

BAB III

PEMBAHASAN

3.1 Tinjauan Umum Organisasi

3.1.1. Sejarah dan Perkembangan PT. Sehati Prima Husada

PT. SEHATI PRIMA HUSADA telah terbit dan mendapat izin dari Pemerintah Indonesia khususnya di kementerian Kesehatan Republik Indonesia, PT. SEHATI PRIMA HUSADA adalah Perusahaan dibidang Distribusi, perdagangan dan pemasaran kefarmasian, berlabel Perusahaan Besar Farmasi (PBF) kami siap bekerja sama dengan Pabrik obat dan sarana farmasi lainnya serta bersama pemerintahan terkait dalam upaya mendistribusikan obat sesuai dengan CDOB, sehingga pemerataan dan daya jangkauan obat serta kebutuhan farmasi lainnya agar lebih dekat dengan masyarakat.

Kami berdiri dari tahun 2017 pendirian Sehati Prima Husada ini terinspirasi dari keadaan pasar dimana pengadaan obat atau alkes dipasaran seperti ini agak kesulitan para pengusaha retail dan fasilitas kefarmasian di sekitar kami. Dari hal ini kami terpanggil dan merasa perlu ikut berperan dalam hal membantu pengusaha retail, atau fasilitas kefarmasian di dekat kami, untuk mencukupi kebutuhan farmasi masyarakat.

3.1.2. Bidang Kegiatan PT. Sehati Prima Husada

PT. Sehati Prima Husada telah terbit dan mendapat izin dari Pemerintah Indonesia khususnya di kementerian Kesehatan Republik Indonesia, Adapun Kegiatan yang dilakukan dalam perusahaan :

1. Pelayanan berkualitas mengedukasi : Kami memberikan pelayanan yang

profesional & efisien dengan sepenuh hati, sebaik mungkin mengedukasi masyarakat baik via online atau langsung.

2. Mengutamakan Pelanggan : Kami memperhatikan apa saja kebutuhan konsumen & memperbaiki produk sebaik mungkin, kami mendengarkan pendapat mereka dan berusaha keras memberi solusi tertib pada konsumen kami.

3. Kinerja Unggul : Kami antusias dengan pekerjaan ini, hal yang mendorong terhadap komitmen keunggulan dan pelayan yang diberikan.

4. Berinovasi & Berkembang : Kami merangkul perubahan dan senantiasa berinovasi untuk memberikan pelayan kesehatan yang berkualitas, menggabungkan teknologi terkini & menggerakkan standar baru bagi industri dunia kesehatan.

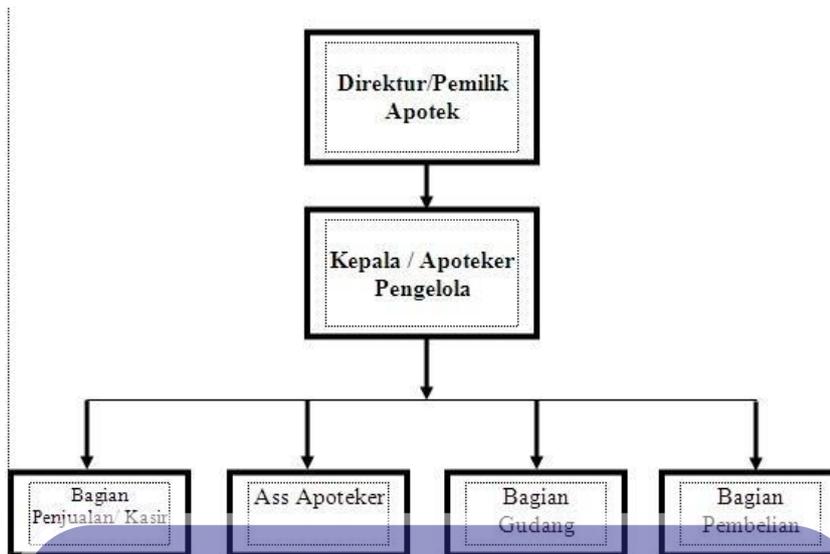
5. Integritas : kami memberikan pelayanan beretika dengan memenuhi semua persyaratan hukum dan peraturannya, untuk memastikan penyampaian dalam pelayan & produk terbaik, kami mewujudkan nilai nilai kejujuran & keterbukaan.

6. Perbedaan dan partisipasi : kami berkomitmen untuk mengembangkan & mempertahankan lingkungan yang beragam diaman kami menyambut & Mendukung setiap konsumen dari berbagai latar belakang menjadi mitra kerja dari dinas kesehatan & saran pelayan Kesehatan.

3.1.3. Struktur dan Tata Kerja PT. Sehati Prima Husada

1. Struktur PT. Sehati Prima Husada

Berikut adalah struktur perusahaan PT. Sehati Prima Husada



Gambar 3 1 Struktur PT. Sehati Prima Husada

Sumber : Company Profile PT. Sehati Prima Husada

1. **Direktur/Pemilik Apotek Tujuan Jabatan**
Penanggung jawab administrasi dan operasional perusahaan.
2. **Kepala/ Apoteker Pengelola Tujuan Jabatan**
Memimpin kegiatan apotek baik teknis maupun non teknis kefarmasian (pembuatan termasuk pengendalian mutu sediaan farmasi, pengamanan, pengadaan, penyimpanan dan pendistribusian atau penyaluran obat, pengelolaan obat, pelayanan obat atas resep dokter, pelayanan informasi obat, serta pengembangan obat, bahan obat dan obat tradisional).
3. **Bagian Penjualan Kasir Tujuan Jabatan**
Melayani transaksi jual beli di Apotek, Mencatat dan memeriksa Riwayat penjualan, Membuat laporan penjualan obat.
4. **Ass Apoteker Tujuan Jabatan**
Melaksanakan penyiapan pekerjaan kefarmasian yang meliputi penyiapan rencana kerja kefarmasian, penyiapan rencana kerja kefarmasian, penyiapan pengelolaan perbekalanfarmasi dan penyiapan pelayanan farmasi klinik.
5. **Bagian Gudang Tujuan Jabatan**
Pengelolaan, Penerimaan, penyimpanan dan pendistribusian perbekalan farmasi dan peralatan kesehatan yang diperlukan dalam rangka pelayanan Kesehatan.

6. Bagian Pembelian Tujuan Jabatan

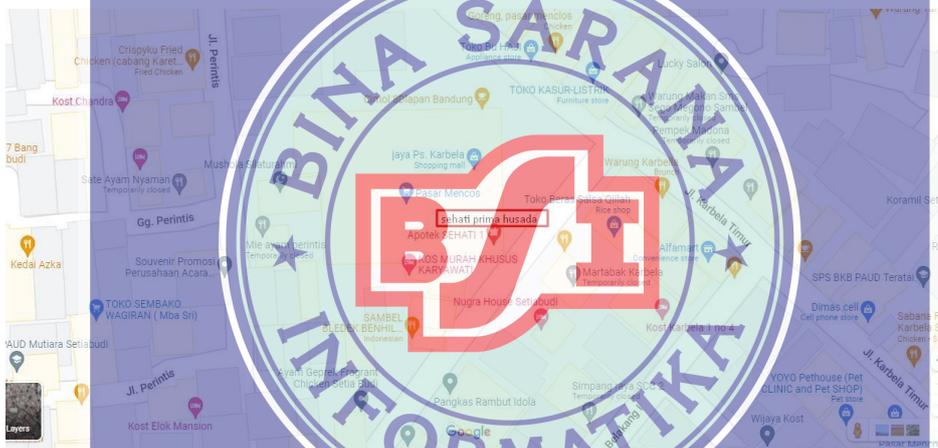
Melakukan pembelian barang dari supplier atau pemasok untuk menjaga jumlah stok hingga melakukan negosiasi vendor.

2. Tata Kerja PT. Sehati Prima Husada

Tata Kerja dalam PT. Sehati Prima Husada yaitu semua bentuk kegiatan yang dilakukan bagian – bagian tim harus ada laporan dan pemberitahuan bentuk kegiatan tersebut.

3.1.4. Gambar peta Lokasi PT. Sehati Prima Husada

Berikut adalah peta lokasi PT. Sehati Prima Husada :



Gambar 3 2 Peta Lokasi PT. Sehati Prima Husada

Sumber : Company Profile PT. Sehati Prima Husada

3.2. Hasil Penelitian

3.2.1. Data Piutang PT. Sehati Prima Husada pada Tahun

2022 disajikan dalam tabel berikut :

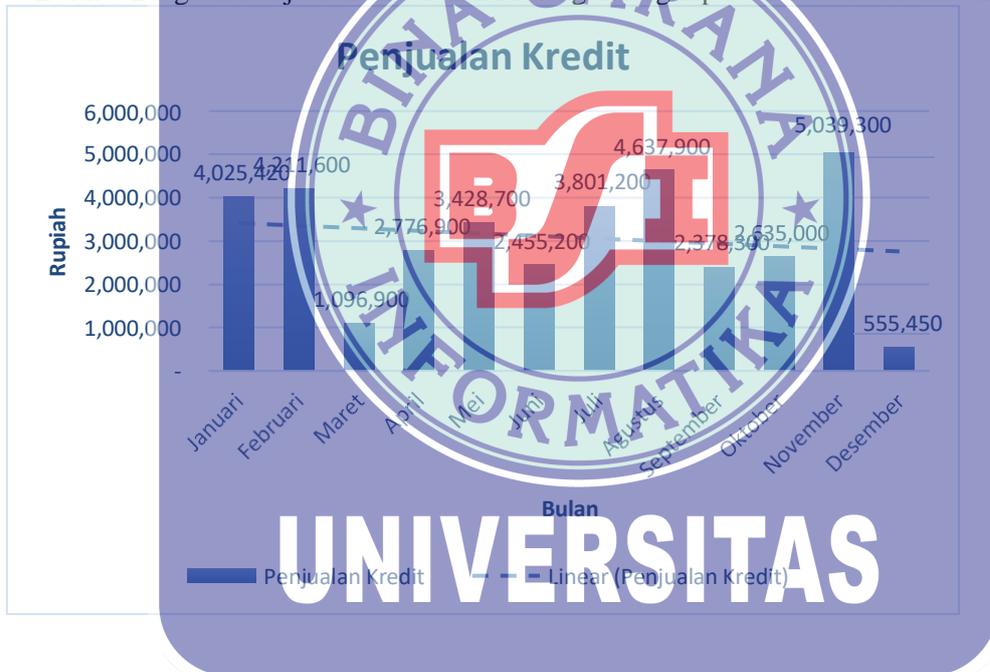
| Bulan | Saldo Awal | Penjualan Kredit | Total Piutang | Piutang Tertagih | Piutang Tertunggak |
|----------|------------|------------------|---------------|------------------|--------------------|
| Januari | 54.714.659 | 4.025.420 | 58.740.079 | 4.200.000 | 54.540.079 |
| Februari | 54.540.079 | 4.211.600 | 58.751.679 | 4.015.700 | 54.735.979 |
| Maret | 54.735.979 | 1.096.900 | 55.832.879 | - | 55.832.879 |
| April | 55.832.879 | 2.776.900 | 58.609.779 | 2.100.000 | 56.509.779 |

| | | | | | |
|-----------|------------|-----------|------------|-----------|------------|
| Mei | 56.509.779 | 3.428.700 | 59.938.479 | 4.500.000 | 55.438.479 |
| Juni | 55.438.479 | 2.455.200 | 57.893.679 | 2.675.500 | 55.218.179 |
| Juli | 55.218.179 | 3.801.200 | 59.019.379 | 2.500.000 | 56.519.379 |
| Agustus | 56.519.379 | 4.637.900 | 61.157.279 | 5.025.000 | 56.132.279 |
| September | 56.132.279 | 2.378.300 | 58.510.579 | 2.000.000 | 56.510.579 |
| Oktober | 56.510.579 | 2.635.000 | 59.145.579 | 2.800.000 | 56.345.579 |
| November | 56.172.579 | 5.039.300 | 61.211.879 | 5.500.000 | 55.711.879 |
| Desember | 55.711.879 | 555.450 | 56.267.329 | 600.000 | 55.667.329 |

Tabel 3 1 Data Piutang PT. Sehati Prima Husada

Sumber : PT.Sehati Prima Husada

Berikut Diagram Penjualan Kredit dan Piutang Tertagih pada PT. Sehati Prima Husada :



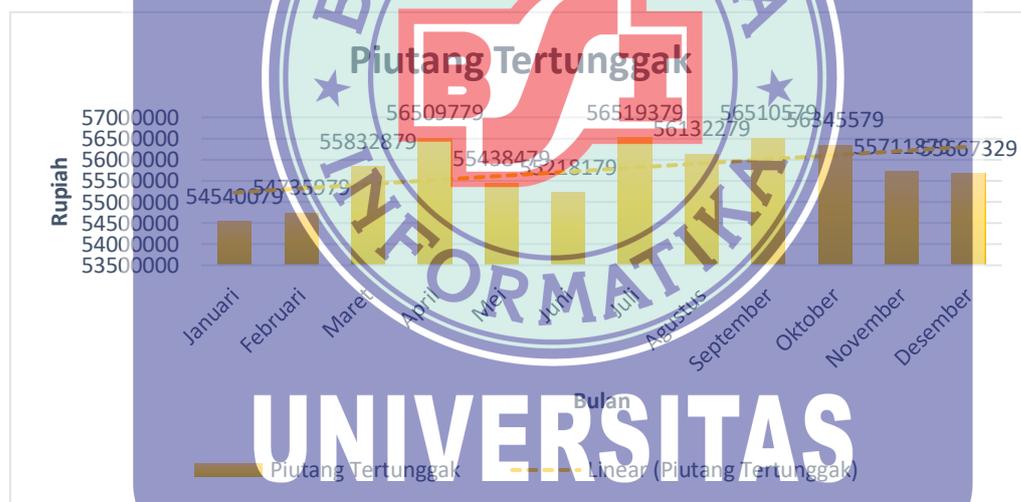
Dari diagram di atas dapat diketahui bahwa pada bulan Januari penjualan kredit Rp 4.025.420 sebesar Rp 4.200.000, Pada bulan Februari penjualan kredit mengalami kenaikan sebesar Rp 186.180 menjadi Rp 4.211.600. Bulan Maret penjualan kredit mengalami penurunan secara drastis yaitu sebesar Rp 3.114.700 dari bulan sebelumnya sehingga menjadi Rp 1.096.900. Pada bulan April penjualan kredit mengalami kenaikan sebesar Rp 1.680.000 dari bulan Maret sehingga menjadi Rp

2.776.900. Bulan Mei penjualan kredit mengalami kenaikan sebesar Rp 651.800 sehingga menjadi Rp 3.428.700. Bulan Juni penjualan kredit mengalami penurunan sebesar Rp 973.500 sehingga menjadi Rp 2.455.200. Bulan Juli penjualan kredit mengalami kenaikan sebesar Rp 1.346.700 sehingga menjadi Rp3.801.200. Bulan Agustus penjualan kredit mengalami kenaikan sebesar Rp 836.700 sehingga menjadi Rp 4.637.900. Bulan September penjualan kredit mengalami penurunan hampir 50% sebesar Rp 2.259.600 sehingga menjadi Rp 2.378.300. Bulan Oktober penjualan kredit mengalami kenaikan sebesar Rp 256.700 sehingga menjadi Rp 2.635.000. Bulan November penjualan kredit mengalami kenaikan sebesar Rp 2.404.300 sehingga menjadi Rp 5.039.300 dan Bulan Desember penjualan kredit mengalami penurunan drastis sebesar Rp 4.483.850 sehingga menjadi Rp 555.450. Jumlah penjualan kredit terjadi pada bulan November dan terendah pada bulan Desember. Secara umum penjualan kredit dan perusahaan selama satu tahun sangat fluktuatif.



Dari diagram di atas dapat diketahui bahwa pada bulan Januari piutang tertagih sebesar Rp 4.200.000, Pada bulan Februari piutang tertagih mengalami penurunan sebesar Rp 184.300 menjadi Rp 4.015.700. Bulan Maret tidak ada piutang tertagih. Pada bulan April piutang tertagih menjadi sebesar Rp 2.100.000. Bulan Mei piutang tertagih mengalami kenaikan sebesar Rp 2.400.000 sehingga

menjadi Rp 4.500.000. Bulan Juni piutang tertagih mengalami penurunan sebesar Rp 1.824.500 sehingga menjadi Rp 2.455.200. Namun, pada bulan Juli mengalami penurunan sebesar Rp 175.500 menjadi Rp 2.500.000 dan bulan Agustus mengalami kenaikan 2x lipat sebesar Rp 2.525.000 menjadi Rp 5.025.000. Namun pada bulan September mengalami penurunan sebesar Rp 3.025.000 menjadi Rp 2.000.000. Bulan Oktober mengalami kenaikan sebesar Rp 800.000 menjadi Rp 2.800.000. Bulan November mengalami kenaikan sebesar Rp 2.700.000 menjadi Rp 5.500.000 dan bulan Desember mengalami penurunan drastis sebesar Rp 4.900.000 menjadi Rp 600.000. Jumlah piutang tertagih tertinggi terjadi pada bulan November dan terendah pada bulan Maret. Secara umum piutang tertagih perusahaan selama satu tahun mengalami fluktuatif.



Dari diagram diatas dapat diketahui bahwa pada bulan Januari piutang tertunggak sebesar Rp 54.540.079. Pada bulan Februari piutang tertunggak mengalami kenaikan sebesar Rp 195.900 menjadi Rp 54.735.979. Pada bulan Maret piutang tertunggak mengalami kenaikan lagi sebesar Rp 1.096.900 menjadi Rp 55.832.879. Pada bulan April piutang tertunggak mengalami kenaikan lagi sebesar Rp 676.900 menjadi Rp 56.509.779. Pada bulan Mei piutang tertunggak mengalami penurunan sebesar Rp 1.071.300 menjadi Rp 55.438.479. Pada bulan

Juni piutang tertunggak mengalami penurunan sebesar Rp 220.300 menjadi Rp 55.218.179. Pada bulan Juli piutang tertunggak mengalami kenaikan sebesar Rp 1.301.200 menjadi Rp 56.519.379. Pada bulan Agustus piutang tertunggak mengalami penurunan kembali sebesar Rp 387.100 menjadi Rp 56.132.279. Pada bulan September piutang tertunggak mengalami kenaikan sebesar Rp 378.300 menjadi Rp 56.510.379. Pada bulan Oktober piutang tertunggak mengalami penurunan sebesar Rp 165.000 menjadi Rp 56.345.579. Pada bulan November piutang tertunggak mengalami penurunan sebesar Rp 633.700 menjadi Rp 55.711.879. Pada bulan Desember piutang tertunggak mengalami penurunan sebesar Rp 44.550 menjadi Rp 55.667.329. Jumlah piutang tertunggak tertinggi terjadi di bulan Juli dan paling rendah terjadi di bulan Januari. Secara umum piutang tertunggak perusahaan selama satu tahun mengalami fluktuatif

3.2.2 Receivable Turn Over (RTO)

Rasio ini mengukur berapa kali (dalam rata-rata) piutang yang terjadi pada suatu periode tertentu. Periode perputaran piutang adalah periode terikatnya modal dalam piutang yang tergantung dari syarat pembayarannya. Menghitung Receivable Turn Over – RTO

- a. Bulan Januari 2022

$$\text{Receivable Turn Over} = \frac{4.025.420}{54.627.369} = 0,074$$

$$\text{Rata-rata Piutang} = \frac{54.714.659 + 54.540.079}{2} = 54.627.369$$

- b. Bulan Februari 2022

$$\text{Receivable Turn Over} = \frac{4.211.600}{54.638.029} = 0,078$$

$$\text{Rata-rata Piutang} = \frac{54.540.079 + 54.735.979}{2} = 54.638.029$$

- c. Bulan Maret 2022

$$\text{Receivable Turn Over} = \frac{1.096.900}{55.284.429} = 0,020$$

$$\text{Rata-rata Piutang} = \frac{54.735.979+55.832.879}{2} = 54.284.429$$

d. Bulan April 2022

$$\text{Receivable Turn Over} = \frac{2.776.900}{56.171.329} = 0,050$$

$$\text{Rata-rata Piutang} = \frac{55.832.879+56.509.779}{2} = 56.171.329$$

e. Bulan Mei 2022

$$\text{Receivable Turn Over} = \frac{3.428.700}{55.974.129} = 0,062$$

$$\text{Rata-rata Piutang} = \frac{56.509.779+55.438.479}{2} = 55.974.129$$

f. Bulan Juni 2022

$$\text{Receivable Turn Over} = \frac{2.445.200}{55.328.329} = 0,045$$

$$\text{Rata-rata Piutang} = \frac{55.438.479+55.218.179}{2} = 55.328.329$$

g. Bulan Juli 2022

$$\text{Receivable Turn Over} = \frac{3.801.200}{55.868.779} = 0,069$$

$$\text{Rata-rata Piutang} = \frac{55.218.179+56.519.379}{2} = 55.868.779$$

h. Bulan Agustus 2022

$$\text{Receivable Turn Over} = \frac{4.637.900}{56.325.829} = 0,083$$

$$\text{Rata-rata Piutang} = \frac{56.519.379+56.132.279}{2} = 56.325.829$$

i. Bulan September 2022

$$\text{Receivable Turn Over} = \frac{2.378.300}{56.321.429} = 0,043$$

$$\text{Rata-rata Piutang} = \frac{56.132.279+56.510.579}{2} = 56.321.429$$

j. Bulan Oktober 2022

$$\text{Receivable Turn Over} = \frac{2.635.000}{56.428.079} = 0,047$$



$$\text{Rata-rata Piutang} = \frac{56.510.579+56.345.579}{2} = 56.428.079$$

k. Bulan Nopember 2022

$$\text{Receivable Turn Over} = \frac{5.039.300-173.000}{56.028.729} = 0,087$$

$$\text{Rata-rata Piutang} = \frac{56.345.579+55.711.879}{2} = 56.028.729$$

l. Bulan Desember 2022

$$\text{Receivable Turn Over} = \frac{555.450}{55.689.604} = 0,009$$

$$\text{Rata-rata Piutang} = \frac{55.711.879+55.667.529}{2} = 55.689.604$$

Hasil perhitungan RTO disajikan dalam tabel berikut :

| Bulan | Penjualan Kredit | Rata-rata piutang (Rp) | RTO (Kali) | Perubahan RTO |
|-----------|------------------|------------------------|------------|---------------|
| Januari | 4.025.420 | 54.627.369 | 0,074 | |
| Februari | 4.211.600 | 54.638.029 | 0,077 | -0,003 |
| Maret | 1.096.900 | 55.284.429 | 0,019 | 0,058 |
| April | 2.776.900 | 56.171.329 | 0,049 | -0,03 |
| Mei | 3.428.700 | 55.974.129 | 0,061 | -0,012 |
| Juni | 2.455.200 | 55.328.329 | 0,044 | 0,017 |
| Juli | 3.801.200 | 55.868.779 | 0,068 | -0,024 |
| Agustus | 4.637.900 | 56.325.829 | 0,082 | -0,014 |
| September | 2.378.300 | 56.321.429 | 0,042 | 0,04 |
| Oktober | 2.635.000 | 56.428.079 | 0,047 | -0,005 |
| November | 4.866.300 | 56.028.729 | 0,087 | -0,04 |
| Desember | 555.450 | 55.689.604 | 0,009 | 0,078 |

Tabel 3 2 Perhitungan RTO

Dari tabel diatas menunjukkan bahwa kinerja *Receivable Turn Over* (RTO) mengalami fluktuasi dari tahun ke tahun. Hal ini ditunjukkan pada peningkatan RTO yang terjadi pada bulan Februari mengalami peningkatan sebesar 3 kali. Pada Maret terjadi penurunan RTO yaitu 58 kali. Pada tahun berikutnya, yaitu April kembali mengalami kenaikan RTO sebesar 30 atau turun dan bulan Mei naik menjadi 12 kali.

Pada Juni terjadi penurunan sebesar 24 kali. Kinerja RTO perusahaan mencapai titikterendah yaitu pada bulan Desember sebesar 78 kali dan sebaliknya RTO yang tertinggi padatahun November 40 kali.

ini membuktikan bahwa perusahaan berusaha untuk memperbaiki kinerja piutangnyadengan cara meningkatkan penjualan kreditnya dan mengurangi dengan seminimal mungkinjumlah piutang tertunggaknya, karena pada dasarnya semakin tinggi tingkat perputaran piutang suatu perusahaan, maka semakin baik pengelolaan piutangnya, dan juga jika tingkat perputaran piutangnya tinggi berarti semakin pendek waktu terikatnya modal dalam piutang.

3.2.3 Average Collection Period (ACP)

Rasio ini berfungsi untuk mengetahui rata-rata hari yang diperlukan untuk mengumpulkan piutang dan mengubahnya menjadi kas. Hasil yang ditetapkan dari perhitungan ini akan dihubungkan dengan jumlah hari yang ditetapkan sebagai standar kreditperusahaan. Menghitung *Average collection Period* (ACP)ACP

a. Bulan Januari 2022

$$ACP = \frac{30}{0,074} = 405$$

b. Bulan Februari

$$ACP = \frac{30}{0,077} = 389$$

c. Bulan Maret 2022

$$ACP = \frac{30}{0,019} = 1.578$$

d. Bulan April 2022

$$ACP = \frac{30}{0,049} = 612$$

e. Bulan Mei 2022

$$ACP = \frac{30}{0,061} = 491$$

f. Bulan Juni 2022

$$ACP = \frac{30}{0,044} = 681$$

g. Bulan Juli 2022

$$ACP = \frac{30}{0,068} = 441$$

h. Bulan Agustus 2022

$$ACP = \frac{30}{0,082} = 365$$

i. Bulan September 2022

$$ACP = \frac{30}{0,042} = 714$$



j. Bulan Oktober

$$ACP = \frac{30}{0,047} = 638$$

k. Bulan November 2022

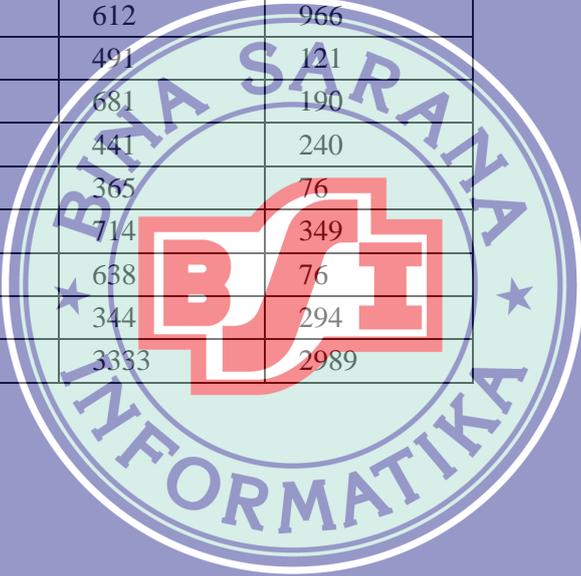
$$ACP = \frac{30}{0,087} = 344$$

l. Bulan Desember

$$ACP = \frac{30}{0,009} = 3.333$$

| Bulan | RTO (Kali) | ACP (Hari) | Perubahan ACP |
|-----------|------------|------------|---------------|
| Januari | 0,074 | 405 | |
| Februari | 0,077 | 389 | 16 |
| Maret | 0,019 | 1578 | 1189 |
| April | 0,049 | 612 | 966 |
| Mei | 0,061 | 491 | 121 |
| Juni | 0,044 | 681 | 190 |
| Juli | 0,068 | 441 | 240 |
| Agustus | 0,082 | 365 | 76 |
| September | 0,042 | 714 | 349 |
| Oktober | 0,047 | 638 | 76 |
| November | 0,087 | 344 | 294 |
| Desember | 0,009 | 3333 | 2989 |

Tabel 3 3Perhitungan ACP



UNIVERSITAS

Berdasarkan hasil yang diperoleh pada tabel diatas, perusahaan belum efektif dalam mengelola piutang usahanya sesuai dengan standar dan batas waktu yang telah ditentukan oleh perusahaan. Karena perusahaan menetapkan batas pelunasan atau tanggal jatuh tempo selambat-lambatnya 30 hari kalender sejak nota tagihan diterima oleh pengguna jasa. 73 Tingkat *Average collection period* (ACP) perusahaan sangat dipengaruhi oleh tingkat *Receivable Turn Over* (RTO) tahun bersangkutan. Semakin besar tingkat RTO perusahaan, maka semakin baik pula nilai ACPnya. Tingkat *Average Collection period* (ACP) perusahaan yang terbaik pada bulannovember, yaitu sebesar 344 hari, dimana tingkat perputaran piutangnya pun sangat tinggi sebesar 294 perubahan ACP . Sedangkan tingkat ACP perusahaan yang terendah adalah padabulan desember sebesar 3.333 perubahan ACP, dimana tingkat ACPnya mencapai 2.989 hari.

Perhitungan rasio ini dimaksudkan untuk menilai efisiensi dari upaya pengumpulan piutang perusahaan. Apabila umur rata-rata pengumpulan piutang selalu lebih besar daripada batas waktu yang telah ditetapkan perusahaan, berarti perusahaan dinyatakan kurang efisien dalam pengumpulan piutang.

3.2.4 Rasio Tunggakan

Rasio tunggakan ini digunakan untuk mengetahui berapa jumlah piutang yang telah jatuh tempo dari sejumlah penjualan kredit yang dilakukan dari piutang yang belum tertagi Adapun hasil perhitungan dari Rasio Tunggakan adalah sebagai berikut

UNIVERSITAS

a. Bulan Januari 2022

$$\text{Rasio Tunggal} = \frac{54.540.079}{58.740.079} \times 100\% \\ = 0,928 \%$$

b. Bulan Februari

$$\text{Rasio Tunggal} = \frac{54.735.979}{58.751.679} \times 100\% \\ = 0,931 \%$$

c. Bulan Maret 2022

$$\text{Rasio Tunggal} = \frac{55.832.879}{55.832.879} \times 100\% \\ = 1 \%$$

d. Bulan April 2022

$$\text{Rasio Tunggal} = \frac{56.109.779}{58.609.779} \times 100\% \\ = 0,924\%$$

e. Bulan Mei 2022

$$\text{Rasio Tunggal} = \frac{55.438.479}{59.938.479} \times 100\% \\ = 0,924 \%$$

f. Bulan Juni 2022

$$\text{Rasio Tunggal} = \frac{55.218.179}{55.893.679} \times 100\% \\ = 0,953 \%$$

g. Bulan juli 2022

$$\text{Rasio Tunggal} = \frac{56.519.379}{59.019.379} \times 100\% \\ = 0,957\%$$

h. Bulan Agustus 2022

$$\text{Rasio Tunggal} = \frac{56.132.279}{61.157.279} \times 100\% \\ = 0,917\%$$

c. Bulan September 2022

$$\text{Rasio Tunggal} = \frac{56.510.579}{50.510.579} \times 100\%$$

= 0,965%

d. Bulan Oktober 2022

$$\text{Rasio Tunggal} = \frac{56.345.579}{59.145.579} \times 100\% \\ = 0,952 \%$$

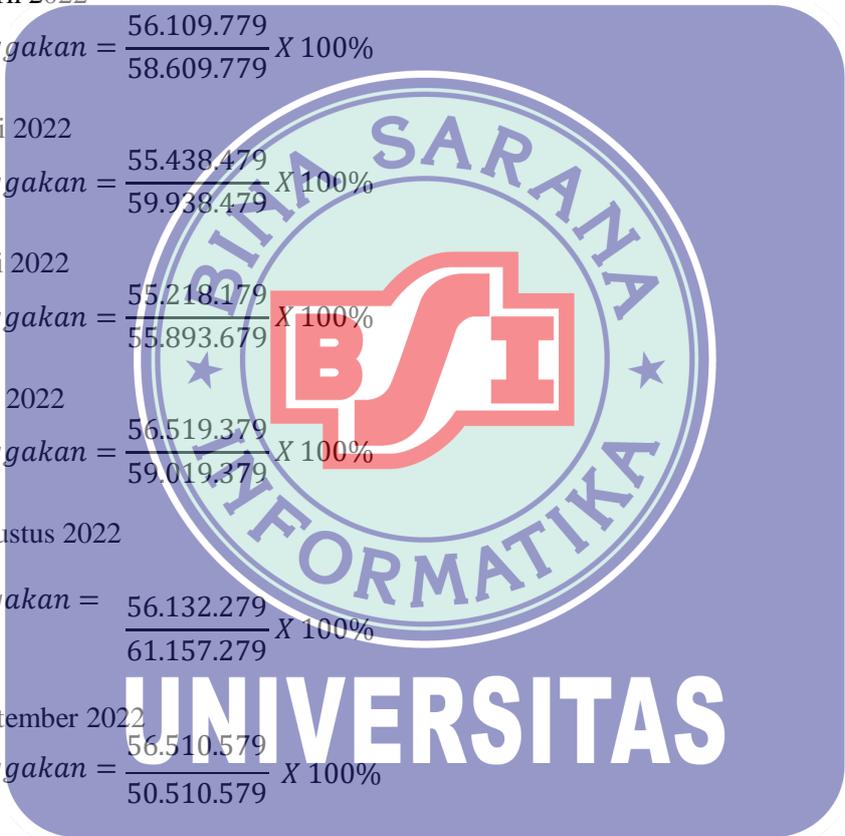
e. Bulan November 2022

$$\text{Rasio Tunggal} = \frac{55.711.879}{61.211.879} \times 100\%$$

= 0,910 %

I. Bulan Desember 2022

$$\text{Rasio Tunggal} = \frac{56.667.329}{56.267.329} \times 100\% = 0.989 \%$$



| Bulan | Jumlah Piutang Tertunggak (Rp) | Total Piutang Pada Periode yang Sama | Rasio Tunggakan |
|-----------|--------------------------------|--------------------------------------|-----------------|
| Januari | 54.540.079 | 58.740.079 | 0,93% |
| Februari | 54.735.979 | 58.751.679 | 0,93% |
| Maret | 55.832.879 | 55.832.879 | 1% |
| April | 56.509.779 | 58.609.779 | 0,96% |
| Mei | 55.438.479 | 59.938.479 | 0,92% |
| Juni | 55.218.179 | 57.893.679 | 0,95% |
| Juli | 56.519.379 | 59.019.379 | 0,96% |
| Agustus | 56.132.279 | 61.157.279 | 0,92% |
| September | 56.510.579 | 58.510.579 | 0,97% |
| Oktober | 56.345.579 | 59.145.579 | 0,95% |
| November | 55.711.879 | 61.211.879 | 0,91% |
| Desember | 55.667.329 | 56.267.329 | 0,99% |

Tabel 3.4 Perhitungan Rasio Tunggakan

Dari tabel diatas menunjukkan bahwa rasio tunggakan perusahaan mengalami fluktuasi dari tahun ke tahun. Pada bulan januari – februari rasio tunggakan stabil di angka 0,93%, dan terjadi penurunan tinggi di bulan maret sebesar 1% dan naik lagi dibulan April sebesar 0,96%. kinerja perusahaan membaik, dimana rasio tunggakan mencapai titik terkecil, yaitu sebesar 0,95 % terjadi dibulan mei, Hal ini terjadi karena perusahaan dapat meminimalkan piutang tertunggaknya menjadi Rp. 55.218.179,- walaupun jumlah total piutangnya meningkat menjadi Rp.59.938.479,-. Namun, pada bulan juni terjadi penurunan rasio tunggakan menjadi 0,95 %. Hal ini disebabkan jumlah piutang tertunggak yang sangat besar yaitu Rp. 55.218.179,-. Pada bulan juli terjadi kenaikan rasio tunggakan menjadi sebesar 0,96 %. Hal ini disebabkan karena jumlah piutang tertunggaknya sebesar Rp. 56.519.379,-

3.2.5 RASIO PENAGIHAN

Rasio ini digunakan untuk mengetahui sejauh mana aktivitas penagihan yang dilakukan atau berapa besar piutang yang tak tertagih dari total piutang yang dimiliki perusahaan. Rasio ini menunjukkan kemampuan perusahaan dalam melaksanakan kegiatan penagihan piutang.

Adapun hasil perhitungan dari Rasio Penagihan adalah sebagai berikut :

a. Bulan Januari

$$\text{Rasio Penagihan} = \frac{4.200.010}{58.740.079} \times 100\% \\ = 0,071 \%$$

b. Bulan Februari 2022

$$\text{Rasio Penagihan} = \frac{4.015.700}{58.751.679} \times 100\%$$

= 0,068%

c. Bulan Maret 2022

$$\text{Rasio Penagihan} = \frac{0}{55.832.879} \times 100\%$$

= 0 %

d. Bulan April 2022

$$\text{Rasio Penagihan} = \frac{2.100.000}{58.609.779} \times 100\%$$

= 0,035 %

e. Bulan Mei 2022

$$\text{Rasio Penagihan} = \frac{4.500.000}{59.938.479} \times 100\%$$

= 0,075%

f. Bulan Juni 2022

$$\text{Rasio Penagihan} = \frac{2.675.500}{57.893.679} \times 100\%$$

= 0,046 %

g. Bulan Juli 2022

$$\text{Rasio Penagihan} = \frac{2.500.000}{59.019.379} \times 100\%$$

= 0,0428 %

h. Bulan Agustus 2022

$$\text{Rasio Penagihan} = \frac{5.025.000}{61.157.279} \times 100\%$$

= 0,082 %

i. Bulan September 2022

$$\text{Rasio Penagihan} = \frac{2.000.000}{58.510.579} \times 100\%$$

= 0,034 %

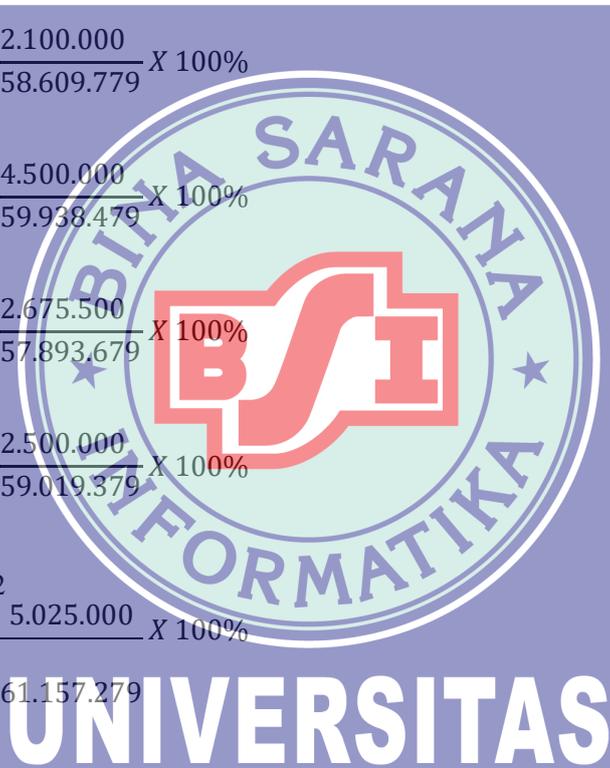
j. Bulan Oktober 2022

$$\text{Rasio Penagihan} = \frac{4.800.000}{59.145.579} \times 100\%$$

= 0,047%

k. Bulan November 2022

$$\text{Rasio Penagihan} = \frac{5.500.000}{61.211.879} \times 100\%$$



= 0,089 %

l. Bulan Desember

$$\text{Rasio Penagihan} = \frac{600.000}{56.267.239} \times 100\%$$

= 0,010%

| Bulan | Jumlah Piutang Tertagih (Rp) | Total Piutang (Rp) | Rasio Penagihan(%) |
|-----------|------------------------------|--------------------|--------------------|
| Januari | 4.200.000 | 58.740.079 | 0,07% |
| Februari | 4.015.700 | 58.751.679 | 0,07% |
| Maret | - | 55.832.879 | 0% |
| April | 2.100.000 | 58.609.779 | 0,04% |
| Mei | 4.500.000 | 59.938.479 | 0,08% |
| Juni | 2.675.500 | 57.893.679 | 0,05% |
| Juli | 2.500.000 | 59.019.379 | 0,04% |
| Agustus | 5.025.000 | 61.157.279 | 0,08% |
| September | 2.000.000 | 58.510.579 | 0,03% |
| Oktober | 2.800.000 | 59.145.579 | 0,05% |
| November | 5.500.000 | 61.211.879 | 0,09% |
| Desember | 600.000 | 56.267.329 | 0,01% |

Tabel 3.5 Perhitungan Rasio Penagihan

Dari tabel diatas menunjukkan bahwa rasio penagihan perusahaan juga mengalami fluktuasi dari tahun ke tahun. Pada bulan januari - februari kinerja perusahaan stabil, dimana rasio penagihan sebesar 0,07 %. Hal ini terjadi karena perusahaan dapat memaksimalkan divisi administrasi/penatausahaan piutang sehingga jumlah piutang tertagihnya menjadi Rp. 58.740.079,- walaupun jumlah total piutangnya menaik menjadi Rp. 58.751.679,- Namun pada bulan mei tidak ada kenaikan dan penurunan dikarenakan jumlah piutang tertagih sebesar 0 dan rasio penagihan 0%, Pada bulan April , terjadi penurunan rasio penagihan menjadi sebesar 0.04 % dari tahun sebelumnya. Hal ini disebabkan karena perusahaan menurun kinerja bagian penagihan hingga jumlah piutang tertagih menjadi sebesar Rp. 2.100.000,- . Puncak tertinggi persentase rasio penagihan terjadi di bulan november sebesar 0,09% dikarenakan jumlah piutang tertagih 5.500.000, namun terjadi penurunan Kembali di bulan Desember sebesar 0.01 dengan jumlah piutang tertagih itu menjadi titik terendah perusahaan dalam angka rasio penagihan dan jumlah piutang tertagih.