dapat ditagih menjadi uang tunai. Sebaliknya jika tingkat perputaran piutang rendah berarti piutang koperasi membutuhkan waktu yang lebih lama untuk ditagih dalam bentuk uang tunai.

Analisis Perputaran Piutang

Pengelolaan piutang dapat dianalisis dengan beberapa rumus dari pendapat para ahli yang berbeda-beda, antara lain :

a. Perputaran Piutang (*receivable turn over*)

Menurut penelitian yang dilakukan Hasan, Zebra, Sri pada tahun (2015:46) bahwa “tingkat perputaran piutang dimaksudkan untuk mengukur likuiditas atau aktivitas dari piutang koperasi”. Dengan kata lain adalah kemampuan dana yang tertahan dalam piutang berputar berapa kali dalam suatu periode tertentu. Tingkat perputaran piutang dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{Perputaran piutang} = \frac{\text{Penjualan kredit}}{\text{Piutang rata-rata}}$$

b. Piutang Rata-rata

Rasio ini mengukur berapa kali (dalam rata-rata piutang) piutang itu terjadi. Dengan kata lain rasio ini mengukur kemampuan dana yang tertahan dalam piutang dalam periode tertentu. Pengelolaan piutang yang dihitung dengan indikator *Receivable Turn Over (RTO)* menggunakan rumus, menurut Husna (2015:4) adalah

$$\text{Tingkat perputaran piutang} = \frac{\text{Piutang Awal Periode} + \text{Piutang Akhir Periode}}{2}$$

Semakin tinggi tingkat perputaran piutang suatu koperasi, maka semakin baik tingkat pengelolaan piutangnya, sebaliknya semakin rendah tingkat perputaran piutang maka semakin tidak baik bagi koperasi.

c. Jangka Waktu Pengumpulan Piutang Usaha (*Average Collection Period/ACP*)

Menurut penelitian yang dilakukan oleh Hasan (2015) bahwa “ Umur rata-rata piutang dikenal juga dengan umur rata-rata pengumpulan piutang”. Sedangkan menurut Sufiana, Nina (2010:50) “umur rata-rata piutang adalah alat yang penting dalam menilai kebijaksanaan penyaluran kredit dan pengumpulan piutang”. Perhitungan umur rata-rata piutang dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{ACP} = \frac{360}{\text{Perputaran Piutang}}$$

Jika tingkat ACP rendah maka akan menandakan baik bagi koperasi ataupun perusahaan dan ketika tingkat ACP tinggi atau menandakan melebihi batas dari yang telah ditentukan maka akan menandakan keadaan yang kurang baik bagi koperasi.

d. Rasio Tunggakan

Menurut Brigham, Houston (2014:77) rasio ini digunakan untuk mengetahui "berapa besar jumlah piutang yang telah jatuh tempo dan belum tertagih dari sejumlah penjualan kredit yang dilakukan". Perhitungannya adalah sebagai berikut:

$$\text{Rasio tunggakan} = \frac{\text{Total Piutang Tak Tertagih}}{\text{Penjualan Kredit}} \times 100$$

e. Rasio Penagihan

Menurut Brigham, Houston (2014:78) rasio ini digunakan untuk mengetahui "sejauh mana aktivitas yang dilakukan atau berapa besar piutang yang tertagih dari total piutang yang dimiliki oleh koperasi". Perhitungannya adalah sebagai berikut:

$$\text{Rasio penagihan} = \frac{\text{Jumlah piutang tertagih}}{\text{Total piutang}} \times 100$$

Pendapatan Usaha

Pendapatan merupakan tujuan utama dari pendirian suatu perusahaan. Sebagai suatu organisasi yang berorientasi profit maka pendapatan mempunyai peranan yang sangat besar. Pendapatan merupakan faktor penting dalam operasi suatu perusahaan, karena pendapatan akan mempengaruhi tingkat laba yang diharapkan akan menjamin kelangsungan hidup perusahaan. Pengertian pendapatan menurut Kartikahadi, dkk (2012:186) adalah: Penghasilan (income) adalah kenaikan manfaat ekonomi selama satu periode akuntansi dalam bentuk pemasukan atau penambahan aset atau penurunan kewajiban yang mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanam modal. Greuning, et al. (2013:289-290) mengemukakan pengertian pendapatan sebagai berikut: IAS 8 mendefinisikan pendapatan sebagai aliran masuk dari manfaat ekonomi yang berasal dari kegiatan normal bisnis. Pendapatan didefinisikan sebagai aliran masuk bruto dari manfaat ekonomis selama periode, muncul dari aktivitas bisnis normal, dan menghasilkan kenaikan ekuitas yang jelas bukan dari kontribusi pemilik ekuitas.

Menurut Sodikin dan Riyono (2014:37), "Penghasilan (income) adalah kenaikan manfaat ekonomi selama periode pelaporan dalam bentuk arus masuk atau peningkatan aset, atau penurunan kewajiban yang mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanam modal. Penghasilan meliputi pendapatan (revenue) dan keuntungan (gain). Pendapatan adalah penghasilan yang timbul dalam pelaksanaan aktivitas entitas yang biasa dan dikenal dengan sebutan yang berbeda seperti penjualan, imbalan, bunga, dividen, royalti dan sewa". Kemudian Lam dan Lau (2014:317) mengemukakan pengertian pendapatan sebagai berikut: Pendapatan (revenue) adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomis selama periode berjalan yang muncul dalam rangkaian kegiatan biasa dari sebuah entitas ketika arus masuk dihasilkan dalam penambahan modal, selain yang berkaitan dengan kontribusi pemegang ekuitas. Ikatan Akuntan Indonesia (2015:23.1) mendefinisikan: Pendapatan adalah penghasilan yang timbul dari pelaksanaan aktivitas entitas yang normal dan dikenal dengan sebutan yang berbeda, seperti penjualan, penghasilan jasa, bunga, dividen, royalti, dan sewa. Selanjutnya pada halaman 23.2 paragraf 7 dijelaskan bahwa pendapatan adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal entitas selama suatu periode jika arus masuk tersebut mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal.

Menurut Martani, dkk (2016:204) definisi penghasilan dan pendapatan adalah sebagai berikut: Penghasilan adalah kenaikan manfaat ekonomi selama suatu periode akuntansi dalam bentuk pemasukan atau penambahan aset atau penurunan liabilitas yang mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanam modal. Pendapatan adalah penghasilan yang berasal dari aktivitas normal dari suatu entitas dan merujuk kepada istilah yang berbeda-beda seperti penjualan (sales), pendapatan jasa (fees), bunga (interest), dividen (dividend), dan royalti (royalty).

Dilihat dari berbagai definisi-definisi di atas, maka dapat disimpulkan bahwa pendapatan adalah jumlah masukan yang didapat atas jasa yang diberikan oleh perusahaan yang bisa meliputi penjualan produk dan atau jasa kepada pelanggan yang diperoleh dalam suatu aktivitas operasi suatu perusahaan untuk meningkatkan nilai aset serta menurunkan liabilitas yang timbul dalam penyerahan barang atau jasa.

Sumber-Sumber Pendapatan

Greuning, et al. (2013:289) menyebutkan bahwa pendapatan dapat berasal dari: (1) .Penjualan barang, (2) Pemberian jasa, (3) Penggunaan aset entitas oleh entitas lain yang menghasilkan bunga , (4) Royalti , (5) Dividen . Menurut Ikatan Akuntan Indonesia (2015:23.1), pendapatan dapat timbul dari transaksi dan kejadian berikut ini: (1).Penjualan barang, (2) Penjualan jasa, dan (3) Penggunaan aset entitas oleh pihak lain yang menghasilkan bunga royalti, dan dividen.

Kesimpulannya pendapatan dari kegiatan normal perusahaan biasanya diperoleh dari hasil penjualan barang ataupun jasa yang berhubungan dengan kegiatan utama perusahaan. Pendapatan yang bukan berasal dari kegiatan normal perusahaan adalah hasil di luar kegiatan utama perusahaan yang sering disebut hasil non operasi. Pendapatan non operasi biasanya dimasukkan ke dalam pendapatan lain-lain, misalnya pendapatan bunga dan deviden.

Pengakuan Pendapatan

Dalam menentukan pengakuan pendapatan, terdapat kriteria tertentu yang harus dipenuhi. Penggunaan kriteria tersebut dimaksudkan untuk memenuhi kebutuhan informasi akuntansi yang relevan dan dapat dipercaya (andal). Dalam kenyataan praktek akuntansi, pengakuan pendapatan suatu perusahaan untuk periode tertentu dapat terjadi pada saat sebelum atau sesudah penjualan. Dilihat dari hal ini, maka secara teoritis titik waktu pengakuan pendapatan dapat diakui pada saat tertentu (Erlinadiansyah, 2009:29), yakni:

1. Pengakuan pendapatan pada saat penjualan (penyerahan)

Penjualan dijadikan dasar untuk mengakui pendapatan karena proses pembentukan pendapatan telah cukup selesai dan proses realisasi pendapatan telah terjadi. Syarat untuk mengakui pendapatan biasanya terpenuhi pada saat produk atau barang dagang diserahkan atau jasa diberikan kepada pelanggan.

2. Pengakuan pendapatan sebelum penyerahan

a. Pengakuan pendapatan selama proses produksi

Pendapatan dapat diakui selama kegiatan produksi, meskipun produk yang dihasilkan perusahaan masih dalam proses produksi. Metode akuntansi yang digunakan adalah metode persentase penyelesaian. Metode ini digunakan dalam kontrak proyek jangka panjang yang membutuhkan waktu beberapa periode akuntansi. Syarat diterapkan pengakuan pendapatan dengan metode persentase

penyelesaian adalah jika harga kontrak sudah pasti dan taksiran cost untuk menyelesaikan proyek serta kemajuan dalam penyelesaian kontrak dapat dipertanggung jawabkan.

b. Pengakuan pendapatan setelah proses produksi

Pengakuan pendapatan setelah proses produksi mengakui pendapatan pada saat produksi selesai. Metode akuntansi yang digunakan adalah metode kontrak selesai. Metode ini juga digunakan dalam proyek jangka panjang dimana pelaporan pendapatannya didasarkan pada hasil akhir proyek yang sudah diselesaikan.

3. Pengakuan pendapatan setelah penyerahan / saat kas diterima.

Pengakuan pendapatan pada saat diterima uang tunai atau kas terjadi, jika terdapat ketidakpastian yang besar mengenai pengumpulan piutang atau perolehan kas yang timbul dari penjualan barang dan jasa, sehingga pengakuan pendapatan dapat ditunda sampai saat diterimanya kas. Ketidakpastian pengumpulan piutang tersebut biasanya terjadi karena belum berpindahnya hak atas barang sampai dilunasinya pembayaran. Kondisi ini biasanya ditemui pada pengakuan pendapatan atas transaksi penjualan cicilan/angsuran.

4. Pengakuan pendapatan atas transaksi penjualan khusus

Pengakuan pendapatan yang dilakukan memerlukan ketentuan khusus karena penjualan tersebut memiliki karakteristik tersendiri. Jenis penjualan yang termasuk di dalam karakteristik ini adalah penjualan atas barang konsinyasi dan penjualan waralaba (franchise). Selanjutnya Greuning, et al. (2013:290) menjelaskan bahwa pendapatan tidak dapat diakui ketika beban yang terkait tidak dapat diukur dengan andal. Pembayaran yang sudah diterima untuk penjualan tersebut harus ditangguhkan sebagai liabilitas sampai pengakuan pendapatan dapat dilakukan.

Pengakuan pendapatan atas jasa dilakukan sebagai berikut: (1) Ketika hasil (jumlah pendapatan, tahap penyelesaian, dan biaya) dari transaksi dapat diestimasi dengan andal, pendapatan diakui menurut tingkat penyelesaian pada tanggal pelaporan. (2) Ketika hasil dari transaksi tidak dapat diestimasi dengan andal, biaya kontrak yang dapat diperbaharui akan menentukan besarnya pengakuan pendapatan. Greuning, et al. (2013:300) juga menyebutkan bahwa “Pendapatan kontrak terdiri dari jumlah kontrak yang disetujui pada awalnya, dan pembayaran untuk variasi, klaim, dan insentif sepanjang terdapat kemungkinan bahwa pembayaran-pembayaran tersebut akan menghasilkan pendapatan dan mampu diukur dengan andal”.

Pengukuran Pendapatan

Pendapatan diukur dalam satuan nilai tukar produk atau jasa dalam suatu transaksi. Nilai tukar tersebut menunjukkan ekuivalen kas atau nilai diskonto tunai dari uang yang diterima atau akan diterima dari transaksi penjualan. Greuning, et al. (2013:291) mengemukakan bahwa pendapatan harus diukur pada nilai wajar dari pembayaran yang diterima atau akan diterima sebagai piutang. Sementara itu Lam dan Lau (2014:317-318) mengemukakan pendapatnya mengenai pengukuran pendapatan sebagai berikut: Pendapatan diukur pada nilai wajarnya dari pembayaran diterima atau dapat diterima ke dalam pencatatan jumlah dari banyak potongan dan

potongan harga yang ditentukan entitas. Entitas biasanya menentukan jumlah dari pendapatan yang muncul pada transaksi dengan merujuk pada perjanjian antara entitas dan pembeli atau pengguna dari aset. Nilai wajar (fair value) adalah jumlah dimana sebuah aset bisa ditukarkan atau sebuah liabilitas lunas, antara yang diketahui sepenuhnya, yang secara sukarela dalam transaksi wajar.

Selanjutnya Lam dan Lau (2014:327) menjelaskan bahwa “Pengakuan pendapatan dengan mengacu pada tahap penyelesaian suatu transaksi sering kali disebut sebagai metode persentase penyelesaian. Berdasarkan metode ini, entitas mengakui pendapatan dalam periode akuntansi yang mana jasa diserahkan, yang menyediakan informasi bermanfaat pada besarnya kegiatan jasa dan kinerja selama satu periode”. Ikatan Akuntan Indonesia (2015:23.2) menyatakan : Pendapatan diukur dengan nilai wajar imbalan yang diterima atau dapat diterima. Jumlah pendapatan yang timbul dari transaksi biasanya ditentukan oleh persetujuan antara entitas dengan pembelian atau penggunaan aset tersebut. Jumlah tersebut diukur pada nilai wajar imbalan yang diterima atau dapat diterima dikurangi jumlah diskon usaha dan rabat volume yang diperbolehkan oleh entitas.

Pendapat Martani, dkk (2016:204) mengenai pengukuran pendapatan adalah: Pendapatan diukur dengan nilai wajar imbalan yang diterima atau dapat diterima. Nilai wajar adalah harga yang akan diterima untuk menjual suatu aset atau harga yang akan dibayar untuk pengalihan suatu liabilitas dalam transaksi teratur antara pelaku pasar pada tanggal pengukuran. Diskon penjualan (kas) dan potongan volume/kuantitas dikurangkan untuk menentukan nilai wajar. Namun demikian, diskon pembayaran tidak dapat dianggap sebagai pengurang. Ketika aliran kas masuk ditangguhkan (sebagai contoh, provisi dan kredit bebas bunga), maka secara efektif merupakan transaksi pendanaan. Tingkat suku bunga terkait harus ditentukan dan nilai ajar dari aliran masuk dihitung. Selisih antara nilai wajar dan nilai nominal dari pembayaran secara terpisah diakui dan diungkapkan sebagai bunga. Ketika barang dan jasa diserahkan dalam pertukaran untuk barang dan jasa yang tidak sama, pendapatan diukur pada nilai wajar dari barang barang atau jasa yang diterima. Ketika nilai wajar barang atau jasa yang diterima tidak dapat diukur dengan andal, pendapatan diukur berdasarkan nilai wajar barang atau jasa yang diserahkan.

Pendapatan hanya meliputi arus kas masuk yang diterima oleh entitas itu sendiri. Jumlah yang dikumpulkan atas nama pihak ketiga tidak dimasukkan sebagai pendapatan, sebagai contoh hubungan keagenan dan beberapa jenis pajak. Nilai wajar adalah suatu jumlah yang timbul dari suatu transaksi penukaran aktiva atau jasa yang biasanya ditentukan oleh persetujuan antara perusahaan dan pembeli atau pemakai aktiva tersebut. Jumlah pendapatan diukur dengan nilai wajar imbalan yang diterima atau yang dapat diterima perusahaan dikurangi dengan diskon dagang dalam rabat volume yang diperbolehkan perusahaan. Pada umumnya imbalan tersebut dapat berbentuk kas atau setara kas dan jumlah pendapatan adalah jumlah kas atau setara kas yang diterima atau dapat diterima.

Pendapatan diukur dengan satuan moneter (uang), yang harus menunjukkan nilai tukar barang atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan. Jika terdapat potongan penjualan tunai, retur penjualan maka yang diakui adalah pendapatan netto yang diterima. Karena potongan penjualan, retur penjualan dan pengurangan harga jual diperlakukan sebagai pengurang pendapatan bukan sebagai komponen biaya. Dari beberapa penjelasan mengenai pengukuran pendapatan di atas, maka dapat kita ketahui bahwa pendapatan diukur dengan nilai wajar pembayaran yang diterima atau akan diterima. Dimana nilai wajar adalah nilai yang diterima dari suatu penjualan aset atau

yang dibayarkan atas pengalihan liabilitas yang telah disetujui kedua pihak yang melakukan transaksi tersebut.

Untuk mengetahui *Trend* perkembangan Pendapatan Usaha Koperasi Credit Union Hati Amboina digunakan presentase. Berikut ini rumus untuk melihat presentase menurut Romsiah (2014) :

$$\text{Pendapatan Usaha} = \frac{\text{Pendapatan usaha Tahun sekarang} - \text{pendapatan usaha tahun sebelumnya}}{\text{Pendapatan Usaha tahun sebelumnya}} \times 100 \%$$

METODE

Penelitian ini dilakukan di Koperasi Credit Union Hati Amboina yang berlokasi di Jln. Jenderal Ahmad Yani No.1 Batu Meja Kota Ambon, Maluku. Jenis penelitian ini menggunakan jenis penelitian kuantitatif dengan pendekatan deskriptif yaitu penelitian yang mendeskripsikan keadaan yang menjadi fokus dalam penelitian berdasarkan data berupa angka yang telah dikumpulkan. Untuk mengetahui bagaimana pengaruh perputaran piutang terhadap SHU pada Koperasi Simpan Pinjam (KSP) Credit Union Hati Amboina, maka digunakan analisa Deskriptif dengan pendekatan kuantitatif yaitu : Analisa yang digunakan untuk menjawab permasalahan perputaran piutang di Koperasi Credit Union Hati Amboina, dengan menggunakan rumus perhitungan :

1. Analisis Perhitungan Perputaran Piutang

a. Perputaran piutang

Rasio peputaran piutang menunjukkan seberapa kali piutang dapat ditagih dalam satu periode. Rasio ini merupakan rasio yang mengukur efektivitas pengelolaan piutang. Rasio perputaran piutang seberapa kali, secara rata-rata, piutang berhasil ditagih selama satu periode. Semakin cepat perputaran piutang, semakin efektif koperasi dalam mengelolah piutangnya. Rasio ini menunjukkan berapa cepat penagihan piutang. Semakin besar semakin baik karena penagihan piutang dilakukan dengan cepat (Riyanto, 2008:289).

$$\text{Perputaran piutang} = \frac{\text{Penjualan kredit}}{\text{Piutang rata-rata}}$$

b. Piutang Rata-rata

Rasio ini mengukur berapa kali (dalam rata-rata piutang) piutang itu terjadi. Dengan kata lain rasio ini mengukur kemampuan dana yang tertahan dalam piutang dalam periode tertentu. Pengelolaan piutang yang dihitung dengan indikator *Receivable Turn Over (RTO)* menggunakan rumus, menurut Husna (2015:4) adalah:

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

c. Periode Perputaran Piutang (ACP)

Rasio ini berfungsi untuk mengetahui rata-rata hari yang diperlukan untuk menagih piutang dan mengubahnya menjadi kas. Hasil yang ditetapkan dari perhitungan ini akan dihubungkan dengan jumlah hari yang ditetapkan sebagai standar kredit. Jika kecil atau sama dengan, maka berarti pengendalian piutang dapat dikatakan berhasil, atau sebaliknya. Maka berarti beberapa anggota kredit melakukan penunggakan atau melanggar standar kredit yang telah ditetapkan koperasi.

Pengelolaan piutang yang dihitung dengan indikator *Average Collection Period (ACP)* menggunakan rumus, menurut Husna (2015) :

$$ACP = \frac{360\text{Hari}}{\text{Perputaran Piutang}}$$

Standar atau kriteria yang digunakan dalam mengetahui *Average Collection Period (ACP)* adalah 60 hari maka dikatakan baik. Artinya tingkat perputaran piutang yang dilakukan dalam pengumpulan piutang mencapai 60 hari maka dikatakan baik. Namun jika diatas 60 hari maka dikatakan kurang baik bagi koperasi (Kasmir 2015).

d. Rasio Tunggakan

Rasio ini digunakan untuk mengetahui berapa besar jumlah piutang yang telah jatuh tempo dan belum tertagih dari sejumlah penjualan kredit yang dilakukan. Rumus yang digunakan untuk mengukur rasio tunggakan menurut Keown (2008:77) adalah:

$$\text{Rasio tunggakan} = \frac{\text{Total Piutang Tak Tertagih}}{\text{Penjualan Kredit}} \times 100 \%$$

e. Rasio Penagihan

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

$$\text{Rasio penagihan} = \frac{\text{Jumlah piutang tertagih}}{\text{Total piutang}} \times 100 \%$$

Berdasarkan metode analisis data diatas, menurut Husna (2015) bahwa pengelolaan piutang yang efektif dengan cara mempercepat peputaran piutang serta penyempurnaan penagihan piutang.

2. Pendapatan Usaha

Untuk mengetahui *Trend* perkembangan Pendapatan Usaha Koperasi Credit Union Hati Amboina digunakan presentase. Berikut ini rumus untuk melihat presentase menurut Romsiah (2014) :

$$\text{Pendapatan Usaha} = \frac{\text{Pendapatan Usaha Tahun sekarang} - \text{Pendapatan Usaha tahun sebelumnya}}{\text{Pendapatan Usaha tahun sebelumnya}} \times 100 \%$$

DISKUSI

Gambaran umum perusahaan dan Data Penelitian

Gambaran Umum Perusahaan

Koperasi Credit Union Hati Amboina merupakan koperasi yang bergerak di bidang simpan pinjam serta memberdayakan anggotanya. Sumber modal koperasi terdiri dari modal sendiri yang merupakan simpanan anggota.

a. Sejarah Perusahaan

Sebagai koperasi yang berkembang yang bisa membantu para masyarakat dalam meningkatkan taraf hidup dan kesejahteraan para anggota. Koperasi ini merupakan hasil dari kerja keras dan dukungan maupun kepercayaan para anggota selama ini yang senantiasa mengingat peran serta dan manfaat setelah bergabung menjadi anggota Koperasi Credit Union Hati Amboina.

Demikian sampai saat ini bahwasanya Koperasi Kredit terlahir dari kumpulan orang-orang yang saling percaya dan ingin bekerjasama bangkit dari keterpurukan ekonomi. Koperasi Credit Union Hati Amboina memiliki visi dan misi sebagai berikut: (1) Visi : Memberdayakan anggota melalui pendidikan dan pendaampingan yang berkelanjutan serta pelayanan keuangan sesuai tata kelola Credit Union, (2) Misi : Credit Union berbasis komunitas yang unggul dan terpercaya di Maluku.

b. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Koperasi Credit Union Hati Amboina yang berlokasi di Jln. Jenderal Ahmad Yani No.1 Batu Meja Kota Ambon, Maluku.

Data Penelitian

Table 4.1

| Tahun | Pinjaman Beredar | Pinjaman Tertunggak | Pinjaman Tertagih | Pendapatan Usaha |
|-------|------------------|---------------------|-------------------|------------------|
| 2015 | 50.042.170.600 | 13.971.277.500 | 25.141.828.200 | 5.928.292.000 |
| 2016 | 50.984.594.210 | 11.843.742.400 | 23.017.152.456 | 6.256.392.972 |
| 2017 | 56.517.966.787 | 10.397.071.800 | 22.559.410.881 | 6.879.709.203 |
| 2018 | 57.393.077.820 | 8.424.545.187 | 27.117.991.411 | 6.905.180.318 |
| 2019 | 60.809.867.585 | 9.001.429.733 | 25.443.566.175 | 6.521.519.106 |

Sumber : Koperasi Credit Union Hati Amboina (2019)

Pembahasan

Tabel 4.2
Ringkasan RTO, ACP, Rasio Tunggakan, Ratio Tertagih dan Trend Pendapatan Usaha (2015 – 2019)

| Tahun | Perputaran Piutang | Periode Perputaran Piutang | Trend Pendapatan Usaha (%) | Rasio Tunggakan (%) | Ratio Tertagih (%) |
|-------|--------------------|----------------------------|----------------------------|---------------------|--------------------|
| 2015 | 2 kali | 180 hari | 8 % | 27,4 | 49,4 |
| 2016 | 1 kali | 360 hari | 5,53 % | 23,2 | 45,2 |
| 2017 | 1,05 kali | 327 hari | 9,96 % | 18 | 40 |
| 2018 | 1,01 kali | 356 hari | 0,37 | 14 | 48 |
| 2019 | 1,02 Kali | 352 hari | -5,56 % | 14 | 42 |

Data diolah 2019

Berdasarkan hasil perhitungan tabel 4.2 menunjukkan bahwa setiap tahun tingkat perputaran piutang mengalami fluktuasi walau tidak berbeda jauh persentasenya dari tahun ke tahun yakni hanya berkisar 1 kali dan yang terbanyak terjadi pada tahun 2015 yaitu sebanyak 2 kali dengan saldo pinjaman beredar atau tingkat pemberian kredit kepada anggota merupakan saldo terendah selama lima tahun terakhir sedangkan nilai pinjaman beredar tertinggi terjadi pada tahun 2019 yakni sebesar 60.809.867.585 dengan tingkat perputaran piutang sebanyak 1,02 kali.

Perputaran piutang yang mengalami fluktuasi ini disebabkan oleh kebijakan pengendalian piutang yang dilakukan oleh pihak koperasi cukup baik. Peningkatan ini sebagian besar disebabkan adanya kesadaran anggota koperasi untuk melakukan pembayaran angsuran sesuai dengan tanggal / periode jatuh tempo yang telah ditentukan dan tertuang di dalam surat perjanjian pinjaman. Selain itu, ada juga kebijakan penerapan pemberiansanksi kepada anggota apabila melakukan penunggakan dalam tempo dan ketentuan dari pihak koperasi. Perputaran piutang yang rendah berarti periode pengumpulan piutang lama dan jika perputaran piutang yang tinggi berarti periode pengumpulan piutang cepat. Di lain sisi, jika kebijakan penagihan piutang tidak dikelola dengan baik maka akan membuat koperasi mengeluarkan biaya yang banyak untuk melakukan penagihan piutang.

Dari Table 4.2. di atas juga menunjukkan bahwa semakin tinggi tingkat perputaran piutang, maka periode pengembalian piutang juga akan semakin singkat, dapat dilihat bahwa perputaran piutang Koperasi Credit Union Hati Amboina terendah pada tahun 2016 yaitu 1 kali memiliki periode pengembalian piutang selama 360 hari, sedangkan pada perputaran piutang yang tertinggi pada tahun 2015 yaitu 2 kali dengan periode pengembalian piutang selama 180 hari. Penurunan periode pengembalian piutang menunjukkan bahwa pengembalian piutang menjadi kas semakin cepat. Hal ini disebabkan karena proses pelunasan piutang berjalan lancar. Koperasi Credit Union Hati Amboina dalam sistem pembayaran angsuran menerapkan metode Tepat Waktu Tepat Jumlah sehingga hal ini tentunya sangat berpengaruh pada tingkat pendapatan lembaga. Selain itu, periode perputaran piutang mengalami penurunan yang artinya lebih singkat pada tahun 2015, karena pihak Koperasi Credit Union Hati Amboina selain melakukan transaksi pelunasan piutang melalui kasir juga dilakukan pendekatan *face to face* dengan membentuk tim penagihan yang langsung mendatangi rumah / kediaman anggota yang meminjam maupun yang sudah tertunggak dan juga disertai dengan memberikan pemahaman tentang pola pengelolaan kredit secara baik dan benar dan juga memberikan pembinaan karakter

anggota peminjam agar semakin sadar dan tepat waktu serta tepat jumlah dalam mengangsur pinjaman lewat diklat – diklat yang dilakukan kepada anggota maupun lewat Lokakarya Pra Rat dan Rapat anggota tahunan yang diselenggarakan selama 1 kali dalam setahun yang melibatkan semua anggota Credit Union di semua wilayah pengembangan.

Berdasarkan tabel di atas dapat dijelaskan bahwa rasio tunggakan pada Koperasi Credit Union Hati Amboina pada tahun 2015 tertinggi di antara semua tahun yang diteliti dengan pencapaian 27,4 %. Mulai dari tahun 2016 nampak bahwa rasio ini mengalami penurunan hingga pada akhir tahun 2019 mencapai nilai 14%. Rasio tunggakan yang semakin menurun ini mencerminkan kinerja bidang kredit yang sangat baik dalam hal kebijakan kredit dengan memperbaharui kebijakan – kebijakan dan pasal – pasal yang dituang dalam SOP Kredit sehingga semakin selektif dalam memilih calon peminjam potensial dan meminimalisir peminjam yang tidak bertanggungjawab. Siste, penagihan secara langsung di lapangan juga mulai diberlakukan sehingga mampu menurunkan rasio pinjaman lalai.

Berdasarkan tabel di atas dapat dijelaskan bahwa rasio penagihan pada Credit Union Hati Amboina mengalami fluktuasi namun tidak terlalu mencolok. Di tahun 2015 rasio ini berada pada angka 49,4 % namun mengalami penurunan menjadi 45,2% pada tahun 2016 dan namun kembali menurun menjadi 40% di tahun 2017. Namun tabel yang menggambarkan rasio penagihan ini kembali meningkat menjadi 48% dan kembali mengalami penurunan menjadi 45,2 % pada tahun 2019.

Pada tabel menunjukkan bahwa pendapatan usaha yang diperoleh Koperasi Credit Union Hati Amboina selama lima tahun terakhir (2015-2019) mengalami fluktuasi. Pendapatan usaha pada tahun 2015 sebesar Rp 5.928.292.000 jika dibandingkan tahun 2014 dengan trend positif 8 % sedangkan pada tahun 2016 mengalami penurunan sebesar 5,53% dengan nilai pendapatan sebesar 6.256.392.972,- Selanjutnya peningkatan pendapatan usaha terjadi pada tahun 2017 sebesar Rp 6.879.709.203 dengan tingkat persentase sebesar 9,36 %. Dan tingkat pendapatan usaha terendah terjadi pada tahun 2018 hanya sebesar 0,37 % dari tahun sebelumnya atau sebesar Rp 6.905.180.318 bahkan pada akhir tahun 2019 angka ini terpuruk menjadi -5, 56% dengan nilai pendapatan usaha sebesar Rp 6.521.519.106. Hal ini disebabkan karena jumlah pemberian kredit yang dimiliki oleh koperasi cukup besar sehingga menyebabkan menimbulkan biaya penagihan yang cukup besar pula dan adanya kredit lalai sehingga cukup mempengaruhi tingkat pendapatan usaha.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan tentang analisis perputaran piutang terhadap pendapatan usaha pada Koperasi Credit Union Hati Amboina, maka dapat disimpulkan bahwa: (1) Perputaran piutang pada Koperasi Credit Union Hati Amboina tahun 2015-2019 mengalami fluktuasi. Hal ini disebabkan karena jangka waktu pengembalian pinjaman yang juga fluktuatif, (2) Pendapatan usaha yang dimiliki Koperasi Credit Union Hati Amboina tahun 2015-2019 mengalami fluktuasi. Hal ini disebabkan oleh pengelolaan piutang yang dilakukan oleh manajemen yang belum optimal dalam proses penagihan pinjaman dan juga banyak terjadinya kredit lalai. Hal ini mencerminkan kurangnya kesadaran anggota dalam mengembalikan pinjaman secara tepat waktu sehingga mengakibatkan bunga pinjaman yang diperoleh lembaga tidak maksimal.

Berdasarkan hasil penelitian tersebut, maka penulis memberikan beberapa saran sebagai berikut : (1) Koperasi perlu memperhatikan kebijakan pengelolaan piutang dengan baik, agar perputaran piutang semakin meningkat dari yang telah terjadi selama ini dengan memperhatikan periode pengumpulan piutang dan jatuh tempo. Juga selektif dalam memberikan pinjaman kepada anggota agar tidak terjadi kredit lalai yang tinggi di masa yang akan datang, (2) Meningkatkan rasio penagihan dan juga membangun kesadaran anggota dalam melunasi maupun membayar angsuran. Mengaktifkan kelompok – kelompok basis agar dapat membantu staf kredit dalam penanganan kredit lalai maupun usaha untuk menjemput setoran tiap bulan.

DAFTAR PUSTAKA

- Aryanti, Rizky. 2016. “*Analisis Pengelolaan Piutang Sebagai Upaya Untuk Menjaga Likuiditas Dan Meningkatkan Rentabilitas*” (Studi Pada Koperasi Karyawan “ECCINDO” PT. ECCO INDONESIA Sidoarjo Periode 2012-2014). Jurnal Universitas Brawijaya. Vol.33 No.2 April Tahun 2016.
- Bu’ulolo Asramawati. 2019. “*Analisis Perputaran Piutang Pada Koperasi Kredit/Credit Union Dosnitahi Pinangsori Amandraya Tahun 2012 -2017*”. Skripsi. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Nias Selatan, Teluk Dalam.
- Brigham, Houston.2014. “*Dasar-Dasar Manajemen Keuangan*”. Yogyakarta.
- Bambang, Riyanto. 2010. “*Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan*”.Yogyakarta : BPFE
- Eugene F. Brigham, Joel F. Houston. 2006.”*Dasar-Dasar Manajemen Keuangan*”.Edisi Sepuluh, Buku Dua. Salemba Empat. Jakarta.
- Hery. 2008. “*Pengantar Akuntansi 1*”. Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi, Universitas Indonesia, 2008. Jakarta.
- Hasan dan Zebua,Sri Sulistiawati Dkk. 2015. “*Analisis Likuiditas Dan Profitabilitas dalam pengambilan keputusan keuangan pada CV*”. Ronnel Nias Teknik Teluk dalam Nias Selatan. Skripsi. Nias Selatan: Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Nias Selatan
- Keown, J. 2008. “*Manajemen Keuangan Prinsip dan Penerapan*”. Macanan Jaya Cemerlang
- Kasmir. 2015. “*Analisis Laporan Keuangan*”. Jakarta: Rajawali Pers
- Munawir, 2007. “*Analisis Laporan Keuangan*”. Yogyakarta: Liberty.
- Martini Dwi, Siregar Sylvia Veronica, dkk. 2016. “*Akuntansi Keuangan Menengah Berbasis PSAK*”. Edisi kedua, Buku satu. Salemba Empat. Jakarta.
- Silaban, dkk. 2010. “*Manajemen Keuangan. Teori dan Aplikasi –Edisi Pertama*”,Medan: Universitas HKBP Nommensen
- Soemarso, R.S. 2002. “*Akuntansi Intermediate, Ikhtiar Teori & Soal Jawa*”: Yogyakarta: BPFE
- Sufiana, Nina.2010.” *Pengaruh Perputaran Kas, Perputaran Piutang dan Perputaran Persediaan Terhadap Provitabilitas*”. Skripsi. Fakultas Ekonomi Universitas Udayana (Unud), Bali, Indonesia e-mail: ninasufiana@gmail.com
- Prof. Dr. Zaki Baridwan, M.Sc., Akuntan. 2015. ”*Intermediate Accounting*”. Edisi Kedelapan. Fakultas Ekonomika dan Bisnis UGM; Yogyakarta.