

Analisis tingkat perputaran piutang dan penentuan pelanggan pada hotel ibis bali kuta

Vinsensius Efoyus Ndarung¹) Ni Made Ariani²) Ni Nyoman Sri Aryanti³)

Diploma IV Pariwisata, Fakultas Pariwisata, Universitas Udayana,
Jl Doktor Goris No 7, Denpasar Timur, 80114
Email : faryisndarung@gmail.com

Abstrak

Laporan ini bertujuan untuk menganalisis tingkat perputaran piutang dan penentuan pelanggan pada Hotel Ibis Bali Kuta. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penetapan pelanggan dan seberapa besar tingkat perputaran piutang pada Hotel Ibis Bali Kuta. Analisis tingkat perputaran piutang berguna untuk mengetahui penerapan penentuan pelanggan dalam meminimalkan jumlah piutang tak tertagih. Metode penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif. Hasil dari penelitian ini akan menunjukkan bahwa kebijakan kredit yang ditetapkan Hotel Ibis Bali Kuta belum terlaksana dengan baik. Hasil analisis dari beberapa rasio membuktikan bahwa tingkat perputaran piutang pada Hotel Ibis Bali Kuta tidak sesuai yang diharapkan dimana hasil perhitungan rasio tingkat perputaran piutang hanya mencapai 8,34 kali dari standar yang diharapkan yaitu 12 kali. Kemudian hasil perhitungan *average collection period* berdasarkan nilai rata-rata yaitu 42 hari. Namun Hotel Ibis Bali Kuta menetapkan standar pengembalian piutang dalam waktu 30 hari. Selanjutnya hasil perhitungan rasio tunggakan berdasarkan nilai rata-rata yaitu 9,71%. Hal ini menunjukkan bahwa Hotel Ibis Bali Kuta belum mencapai target yang telah ditentukan yakni perusahaan hanya memperbolehkan sisa tunggakan pada pelanggan yaitu 5%. Hasil perhitungan rasio penagihan hotel Ibis Bali Kuta berdasarkan nilai rata-rata yaitu 90%. Sementara Hotel Ibis Bali Kuta menetapkan standar penagihan kepada pelanggan harus mencapai 100%. Hal tersebut menunjukkan bahwa Hotel Ibis Bali Kuta masih memiliki sisa piutang sekitar 10% yang belum tertagih kepada pelanggan.

Kata Kunci : Tingkat perputaran piutang, Penetapan Pelanggan.

Abstract

This report aims to analyze the level of accounts receivable turnover and customer determination at the Hotel Ibis Bali Kuta. This study aims to determine the determination of customers and how much of the accounts receivable turnover at the Hotel Ibis Bali Kuta. Accounts receivable turnover analysis is useful for knowing the application of customer determination in minimizing the amount of bad debts. This research method uses a quantitative descriptive approach. The results of this study will show that the credit policy set by the Hotel Ibis Bali Kuta has not been implemented properly. The results of the analysis of several ratios prove that the rate of turnover of accounts receivable at the Hotel Ibis Bali Kuta is not as expected so that the calculation of the ratio of accounts receivable turnover is only 8.34 times the expected standard, which is 12 times. Then the results of the calculation of the average collection period are based on the average value of 42 days. However, Hotel Ibis Bali Kuta sets a standard for accounts receivable within 30 days. Furthermore, the calculation results of the arrears ratio based on the average value is 9.71%. This shows that the Hotel Ibis Bali Kuta has not reached the target set by the company, only allowing the remaining arrears to customers, namely 5%. The calculation result of the hotel billing ratio for Ibis Bali is based on an average value of 90%. Meanwhile, Hotel Ibis Bali Kuta sets the standard for customer billing to reach 100%. This shows that Hotel Ibis Bali Kuta still has an account remaining of around 10% that has not been collected to customers.

Keywords: Accounts receivable turnover rate, Customer Determination.

1. PENDAHULUAN

Bali merupakan salah satu ikon perkembangan pariwisata Indonesia yang sudah memiliki potensi besar dalam persaingan bisnis. Meningkatnya kunjungan wisatawan ke Bali membuat persaingan bisnis terus bersaing ketat, perusahaan diuntut untuk meraih posisi pasar, sehingga perusahaan melakukan berbagai strategi dalam memperoleh keuntungan serta cara untuk meningkatkan volume penjualan. Melakukan penjualan kepada pelanggan (konsumen), perusahaan dapat melakukannya secara tunai atau kredit. Setiap perusahaan akan lebih senang jika transaksi yang dilakukannya secara tunai, sebab perusahaan akan dengan cepat menerima kas dan kas tersebut bisa secepatnya berubah

menjadi kas perusahaan dan dapat digunakan untuk mendatangkan penghasilan berikutnya. Tetapi, di lain hal para pelanggan juga umumnya lebih senang memilih perusahaan yang boleh melakukan penjualan kredit, karena dengan mereka melakukan kredit maka pembayarannya dapat di tunda di lain waktu.

Penjualan kredit inilah yang menimbulkan piutang. Piutang merupakan hak yang dapat di tagih oleh perusahaan kepada pelangganyang timbul karena adanya suatu transaksi. Hotel Ibis telah lama melakukan penjualan secara kredit sebagai upaya untuk memperlancar bisnis. Penjualan secara kredit yang dilakukan oleh Ibis Bali Kuta, secara otomatis akan menimbulkan piutang bagi perusahaan.

Hotel Ibis Bali Kuta melakukan penjualan secara kredit maka akan menimbulkan piutang bagi pelanggan. Hal ini dilakukan dengan maksud dapat menarik lebih banyak pelanggan yang hendak menginap atau melakukan pertemuan di Hotel Ibis Bali Kuta. Upaya pemberian kredit kepada pelanggan, hotel Ibis Bali Kuta juga menetapkan penentuan calon pelanggan yang hendak melakukan kredit fasilitas di hotel Ibis Bali Kuta. Penentuan calon pelanggan ini dengan tujuan untuk mengetahui sejauh mana kemampuan perusahaan atau para pelanggan dapat membayar utang kepada hotel Ibis Bali Kuta. Upaya ini pun ditetapkan oleh hotel Ibis Bali Kuta sebagai upaya untuk menjaga keberlangsungan piutang.

Penjualan kredit yang dilakukan oleh hotel Ibis melakukan penjualan kredit fasilitas kepada beberapa perusahaan dan travel agent guna untuk meningkatkan laba perusahaan.

Tabel 1. Daftar Pelanggan dan Piutang di Hotel Ibis Bali Kuta Tahun 2015 -2018

NAMA PELANGGAN	TAHUN (Rp)			
	2015	2016	2017	2018
Garuda Manado	801.050.00			
Lion Air Crew	130.840.065	190.192.501	75.500.000	97.671.250
Haryono Travel	66.520.000			
Wisnu Selaras Abadi		95.916.700	73.000,00	36.500,00
Mitra Global Holiday	70.804.221	46.891.403		
TMS Tour – China	85.125.000	110.268.300		
Garuda Indonesia Airlines		40.557.426		39.020.013
A-Club		31.139.924	11.139.924	
C.Card Debit Mandiri			2.170.465	27.275.773
C.Card Master Mandiri			3.888.892	
Lion technical staff			171.260.013	1.425.000
Lion Thai Crew				7.125.000
Total	366.878.286	483.826.286	477.890.084	393.179.063

Sumber : Accounting Ibis Bali Kuta, 2019

Berdasarkan Tabel 1 dijelaskan bahwa pada tahun 2015 – 2018 piutang di Hotel Ibis Bali Kuta berfluktuasi. Pada tahun 2015 hotel Ibis memiliki jumlah piutang sebesar Rp.366.874.286. Pada tahun 2016 piutang hotel mengalami peningkatan yang cukup tinggi sebesar Rp. 483.826.430. Peningkatan ini terjadi karena banyaknya pihak travel dan perusahaan – perusahaan melakukan *credit facility* di Ibis Bali “Kuta. Pada tahun 2017 jumlah penjualan kredit Ibis Bali Kuta sedikit mengalami penurunan yakni Rp. 477.890.084 dengan jumlah tunggakan atau yang belum tertagih sebesar Rp.67.308.067. Pada tahun 2018 piutang yang masih tertunggak mengalami penurunan yang cukup besar yaitu sebesar Rp.27.606.513. Penurunan tersebut dikarenakan semakin lancarnya pelanggan dalam membayar kewajiban mereka, namun penurunan ini belum mencapai angka maksimal di sebabkan hotel Ibis masih belum bisa mengembalikan laba perusahaan sepenuhnya dari piutang yang belum tertagih.

Berdasarkan masalah diatas bahwa hotel Ibis Bali Kuta memiliki banyak piutang yang telah melewati jatuh tempo pembayaran oleh pelanggan. Selain itu, terdapat kurang lancarnya pembayaran

piutang oleh pelanggan kepada hotel Ibis Bali Kuta. Banyak travel agen dan beberapa perusahaan lain yang tidak membayar piutang kepada hotel Ibis Bali Kuta dan telah melewati jatuh tempo pembayaran. Perusahaan dan travel agen tersebut seperti Haryono Travel, Wisnu Selaras Abadi, Mitra Global Holiday, TMS Tour – China. Perusahaan tersebut sudah sejak tahun 2014 melakukan kredit fasilitas namun pada tahun 2016 – 2018 perusahaan tersebut mengalami kendala dalam membayarkan utang. Hal inilah yang menyebabkan hotel Ibis Bali Kuta tersendat karena adanya piutang yang belum di bayar oleh pelanggan.

Berdasarkan latar belakang tersebut, penulis tertarik untuk melakukan suatu penelitian dengan judul “analisis tingkat perputaran piutang dan penentuan pelanggan pada hotel Ibis Bali Kuta” sehingga dapat diketahui mengenai keadaan piutang Hotel Ibis Bali Kuta yang sebenarnya dan juga dapat mengetahui efektifitas pengelolaan piutangnya.

2. METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan di Hotel Ibis Bali Kuta yang berlokasi di Jl. Raya Kuta No 77 Kuta Kabupaten Badung Bali. Hotel Ibis Bali Kuta ini, berjarak sekitar 5 menit dari Bandara Ngurah Rai. Jarak tempuh dari Denpasar menuju hotel Ibis Bali Kuta sekitar 20 menit menggunakan roda dua dan 30 menit menggunakan roda empat.

Tabel 2. Definisi Operasional Variabel Tingkat Perputaran Piutang

No	Variabel	Indikator	Defenisi	Skala Pengukuran
1	Tingkat perputaran piutang	Receivable Turn Over	Gambaran tentang berapa kali (dalam rata-rata) piutang itu terjadi atau timbul dan diterima pembayarannya dalam suatu periode tertentu.	Rasio
		Average Collection Period	Jangka waktu yang diperlukan untuk mengumpulkan piutang menjadi kas	Rasio
		Rasio Tunggakan	Berapa besar jumlah piutang yang telah jatuh tempo dari sejumlah penjualan kredit yang belum tertagih	Rasio
		Rasio Penagihan	Aktivitas penagihan yang dilakukan atau berapa besar piutang yang tertagih dari total piutang yang dimiliki perusahaan.	Rasio

Sumber : Riyanto Sutrisno (2003)

Tabel 3. Definisi Operasional Variabel Kebijakan Kredit

No	Variabel	Indikator	Sub indikator	Pernyataan
1	Kebijakan Kredit	Character	1. Latar belakang 2. Kebiasaan pelanggan	1. Pelanggan dapat membayar piutang tepat waktu 2. Pola hidup pelanggan yang konsumtif
		Capacity	1. Kemampuan membayar 2. Dapat dipercaya	1. Pelanggan mampu membayar semua piutang dengan perusahaan lain 2. Pelanggan yang melakukan kredit bisa di

				perca ya oleh perusahaan – perusahaan lain
	Capital	1. Harta kekayaan 2. Laporan keuangan		1. Pelanggan memiliki harta yang cukup untuk membayar piutang 2. Pelanggan memiliki laporan keuangan yang dapat di percaya
	Collateral	1. Sertifikat 2. Rekening koran 3. Surat ijin usaha		1. Pelanggan mampu menyerahkan sertifikat sebagai jaminan 2. Pelanggan memberikan surat ijin usaha
	Condition	1. Laporan laba rugi 2. Catatan penjualan		1. Pelanggan mampu menyerahkan laporan laba rugi perusahaan 2. Pelanggan menyerahkan catatan penjualan barang atau jasa perusahaan.

Sumber : Riyanto Sutrisno (2003).

Jenis data dalam penelitian ini ada 2, yaitu data kualitatif dan data kuantitatif. Sugiyono (2016) Data Kualitatif adalah data yang tidak bernilai numerik atau nilainya bukan angka. Data ini biasanya didapat dari proses wawancara dan bersifat subjektif. Data Kuantitatif adalah data yang wujudnya dapat merupakan seperangkat ukuran angka-angka. Data kuantitatif diperoleh dari pengukuran langsung dilapangan maupun angka-angka yang diperoleh dari literatur-literatur penelitian.. Sumber data dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Menurut Sugiyono (2016). Data Primer adalah informasi data yang di peroleh dari sumber yang memberikan informasi secara langsung kepada pengumpulan data. Ada pun data primer yang didapat dalam penelitian ini yaitu sejarah berdirinya hotel, fasilitas yang dimiliki hotel, gambaran umum lokasi penelitian data atau informasi yang diperoleh tidak secara langsung dari responden tetapi dari pihak ketiga. Data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini berupa data yang di dapat dari buku, artikel, jurnal serta dokumen yang relevan dengan penelitian terkait pengendalian piutang dan perputaran piutang. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu Observasi, wawancara dan dokumentasi. Tehnik penentuan informan menggunakan *purposive sampling* Pada penelitian ini peneliti akan memulai dengan menentukan informan pangkal. Informan kunci dalam penelitian ini adalah *Chief Accounting* Bapak I Made Subagia Astra, yang dapat memberikan informasi mengenai proses pemberian kredit di Hotel Ibis Bali Kuta. Sedangkan informan pangkal di tentukan dengan kriteria seperti informan yang memahami dan mengerti masalah yang terkait dengan masalah piutang. Pada penelitian ini yang akan menjadi informan kunci adalah *account recivable* Hotel Ibis Bali Kuta yaitu Ibu Siska Prihandari. Teknik Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif kuantitatif Analisis deskriptif kuantitatif ini merupakan analisis yang bertujuan menjelaskan fenomena yang ada dengan menggunakan angka-angka yang ditemukan dalam penelitian seperti : *Receivable Turn Over, Average Collection Period, Rasio Tunggalan, Rasio Penagihan.*

1. *Receivable Turn Over*

Menurut Sutrisno (2003) rasio ini memberikan gambaran tentang berapa kali (dalam rata-rata) piutang itu terjadi atau timbul dan diterima pembayarannya dalam suatu periode tertentu. Rumus yang digunakan adalah :

$$RTO = \frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Piutang Rata-Rata}}$$

2. *Average Collection Period*

Sutrisno (2003) menyatakan bahwa ACP digunakan untuk mengetahui jangka waktu yang diperlukan untuk mengumpulkan piutang menjadi kas. Waktu perputaran piutang dinyatakan dalam hari, hal ini disebabkan syarat pembayaran yang ditetapkan didalam transaksi penjualan dinyatakan dalam satuan hari sebagai satuan waktu. Dengan rumus yaitu:

$$ACP = \frac{360}{\text{Receivable Turn Over}}$$

3. Rasio Tunggakan

Menurut Kasmir “Semakin kecil nilai tunggakan piutang, maka semakin baik bagi perusahaan. Sebaliknya semakin tinggi rasio tunggakan, maka semakin buruk kinerja perusahaan dalam menjaga piutang” Rumus rasio ini adalah :

$$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{\text{Saldo Piutang tak Tertagih}}{\text{Penjualan Kredit}} \times 100\%$$

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Hasil

Piutang merupakan suatu hal yang memiliki kontribusi besar dalam perusahaan sebagai aktiva lancar. Hotel Ibis Bali Kuta telah menetapkan kebijakan pemberian piutang kepada calon pelanggan. Berikut adalah daftar piutang yang diberikan oleh hotel Ibis Bali Kuta kepada pelanggan.

Tabel 4. Daftar Piutang di Hotel Ibis Bali Kuta Tahun 2015 -2018

Tahun	Jumlah Piutang yang Sudah Terbayar (Rp)	Jumlah Pemberian Kredit (Rp)	Tunggakan yang Belum Bayar (Rp)
2015	302.507.721	366.874.286	64.366.565
2016	443.544.516	483.826.430	40.281.914
2017	429.582.017	477.890.084	84.308.167
2018	365.572.550	393.179.063	12.606.513

Sumber : Accounting Ibis Bali Kuta, 2019

Berdasarkan tabel diatas, dapat dijelaskan bahwa penjualan kredit kepada pelanggan di Hotel Ibis Bali Kuta mengalami naik turun atau berfluktuasi.

Tabel 5. Perhitungan Rasio Perputaran Piutang

Rumus	Tahun	Penjualan kredit (Rp)	Piutang rata-rata (Rp)	RTO (Kali)
$RTO = \frac{\text{Penjualan kredit}}{\text{Piutang Rata - rata}}$	2016	483.826.430	52.324.339	9,24
	2017	477.890.084	62.294.990	7,67
	2018	393.179.063	48.457.290	8,11
Rata – rata perputaran piutang				8,34

Sumber : Hasil Perhitungan Rasio RTO, 2019.

Berdasarkan perhitungan rasio perputaran piutang yang dijelaskan pada Tabel 4.2, maka dapat dilihat bahwa rata – rata perputaran piutang pada Hotel Ibis Bali Kuta tahun 2015 – 2018 yaitu 8,34 kali dan mengalami fluktuasi. Pada tahun 2016 perputaran piutang mengalami penurunan yang cukup signifikan berputar hanya mencapai 7,67 kali yang berarti pada tahun tersebut Hotel Ibis Bali Kuta hanya dapat menerima pembayaran atas tagihan piutang sebanyak 7,67 kali. Pada tahun 2018 mengalami peningkatan cukup tinggi yakni 8,11 kali. Hal ini berarti Hotel Ibis Bali Kuta menerima pembayaran lebih cepat dari tahun sebelumnya.

Berdasarkan hasil rata – rata perhitungan RTO Hotel Ibis Bali Kuta, maka dapat dijelaskan bahwa, tahun 2016 – 2018 Hotel Ibis Bali Kuta pada setiap tahunnya hanya dapat menerima pembayaran

atas piutang sebesar 8,34 kali. Di lihat dari rata – rata industri yang di kemukakan oleh Kasmir (2012) bahwa, rata – rata tingkat perputaran piutang untuk industri >15 kali, maka Hotel Ibis Bali Kuta juga belum mampu mengembalikan piutang sesuai rata – rata industri. Selain itu juga, Hotel Ibis Bali Kuta menetapkan standar tingkat perputaran piutang yakni 12 kali. Hal ini berarti hotel Ibis Bali Kuta belum mampu mengembalikan piutang sesuai standar yang telah di tentukan oleh Hotel Ibis Bali Kuta sendiri.

Tabel 6. Hasil Perhitungan Rasio *Average Collection Period*

Rumus	Tahun	RTO (kali)	ACP (hari)
$ACP = \frac{360}{\text{Receivable turn over}}$	2016	9,24	38
	2017	7,67	46
	2018	8,11	44
Rata - Rata ACP			42

Sumber : Hasil Perhitungan Rasio ACP, 2019.

Berdasarkan Tabel diatas dapat dijelaskan bahwa periode pengumpulan piutang (ACP) rata – rata pengumpulan piutang pada Hotel Ibis Bali Kuta yakni 42 hari. Hasil perhitungan tingkat ACP Hotel Ibis Bali Kuta mengalami ketidaktepatan setiap tahunnya. Pada tahun 2016 mampu mengembalikan piutang dalam waktu 38 hari. Pada tahun 2017 mengalami keterlambatan yang cukup tinggi yaitu 46 hari. Kemudian pada tahun 2018 kembali mengalami sedikit peningkatan dalam proses pengembalian piutang yaitu 44 hari. Berdasarkan hasil perhitungan rata – rata dalam tiga tahun terakhir yaitu 2017 – 2018 Hotel Ibis Bali Kuta mampu mengembalikan piutang dalam waktu 42 hari. Hal ini berarti Hotel Ibis Bali Kuta telah melakukan penagihan dengan baik sesuai standar industri yang dikemukakan oleh Kasmir yaitu 60 hari meskipun pada tahun 2017 pengembalian piutang sedikit lebih lambat, namun pada tahun 2018 Hotel Ibis Bali Kuta mampu mengembalikan piutang dengan cepat. Sejalan dengan hal tersebut, Hotel Ibis Bali Kuta menetapkan standar pengembalian piutang yaitu dalam waktu 30 hari. Oleh karena itu, hasil perhitungan menunjukkan Hotel Ibis Bali Kuta belum mampu mengembalikan piutang dalam waktu 30 hari sesuai standar yang ditetapkan oleh Hotel Ibis Bali Kuta itu sendiri.

Tabel 7. Hasil Perhitungan Rasio Tunggakan

Rumus	Tahun	Piutang Tertunggak (Rp)	Penjualan Kredit (Rp)	Rasio Tunggakan (%)
$R. \text{ Tunggakan} = \frac{\text{Saldo Piutang Tertunggak}}{\text{Penjualan Kredit}} \times 100$	2016	40.281.914	483.826.430	8,3
	2017	84.308.167	477.890.084	17,64
	2018	12.606.513	393.179.063	3,2
Rata – rata				9,71

Sumber : Hasil Perhitungan Rasio Tunggakan, 2019.

Berdasarkan hasil perhitungan terhadap rasio tunggakan pada Hotel Ibis Bali Kuta, terlihat jelas terjadinya perubahan presentase terhadap penjualan kredit. Rata – rata perhitungan rasio tunggakan dari tahun 2016 – 2018 yaitu 9,71% . Pada tahun 2016 dari 100% jumlah penjualan kredit, masih ter dapat 8,3% modal Hotel Ibis Bali Kuta yang tertahan dalam bentuk piutang. Hal tersebut tidak memberikan

dampak negatif terhadap hotel Ibis Bali Kuta, karena hasil ini menunjukkan adanya kemampuan Hotel Ibis Bali Kuta untuk mengendalikan piutang yang tertunggak. Kemudian pada tahun 2017 mengalami peningkatan yang cukup besar yaitu 17,64%. Hotel Ibis Bali Kuta menetapkan nilai persentase tunggakan 10% piutang yang boleh tersisa setiap tahunnya. Namun dalam perjalananya terjadi penyimpangan seperti yang terjadi pada tahun 2017, dimana tunggakan terjadi mencapai 17,64%. Namun pada tahun 2018 Hotel Ibis Bali Kuta mampu mengendalikan tunggakan tersebut ke angka yang normal sehingga tidak memberikan dampak buruk yang signifikan terhadap kas.

Tabel 8. Hasil Perhitungan Rasio Penagihan

Rumus	Tahun	Piutang Tertagih (Rp)	Total Pitang (Rp)	Rasio Penagihan (%)
R. Penagihan = $\frac{\text{Piutang Tertagih}}{\text{Total Piutang}} \times 100\%$	2016	443.544.516	483.826.430	91
	2017	429.582.017	477.890.084	89
	2018	365.572.550	393.179.063	92
Rata – Rata Penagihan				90

Sumber : Hasil Perhitungan Rasio Penagihan, 2019.

Berdasarkan Tabel diatas diperoleh hasil perhitungan nilai rata – rata mulai dari tahun 2016 – 2018 yaitu 90%. Jumlah piutang yang tertagih yang dilakukan oleh hotel Ibis Bali Kuta paling rendah terjadi pada tahun 2017 yaitu 89%. Hal ini menunjukkan bahwa kurangnya proses penagihan yang dilakukan oleh Hotel Ibis Bali Kuta. Rasio penagihan yang paling tinggi terjadi pada tahun 2018 yaitu 92%. Berdasarkan rata – rata penagihan yang dilakukan oleh Hotel Ibis Bali Kuta yakni 90%, artinya dalam tiga tahun terakhir mereka mampu melakukan penagihan hanya mencapai 90% untuk setiap tahun. Hal ini berarti Hotel Ibis Bali Kuta masih memiliki 10% piutang yang belum tertagih setiap tahunnya.

3.2 Pembahasan

Demi mencapai tujuan dari Hotel Ibis Bali Kuta, maka manajemen hotel perlu mempertimbangkan kebijakan- kebijakan yang dapat memberikan arahan pada pencapaian hasil akhir dari tujuan tersebut. Kebijakan piutang yang diterapkan Hotel Ibis Bali Kuta diharapkan mampu memberikan efek yang baik dalam pengelolaan piutang, oleh karena hal tersebut menyangkut aset hotel, maka perlu dilakukan pengendalian. Penjualan kredit yang dilakukan oleh Hotel Ibis Bali Kuta merupakan upaya untuk meningkatkan volume penjualan dimana akan mampu meningkatkan pendapatan. Berkaitan dengan upaya pengelolaan piutang yang dilakukan oleh Hotel Ibis Bali Kuta, berikut adalah tabel mengenai informasi penjualan kredit di Hotel Ibis Bali Kuta.

Berdasarkan simpulan diatas bahwa, untuk menentukan calon pelanggannya, Hotel Ibis Bali Kuta telah menetapkan kebijakan dalam menentukan pelanggan yang akan melakukan kredit fasilitas. Namun Hotel Ibis Bali Kuta belum menetapkan semua *the 5 C's of credit*. Untuk melengkapi data mengenai penetapan pelanggan pada hotel Ibis Bali Kuta, hal yang dilakukan oleh penulis yaitu melakukan wawancara dengan *chief accounting* Ibis Bali Kuta.

Bapak I Made Subagia Astra “*menyatakan kalau di hotel kami ini dalam melakukan penilaian kepada pelanggan kami sudah tergabung dengan HCMA seluruh Bali. Sehingga kami sudah mengetahui watak dari seorang calon pelanggan, jika memang calon nasabah itu benar ingin melakukan kredit fasilitas pada hotel ini tentu mereka harus melengkapi berkas – berkas persyaratan dan telah di survei dan bisa menanggapi persyaratan yang telah di tentukan*”.

Awal kami memberlakukan penjualan kredit ini di mulai dari penawaran oleh sales kepada tamu yang menginap di sini. Jika tamu kami berniat untuk melakukan kredit fasilitas maka pihak sales akan menjelaskan prosedur sesuai dengan ketentuan yang berlaku disini. Kami memberikan kredit kepada tamu dengan persyaratan seperti foto copy ktp, NPWP, rekening koran dan surat jaminan.

Untuk saat ini kami hanya memberlakukan penilaian pada watak pelanggan yaitu melalui survey tadi, kemudian untuk jaminan itu sudah melengkapinya sesuai apa yang kami butuhkan. (19 juli 2019)

Berdasarkan hasil perhitungan rasio keuangan yaitu perhitungan *Receivable turn over*, *Average collection period*, rasio tunggakan maupun rasio penagihan dapat di ketahui bagaimana keadaan tingkat perputaran piutang pada Ibis Bali Kuta. Hasil perhitungan rasio perputaran piutang, Ibis Bali Kuta tidak efektif. Semakin cepat syarat pembayaran semakin baik bagi perusahaan, karena semakin cepat modal kerja yang tertanam dalam bentuk piutang kembali menjadi modal atau kas, yang berarti semakin tinggi tingkat perputaran piutang. Penilaian kerja menurut Kasmir (2014:187) rata – rata perputaran piutang untuk industri adalah 15 kali. Jadi RTO Ibis Bali Kuta dapat dikatakan tidak baik karena belum mencapai rata – rata industri, selain itu Ibis Bali Kuta juga belum mencapai target perputaran piutang Ibis Bali Kuta yaitu 10 kali berputar dalam satu periode. Hal tersebut terjadi akibat dari kurangnya kinerja AR dalam melakukan penagihan piutang kepada pelanggan. Data perhitungan ACP, hasilnya akan bergantung pada hasil perhitungan RTO. Dimana semakin besar RTO semakin baik pula bagi perusahaan, karena modal yang terikat dalam piutang dapat kembali dengan cepat menjadi kas. Rasio ACP itu sendiri dari tahun ke tahun mengalami fluktuasi atau naik - turun. Pada tahun 2016 rasio ACP sangat kecil, hal ini akan berarti kinerja Ibis Bali Kuta dalam mengembalikan piutang cukup baik. Apabila makin kecil rasio tunggakan berarti semakin baik bagi perusahaan dalam pengelolaan piutangnya. Pada tahun 2017 nilai ACP Ibis Bali Kuta sangat tinggi yaitu 98 hari. Hal ini berarti upaya dalam proses pengembalian piutang Ibis Bali Kuta sangat berkurang dan jika di lihat dari hasil tersebut, dapat merugikan perusahaan karena dana yang di miliki terus tertanam dalam piutang. Rasio tunggakan Ibis Bali Kuta mengalami penurunan setiap tahunnya. Menurut Kasmir “Semakin kecil nilai tunggakan piutang, maka semakin baik bagi perusahaan. Sebaliknya semakin tinggi rasio tunggakan, maka semakin buruk kinerja perusahaan dalam menjaga piutang”. Berdasarkan hasil perhitungan rasio tunggakan dapat dilihat bahwa Ibis Bali Kuta cukup baik dalam menjaga piutang yang tertunggak. Rasio penagihan pada Ibis Bali Kuta juga mengalami hal yang berbeda. Dimana setiap tahunnya penagihan yang dilakukan oleh Ibis Bali Kuta semakin meningkat. Hasil perhitungan ini memberikan gambaran mengenai kinerja Ibis Bali Kuta dalam melakukan proses penagihan terus berkembang baik. Pada tahun 2016 upaya penagihan yang dilakukan oleh Ibis Bali Kuta sangat rendah. Hal ini dapat memicu pad akas perusahaan yang terus tertanam dalam piutang Dalam perjalanan untuk menjaga dan mengantisipasi terhadap pelanggan yang melanggar waktu pembayaran. Tindakan yang dilakukan yaitu dengan melakukan kunjungan personal. Demi mengurangi resiko piutang sebaiknya selain mempertimbangkan gaji calon pelanggan. Pada tahun 2017 terjadi masalah yang cukup serius yang terjadi di hotel Ibis Bali Kuta, dimana tingkat perputaran piutang sangat rendah jika dibandingkan dengan tahun 2016 dan 2018. Masalah ini akibat dari perusahaan dimana pada tahun 2017 banyak yang melakukan penyeteroran namun tidak jelas siapa yang menyeteror piutang tersebut. Kemudian dalam menentukan calon pelanggan baru,

Ibis Bali Kuta juga tidak memperhatikan dengan baik terhadap 5 C yaitu *character, collateral, capacity, capital, condition of economy*. Sehingga banyak piutang yang tidak di bayarkan oleh pelanggan.

4. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan mengenai analisis tingkat perputaran piutang pada hotel Ibis Bali Kuta maka dapat di simpulkan rasio RTO dapat kita lihat bahwa tingkat perputaran piutang perusahaan dari tahun ke mengalami fluktuasi (naik-turun). Semakin cepat pembayaran kredit, maka piutang sebagai modal kerja dapat kembali menjadi modal atau kas, rasio ACP sangat kecil, hal ini akan berarti kinerja Ibis Bali Kuta dalam mengembalikan piutang cukup baik. Dalam rasio tunggakan Ibis Bali Kuta mampu menangani pengembalian piutangnya dengan baik. Rasio penagihan Ibis Bali Kuta cukup stabil dan terus meningkat setiap tahunnya. Faktor-faktor yang mempengaruhi piutang pada Ibis Bali Kuta berdasarkan hasil wawancara adalah : Volume penjualan kredit, Syarat penjualan kredit, Ketentuan tentang pembatasan kredit, Kebijakan dalam pengumpulan piutang, Kebiasaan membayar dari para pelanggan

Ucapan Terima Kasih

Pada kesempatan ini saya ingin mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah mendukung dan membimbing saya selama proses penyusunan artikel ini. Penulis menyadari bahwa artikel ini masih jauh dari sempurna, mengingat keterbatasan kemampuan dan pengetahuan yang dimiliki. Oleh karena itu, penulis sangat mengharapkan adanya kritik dan saran yang bersifat membangun demi sempurnanya laporan ini. Akhir kata, semoga laporan ini dapat bermanfaat bagi pembaca.

5. DAFTAR PUSTAKA

- Arista, Fany dan Baldrick Siregar. 2009. *Jurnal Ekonomi & Bisnis vol. 3, No. 1 Maret 2009*. STIE; Yogyakarta
- Febriani Tayang. 2013. "Analisis Kebijakan Pengelolaan Piutang Usaha Berdasarkan Rasio Keuangan Pada Hotel Novotel Batam" *Jurnal Ilmiah*.
- Baridwan, Zaki. 2004. *Intermediate Accounting*, Edisi Kedelapan. Yogyakarta: BPFE.
- Damanik Melani. 2017. "Pengaruh perputaran kas dan perputaran piutang dalam meningkatkan laba bersih Pada PT indofood suka makmur tbk". *Jurnal*. Fakultas Ekonomi. Universitas Islam Negeri Sumatera Utara. Medan
- Gunawan Adisaputra. 2003. *Analisa Laporan Keuangan*. Liberty:Yogyakarta.
- Gusti Yudha. 2010. "Pengaruh Perputaran Kas, Perputaran Piutang dan Efisiensi Penggunaan Modal Kerja Terhadap Rentabilitas Lembaga perkreditasi Desa Adat Celuk Sukawati". *Skripsi Sarjana Ekonomi Universitas Udayana*.
- Harahap, Sofyan Syafri. 2010. *Analisis Kritis atas Laporan Keuangan*. Jakarta : Rajawali Pers.
- Jayanti Agung. 2014. *Pengaruh pembayaran kartu kredit dari travel agent terhadap revenue hotel the Heaven Bali Seminyak*. (skripsi) Program Studi Diploma IV Pariwisata Universitas Udayana, Denpasar.
- Jusup Haryono. 2005. *Dasar – Dasar Akuntansi*. Yogyakarta. Sekolah tinggi ekonomi YKPN
- Kasmir. 2012. *Analisis Laporan Keuangan*. PT. Raja Grafindo. Jakarta
- Keown, J. 2008. *Manajemen Keuangan Prinsip dan Penerapan*. Macanang Jaya Cemerlang
- Mitayani Dhenok.2016. "Analisis Piutang tak Tertagih Terhadap Tingkat Perputaran Piutang pada CV. Berlian Abadi Surabaya". *Jurnal Ilmiah*
- Nurjanah. 2012. "Analisis Tingkat Perputaran Piutang Pada PT.Adira Finance Makasar" *Jurnal ilmiah*.