

## **Analisis Pengendalian Piutang Terhadap Profitabilitas Pada Pt. Serba Jaya Motor Kabupaten Pinrang**

Mulyana Machmud<sup>1</sup>, Ardiyanti Aris, S.H.,M.H<sup>2</sup>, Hasrullah<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup> Andi Sapada Institute, South Sulawesi

### **Abstrak**

Analisis pengendalian piutang terhadap profitabilitas pada PT. Serba Jaya Motor Kabupaten Pinrang, Penulis melakukan penelitian ini pada PT. Serba Jaya Motor Kabupaten Pinrang. Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis sistem pengendalian piutang pada PT. Serba Jaya Motor Kabupaten Pinrang dan untuk mengetahui hubungan pengendalian piutang terhadap profitabilitas pada PT. Serba Jaya Motor Kabupaten Pinrang.

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kuantitatif dan kualitatif dengan teknik pengumpulan data yang digunakan adalah penelitian lapangan dan penelitian kepustakaan. Dengan objek penelitian adalah PT. Serba Jaya Motor Kabupaten Pinrang.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa perputaran piutang selama 3 (tiga) tahun sangat lambat dimana periode pengumpulan piutangnya antara 73 - 102 hari yang berarti bahwa pengelolaan piutang pada PT. Serba Jaya Motor kurang efektif. Tingkat profitabilitas PT. Serba Jaya Motor selama 3 (tiga) tahun mengalami peningkatan. Tingkat profitabilitas tertinggi dicapai pada tahun 2012 sebesar 3,44 % dan tingkat profitabilitas terendah dicapai pada tahun 2011 sebesar 2,33 %. Hal ini disebabkan semakin meningkatnya jumlah laba setelah pajak (EAT) yang diikuti dengan meningkatnya jumlah modal perusahaan. Hubungan antara pengendalian piutang dengan tingkat profitabilitas pada PT. Serba Jaya Motor sangat erat karena mencapai angka 0,88 yang berarti menunjukkan terdapat hubungan yang sangat tinggi. Sedangkan 0,12 dipengaruhi oleh faktor lain seperti biaya, penjualan, promosi, dan lain-lain.

**Kata kunci** : Pengendalian Piutang, Piutang, Profitabilitas

---

Copyright (c) 2024 Muftihaturrahma Salim

✉ Corresponding author :

Email Address : [Muftihaturrahma@gmail.com](mailto:Muftihaturrahma@gmail.com)

### **PENDAHULUAN**

Di era globalisasi sekarang ini persaingan antar perusahaan semakin meningkat. Inilah yang kemudian menjadi alasan pihak perusahaan menempuh berbagai upaya yang dianggap efektif untuk meningkatkan mutu pelayanan kepada masyarakat sebagai usaha meningkatkan kuantitas penjualan produk atau jasa perusahaannya. Idealnya, semua pembayaran penjualan dapat dilakukan secara tunai. Namun, pada kebanyakan bisnis, hal ini sering sulit dilakukan. Oleh karena kondisi daya beli

masyarakat yang masih relatif rendah, para pesaing menawarkan produknya secara kredit sehingga untuk dapat bersaing pun harus melakukan hal yang sama, yaitu menjual produk secara kredit.

Kebijakan penjualan kredit diambil berdasarkan pada PSAK No.43 tentang anjak piutang yang merupakan jenis pembiayaan dalam bentuk pembelian dan atau pengalihan piutang atau tagihan jangka pendek suatu perusahaan yang berasal dari transaksi usaha. Pada saat ini penjualan barang dan jasa dari suatu perusahaan banyak dilakukan dengan kredit, sehingga ada tenggang waktu sejak penyerahan barang atau jasa sampai saat diterimanya pembayaran. Untuk menekan resiko kerugian yang akan ditimbulkan akibat penjualan kredit, maka perlu bagi perusahaan untuk menerapkan sistem pengendalian piutang yang baik. Pengendalian piutang sangat diperlukan karena merupakan aspek penting dalam perputaran modal perusahaan kerugian atas piutang yang diderita akan mempengaruhi kelancaran proses aktifitas perusahaan secara umum. Karena itu dibutuhkan pengendalian piutang yang bisa menanggulangi berbagai macam masalah yang timbul dalam perusahaan sehingga peningkatan profitabilitas perusahaan tetap terjaga.

Menurut Abdul Halim dalam bukunya Manajemen Keuangan Bisnis menjelaskan bahwa pada dasarnya ada 3 bidang pengendalian yang umum dilakukan oleh setiap perusahaan untuk mewujudkan pengendalian piutang yaitu : Pemberian kredit, Penagihan yang aktif, dan penyelenggaraan administrasi piutang yang baik.

Profitabilitas adalah kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan laba selama periode tertentu oleh karena itu peningkatan penjualan dan peningkatan laba yang berjalan seiring tercapai melalui langkah pengidentifikasian hal - hal yang dapat menghambat pengendalian piutang. Salah satu cara untuk mengidentifikasi dan mengetahui hal tersebut, yaitu dengan melakukan penelitian untuk mengungkapkan faktor penyebabnya dengan demikian akan dapat diantisipasi terjadinya kredit macet.

PT. Serba Jaya Motor merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang penjualan kendaraan bermotor. Perusahaan ini melakukan penjualan kendaraan bermotor baik tunai maupun angsuran dan memberikan pelayanan kepada masyarakat berupa kemudahan dalam hal pembelian kendaraan bermotor secara angsuran dengan pembayaran angsuran motor yang terjangkau. Berdasarkan data yang diperoleh dari PT. Serba Jaya Motor Pinrang lima tahun terakhir ini menunjukkan persentase penjualan kredit perusahaan mengalami peningkatan.

### **Piutang**

Menurut Abbas Kartadinata bahwa definisi piutang sebagai berikut : piutang adalah suatu perkiraan aktiva yang menunjukkan jumlah yang terutang pada perusahaan sebagai akibat penjualan barang dan jasa.

Pada umumnya piutang itu terjadi sebagai akibat dari adanya kegiatan perusahaan berupa penjualan barang-barang atau jasa secara kredit kepada para pelanggan atau kepada para konsumen, namun tidak mutlak bahwa piutang itu terjadi hanya dengan adanya penjualan secara kredit saja. Piutang dapat pula terjadi dari berbagai kegiatan lainnya, seperti para karyawan mengajukan uang muka kepada anak perusahaan atau penjualan aktiva tetap yang tidak digunakan lagi, dan pengakuan akuntansi karena dasar waktu serta penyerahan saham perusahaan kepada pemegang saham.

### **Pengertian Pengendalian Piutang**

Menurut Abdul Halim ( 2000 : 4 ) Pengendalian adalah proses penetapan standar dengan menerima umpan balik berupa kinerja sesungguhnya, dan mengendalikan tindakan yang diperlukan jika kinerja sesungguhnya berbedah secara signifikan dengan apa yang telah direncanakan.

Setiap organisasi baik yang berorientasi laba maupun tidak berorientasi laba sangat memerlukan adanya pengendalian. Pengendalian yang dimaksudkan agar apa yang telah direncanakan dapat berjalan sebagaimana yang diharapkan. Dalam organisasi perusahaan, pengendalian sangat diperlukan untuk menjaga kekayaan perusahaan agar tidak terjadi kesalahan dalam pencatatan piutang perusahaan baik yang disengaja maupun yang tidak disengaja.

Pengendalian piutang sebelum adanya pengiriman barang atau penyerahan jasa, sampai telah persiapan dan penertiban faktur dan berakhir dengan penagihan hasil penjualan. Prosedur pengendalian piutang tersebut erat kaitannya dengan pengendalian penerimaan kas disatu pihak dan pengendalian persediaan di pihak lain piutang usaha merupakan mata rantai diantara persediaan kas.

### **Profitabilitas**

Pada umumnya setiap perusahaan mempunyai tujuan pokok memperoleh laba, laba tersebut dimaksudkan dapat digunakan untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan. Bagi setiap perusahaan, sangatlah penting untuk meningkatkan profitabilitas karena laba yang besar merupakan ukuran bahwa suatu perusahaan telah beroperasi secara efisien. Dengan membandingkan laba yang diperoleh dengan kekayaan atau modal yang terdapat dalam neraca perusahaan, profitabilitas suatu perusahaan dapat diketahui dan dengan sendirinya efisien pengelolaan perusahaan dapat dicapai.

Menurut Mamdhu dan Halim (2009:76) Rasio Profitabilitas yaitu rasio yang melihat kemampuan perusahaan menghasilkan laba (profitabilitas). Sedangkan menurut Kasmir (2010:110) Rasio Profitabilitas merupakan rasio untuk menilai kemampuan perusahaan dalam mencari keuntungan.

## Methodology

Dalam penelitian ini data yang digunakan adalah data kuantitatif dan kualitatif :

- a. Data Kuantitatif adalah data berupa angka-angka yang diperoleh dari PT. Serba Jaya Motor Kabupaten Pinrang berupa laporan keuangan.
- b. Data kualitatif adalah data yang menerangkan dalam bentuk kalimat yang berkesinambungan dan mudah dipahami serta mempunyai mutu.

## Result and Discussion

### Kebijakan Pengendalian Piutang Pada PT. Serba Jaya Motor Kab. Pinrang

Kegiatan penjualan kredit merupakan langkah tepat yang diambil perusahaan dalam mencapai keuntungan yang besar. Namun demikian penjualan kredit juga menimbulkan banyak resiko, salah satu diantaranya terlalu besarnya dana yang mengendap kepada pelanggan akibat banyaknya piutang usaha. Oleh karena itu, Pengendalian piutang lebih ditekankan kepada efisiensi dan efektivitas perusahaan dalam menghasilkan laba. Dalam menganalisis pengendalian piutang dan tingkat profitabilitas. Penulis menggunakan laporan laba / rugi dan laporan neraca PT. Serba Jaya Motor Kab. Pinrang selama Lima tahun terakhir yaitu tahun 2008, 2009, 2010, 2011 dan 2012.

Berikut ini daftar piutang selama Lima tahun terakhir :

Tabel 1  
Daftar Piutang PT. Serba Jaya Motor Pinrang  
Tahun 2008-2012

Tahun	Piutang Usaha	Piutang Lain - Lain	Jumlah
2008	Rp 2.727.398.000	Rp 2.727.398.001	Rp 4.381.398.000
2009	Rp 2.825.698.000	Rp 1.685.000.000	Rp 4.510.698.000
2010	Rp 2.863.675.000	Rp 1.690.050.000	Rp 4.553.725.000
2011	Rp 3.277.965.000	Rp 1.930.000.000	Rp 5.207.965.000
2012	Rp 3.677.000.000	RP 2.113.150.000	Rp 5.790.150.000

Sumber : (Data diolah)

Dari tabel diatas terlihat bahwa dalam Lima tahun terakhir ini jumlah piutang PT. Serba Jaya Motor Pinrang mengalami peningkatan, dimana pada tahun 2008 jumlah piutangnya sebesar Rp 4.381.398.000,- tahun 2009 sebesar Rp 4.510.698.000,- tahun 2010 sebesar Rp 4.553.725.000,- dan tahun 2011 sebesar Rp 5.207.965.000,- dan tahun 2012 sebesar Rp 5.790.150.000,-. Hal ini terjadi karena adanya peningkatan penjualan kredit, disamping itu juga disebabkan oleh adanya kemudahan pemberian kredit serta pelayanan maksimal yang diberikan PT. Serba Jaya Motor Pinrang kepada para pelanggan. Salah satu kewajiban yang tidak boleh dilalaikan oleh para pelanggan yaitu, kewajiban untuk membayar angsuran kredit setiap bulannya, dan apabila sampai pada waktu yang telah disepakati antara perusahaan dengan pelanggan yang belum melunasi, maka beberapa sanksi yang telah ditetapkan hukum dari hasil kesepakatan akan diberlakukan sanksi berupa denda dan penarikan.

Satu diantara alasan keterlambatan pembayaran oleh pelanggan adalah masalah keuangan karena pendapatan dari para pelanggan yang tidak menentu untuk mempermudah dan memperlancar pengelolaan keuangan, maka perusahaan bermaksud untuk memperketat dan telah selektif terhadap para pelanggan sering melewati batas kewajaran untuk membayar kewajibannya. Melalui tindakan itu PT. Serba Jaya Motor selaku pihak kreditur diharapkan mampu menurunkan jumlah piutang agar arus Kas berjalan dengan lancar.

Selain pemberlakuan aturan yang ketat, maka kebijaksanaan pengumpulan piutang merupakan suatu prosedur yang harus diikuti dalam pengumpulan piutang suatu perusahaan yang sudah jatuh tempo. Dalam hal ini ada empat teknik pengumpulan piutang yang biasa dilakukan oleh perusahaan bilamana para pelanggan

belum membayar sampai waktu yang ditentukan adalah sebagai berikut : Melalui surat, melalui Telpon, Kunjungan porsenal dan tindakan Yuridis.

Dalam rapat direksi, pimpinan beserta para manajer – manajer menetapkan suatu kebijakan dalam mewujudkan pengendalian piutang perusahaan. Kebijakan ini diharapkan mampu memberikan solusi kepada perusahaan dalam menghadapi berbagai masalah – masalah keuangan yang dihadapi.

### **Pengukuran Efisiensi Investasi dalam Piutang pada PT. Serba Jaya Motor Pinrang**

Efisiensi Investasi dalam piutang digunakan untuk menunjukkan seberapa besar dana yang mengendap kepada pelanggan sebagai piutang perusahaan, sehingga kelancaran arus Kas dapat berjalan dengan stabil. Selain itu juga dapat digunakan untuk menunjukkan seberapa banyak waktu yang dibutuhkan dalam penagihan ulang piutang selama satu periode. Dimana dalam satu periode sama dengan 360 hari.

Dalam menganalisis tingkat rata – rata piutang PT. Serba Jaya Motor Pinrang, berikut ini tabel daftar saldo piutang awal dan akhir selama 5 tahun terakhir :

Tabel 2  
Daftar Saldo Piutang Awal dan Akhir  
PT. Serba Jaya Motor Pinrang  
Tahun 2008-2012

Tahun	Saldo Awal Piutang	Saldo Akhir Piutang
2008	Rp 2.327.128.000	Rp 2.054.270.000
2009	Rp 2.054.270.000	Rp 2.456.428.000
2010	Rp 2.456.428.000	Rp 2.097.297.000
2011	Rp 2.097.297.000	Rp 3.110.668.000
2012	Rp 3.110.668.000	Rp 2.679.482.000

Sumber : (Data diolah)

Perhitungan rata – rata piutang adalah sebagai berikut :

$$\text{Rata - rata piutang} = \frac{\text{Saldo piutang awal} + \text{saldo piutang akhir}}{2}$$

$$\text{Tahun 2008} = \frac{\text{Rp 2.327.128.000} + \text{Rp 2.054.270.000}}{2}$$

$$= \frac{\text{Rp 4.381.398.000}}{2}$$

$$= \text{Rp 2.190.699.000}$$

$$\text{Tahun 2009} = \frac{\text{Rp 2.054.270.000} + \text{Rp 2.456.428.000}}{2}$$

$$= \frac{\text{Rp 4.510.698.000}}{2}$$

$$= \text{Rp 2.255.349.000}$$

$$\text{Tahun 2010} = \frac{\text{Rp 2.456.428.000} + \text{Rp 2.067.297.000}}{2}$$

$$= \frac{\text{Rp 4.553.725.000}}{2}$$

$$= \text{Rp 2.276.862.500}$$

$$\text{Tahun 2011} = \frac{\text{Rp 2.097.297.000} + \text{Rp 3.110.668.000}}{2}$$

$$\begin{aligned}
 &= \frac{\text{Rp } 5.207.965.000}{2} \\
 &= \text{Rp } 2.603.982.500 \\
 \text{Tahun 2012} &= \frac{\text{Rp } 3.110.668.000 + \text{Rp } 2.679.482.000}{2} \\
 &= \frac{\text{Rp } 5.790.150.000}{2} \\
 &= \text{Rp } 2.895.075.000
 \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan hasil rata - rata perhitungan piutang, maka perputaran piutang dapat diperoleh dengan membagi penjualan kredit dengan rata - rata piutang. Berikut tabel daftar penjualan kredit dan rata - rata piutang selama 5 tahun sebagai berikut

Tabel 3  
Daftar Penjualan dan Rata-Rata Piutang  
PT. Serba Jaya Motor Pinrang  
Tahun 2008-2012

Tahun	Penjualan Kredit	Rata - Rata Piutang
2008	Rp 3.847.500.000,-	Rp 2.190.699.000,-
2009	Rp 4.090.000.000,-	Rp 2.255.349.000,-
2010	Rp 5.052.000.000,-	Rp 2.276.862.500,-
2011	Rp 9.847.000.000,-	Rp 2.603.982.500,-
2012	Rp 13.125.000.000,-	Rp 2.895.075.000,-

Sumber: (data diolah)

Berikut ini perhitungan perputaran piutang selama lima tahun :

Untuk tahun 2008 :

$$\begin{aligned}
 \text{Perputaran piutang} &= \frac{\text{Rp } 3.847.500.000,-}{\text{Rp } 2.190.699.000,-} \\
 &= 1,8 \text{ kali} \\
 \text{Periode pengumpulan piutang} &= \frac{360}{1,8} \\
 &= 200 \text{ hari}
 \end{aligned}$$

Untuk tahun 2009

$$\begin{aligned}
 \text{Perputaran piutang} &= \frac{\text{Rp } 4.090.000.000,-}{\text{Rp } 2.255.349.000,-} \\
 &= 1,9 \text{ kali}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Periode pengumpulan piutang} &= \frac{360}{1,9} \\
 &= 189 \text{ hari}
 \end{aligned}$$

Untuk tahun 2010 :	
Perputaran piutang	= $\frac{\text{Rp } 5.052.000.000,-}{\text{Rp } 2.276.862.500,-}$ = 2,2 kali
Periode pengumpulan piutang	= $\frac{360}{2,2}$ = 163 hari
Untuk tahun 2011	
Perputaran piutang	= $\frac{\text{Rp } 9.847.000.000,-}{\text{Rp } 2.603.982.500,-}$ = 3,8 kali
Periode pengumpulan piutang	= $\frac{360}{3,8}$ = 94 hari
Untuk tahun 2012	
Perputaran piutang	= $\frac{\text{Rp } 13.125.000.000,-}{\text{Rp } 2.895.075.000,-}$ = 4,5 kali
Periode pengumpulan piutang	= $\frac{360}{4,5}$ = 80 hari

Berdasarkan perhitungan diatas, terlihat bahwa pada tahun 2008 tingkat perputaran piutang menunjukkan hanya sebanyak 1,8 kali sedangkan untuk pengumpulan piutang berlangsung selama 200 hari. Ini disebabkan adanya peningkatan penjualan kredit perusahaan. Tahun 2009, tingkat perputaran piutang sedikit meningkat yaitu sebanyak 1,9 kali dengan periode pengumpulan piutang berlangsung selama 189 hari. Ini juga disebabkan oleh adanya peningkatan penjualan kredit perusahaan.

Untuk tahun 2010, tingkat perputaran piutang juga mengalami sedikit peningkatan yaitu sebanyak 2,2 kali dengan periode pengumpulan piutang berlangsung selama 163 hari. Hal ini juga disebabkan oleh peningkatan penjualan kredit. Sementara pada tahun 2011 tingkat perputaran piutang mengalami peningkatan dimana pada tahun ini tingkat perputaran piutang sebanyak 3,8 kali sedangkan periode pengumpulan piutang berlangsung selama 94 hari. Hal ini disebabkan oleh semakin meningkatnya penjualan kredit yang diikuti dengan meningkatnya jumlah piutang yang tertagih.

Dan pada tahun 2012 tingkat perputaran piutang masih mengalami sedikit peningkatan yaitu sebanyak 4,5 kali sedangkan periode pengumpulan piutang berlangsung selama 80 hari. Hal ini disebabkan oleh semakin meningkat jumlah piutang yang tertagih dalam jumlah yang lebih besar.

Lamanya periode pengumpulan piutang yang efektif berlangsung selama 60 hari. Sementara itu hasil perhitungan menunjukkan lebih dari 60 hari, sehingga dengan demikian dapat ditarik suatu kesimpulan bahwa perusahaan dalam pengelolaan piutangnya masih kurang efektif.

### Analisis Tingkat Profitabilitas

Tingkat profitabilitas (rentabilitas) suatu perusahaan menunjukkan berapa besar kemampuan perusahaan menggunakan modal untuk mengelola perusahaan guna menghasilkan keuntungan selama periode tertentu. Bagi setiap perusahaan, sangatlah penting untuk meningkatkan profitabilitas karena laba yang besar merupakan salah satu ukuran bahwa suatu perusahaan telah beroperasi secara efisien dan efektif.

Untuk mengetahui kemampuan perusahaan mendapatkan laba melalui semua kemampuan dan sumber yang ada seperti kegiatan penjualan, Kas, Modal, Persediaan, dan sebagainya. Penulis menggunakan laporan Laba / Rugi dan neraca PT. Serba Jaya Motor Pinrang selama lima tahun terakhir yaitu tahun 2008, 2009, 2010, 2011, dan 2012 sebagai sumber data, dimana laporan Laba / Rugi dan neraca terlampir.

Rasio yang menggambarkan sebuah kemampuan perusahaan menghasilkan laba disebut juga operating Ratio. Berikut ini perhitungan rasio profitabilitas selama tiga berturut-turut :

1. Rasio *Total Assets Turn Over*

$$\begin{aligned} \text{Total Assets Turn Over} &= \frac{\text{EBIT}}{\text{Total Aktiva}} \times 100\% \\ \text{Tahun 2008} &= \frac{\text{Rp 406.491.000,-}}{\text{Rp 16.771.594.000,-}} \times 100\% \\ &= 2,42 \% \\ \text{Tahun 2009} &= \frac{\text{Rp 437.107.000,-}}{\text{Rp 17.980.460.000,-}} \times 100\% \\ &= 2,43 \% \\ \text{Tahun 2010} &= \frac{\text{Rp 486.000.000,-}}{\text{Rp 19.865.992.000,-}} \times 100\% \\ &= 2,45 \% \\ \text{Tahun 2011} &= \frac{\text{Rp 520.877.300,-}}{\text{Rp 21.682.902.000,-}} \times 100\% \\ &= 2,40 \% \\ \text{Tahun 2012} &= \frac{\text{Rp 760.579.000,-}}{\text{Rp 23.556.735.000,-}} \times 100\% \\ &= 3,22 \% \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan diatas, dapat diperoleh gambaran mengenai tingkat profitabilitas PT. Serba Jaya Motor Pinrang. Pada tahun 2008 tingkat profitabilitas mencapai 2,42%, tahun 2009 meningkat sebanyak 0,01% sehingga profitabilitasnya mencapai 2,43%, tahun 2010 tingkat profitabilitas mencapai 2,45% meningkat sebanyak 0,02%, sedangkan pada tahun 2011 profitabilitas mengalami penurunan

sebesar 0,05%, sehingga profitabilitasnya hanya mencapai 2,40%. Pada tahun 2012. Profitabilitas kembali mengalami peningkatan yang cukup besar yaitu 0,82%, sehingga tingkat profitabilitasnya mencapai 3,22%.

Selama lima tahun yaitu 2008 - 2012 keadaan profitabilitas PT. Serba Jaya Motor Pinrang kadang mengalami kenaikan dan kadang pula mengalami penurunan. Peningkatan profitabilitas tertinggi dicapai pada tahun 2012 yaitu sebesar 0,82% dan penurunan profitabilitas dicapai pada tahun 2011 yaitu sebesar 0,05%.

Hal ini disebabkan karena semakin meningkatnya jumlah Laba sebelum Pajak ( EBIT ) yang diikuti dengan meningkatnya jumlah aktiva perusahaan selama tiga tahun yaitu tahun 2010 - 2012, jumlah laba sebelum pajak ( EBIT ) tahun 2008 sebesar Rp 406.491.000,-. Tahun 2009 sebesar Rp 437.107.000,-. Tahun 2010 sebesar Rp 486.336.000,-. Dan pada tahun 2011 sebesar Rp 520.877.300,- dan pada tahun 2012 sebesar Rp 760.579.700,-. Sedangkan untuk jumlah aktiva pada tahun 2008 sebesar Rp 16.771.594.000,-. Tahun 2009 sebesar Rp 17.980.460.000,-. tahun 2010 sebesar Rp 19.865.992.000,- dan pada tahun 2011 sebesar Rp 21.682.902.000,-, dan pada tahun 2012 sebesar Rp 23.556.735.000,-.

## 2. Rasio *Return on Equity* ( ROE )

$$\text{Return On Equity ( ROE )} = \frac{\text{EAT}}{\text{Modal Sendiri}} \times 100 \%$$

Tahun 2008	=	$\frac{\text{Rp } 312.998.070,-}{\text{Rp } 14.577.641.000,-}$	X 100 %
	=	2,15%	
Tahun 2009	=	$\frac{\text{Rp } 341.180.320}{\text{Rp } 15.466.434.000,-}$	X 100 %
	=	2,21%	
Tahun 2010	=	$\frac{\text{Rp } 388.998.720,-}{\text{Rp } 16.544.635.000,-}$	X 100 %
	=	2,35%	
Tahun 2011	=	$\frac{\text{Rp } 421.001.300}{\text{Rp } 18.086.585.000,-}$	X 100 %
	=	2,33%	
Tahun 2012	=	$\frac{\text{Rp } 660.452.900,-}{\text{Rp } 19.151.500.000,-}$	X 100 %
	=	3,44%	

Berdasarkan Metode *Ratio Return On Equity*, jumlah modal yang digunakan perusahaan memiliki pengaruh yang cukup besar terhadap peningkatan profitabilitas, semakin besar modal yang digunakan perusahaan maka semakin besar pengaruhnya terhadap peningkatan profitabilitas.

Berdasarkan perhitungan diatas, dapat diperoleh gambaran mengenai tingkat profitabilitas PT.Serba Jaya Motor Pinrang. Pada tahun 2008 tingkat profitabilitas mencapai 2,15%. Tahun 2009 meningkat sebesar 0,06% sehingga profitabilitasnya mencapai 2,21%. Untuk tahun 2010 juga meningkat sebesar 0,14% sehingga tingkat profitabilitas mencapai 2,35%, dan pada tahun 2011, profitabilitas mengalami penurunan sebesar 0,02% sehingga profitabilitasnya hanya mencapai 2,33% sementara itu pada tahun 2012 profitabilitas menunjukkan adanya kenaikan yang cukup besar yaitu 1,11% sehingga tingkat profitabilitasnya mencapai 3,44%.

Selama lima tahun yaitu tahun 2008 - 2012 keadaan profitabilitas PT. Serba Jaya Motor Pinrang kadang mengalami kenaikan dan kadang pula mengalami penurunan. Peningkatan Profitabilitas tertinggi dicapai pada tahun 2012 yaitu sebesar 1,11% dan penurunan profitabilitas dicapai pada tahun 2011 yaitu sebesar 0,02%.

Hal ini disebabkan karena semakin meningkatnya jumlah laba setelah pajak ( EAT ) yang diikuti dengan meningkatnya jumlah modal perusahaan selama tiga tahun yaitu tahun 2008 - 2012. Jumlah laba setelah pajak ( EAT ) tahun 2008 sebesar Rp 312.998.070,-. Tahun 2009 sebesar Rp 341.180.320,- Tahun 2009 sebesar Rp.388.998.720,-. Tahun 2010 sebesar Rp 421.001.300,- dan pada tahun 2011 sebesar Rp.660.452.900,-. Sedangkan untuk jumlah modal yang digunakan PT. Raya Motor Kota Parepare pada Tahun 2012 sebesar Rp 14.577.641.000,-. tahun 2009 sebesar Rp 15.466.434.000,-. Tahun 2010 sebesar Rp 16.544.635.000,-. Tahun 2011 sebesar Rp 18.086.585.000,-. Dan pada tahun 2012 sebesar Rp 19.151.500.000,-.

Tabel 4  
Tingkat Profitabilitas  
PT. Raya Motor Kota Parepare  
Tahun 2008-2012

Rasio Profitabilitas	2008 (%)	2009 (%)	2010 (%)	2011 (%)	2012 (%)
Rasio Total Assetn Turn Over	2.42	2.43	2.45	2.40	3.22
Rasio Return On Equaty	2.15	2.21	2.35	2.33	3.44

Sumber : (data diolah)

Pada tabel diatas, terlihat jelas tingkat profitabilitas untuk rasio total assetn turn over tahun 2008 sebesar 2,42% artinya setiap Rp 1 aktiva telah mampu memperoleh laba sebanyak Rp 2,42, hal ini disebabkan oleh adanya peningkatan aktiva perusahaan. Tahun 2009 profitabilitasnya mengalami sedikit peningkatan yaitu sebesar 2,43% artinya setiap Rp 1 aktiva telah mampu menghasilkan laba sebanyak Rp 2,43, ini

disebabkan oleh peningkatan aktiva. Untuk tahun 2010 profitabilitasnya mencapai 2,45%, ini disebabkan adanya jumlah aktiva yang meningkat. Sedangkan tahun 2011 persentase profitabilitasnya menurun sebanyak 2,40%, artinya setiap Rp 1 aktiva hanya mampu memperoleh laba sebanyak Rp 2,40, ini disebabkan oleh peningkatan aktiva tidak sebanding dengan laba sebelum pajak (EBIT). Berbeda dari tahun – tahun sebelumnya di tahun 2012 profitabilitasnya mengalami peningkatan cukup tajam sebanyak 3,22%, artinya setiap Rp 1 aktiva telah mampu memperoleh laba sebanyak Rp 3,22. Pada tahun ini peningkatan laba disebabkan karena meningkatnya jumlah laba sebelum pajak (EBIT) yang berpengaruh terhadap peningkatan penjualan setiap tahunnya.

Sedangkan pada rasio Return of Equity, terlihat jelas bahwa pada tahun 2008 persentase profitabilitas mencapai 2,15% artinya setiap Rp1 modal sendiri telah mampu memperoleh laba sebanyak Rp 2,15, ini disebabkan oleh adanya peningkatan modal perusahaan. Tahun 2009 persentase profitabilitas mencapai 2,21% artinya setiap Rp 1 modal sendiri telah mampu memperoleh laba sebanyak Rp 2,21, ini disebabkan oleh jumlah modal sendiri yang meningkat. Untuk tahun 2010 persentase profitabilitas mencapai 2,35% artinya setiap Rp 1 modal sendiri telah mampu memperoleh laba sebanyak Rp 2,35. Ini disebabkan oleh meningkatnya jumlah modal yang digunakan perusahaan. Sedangkan pada tahun 2011 profitabilitas mengalami penurunan persentase dibanding tahun – tahun sebelum yaitu sebanyak 2,33% artinya setiap Rp 1 modal sendiri hanya mampu memperoleh laba sebanyak Rp 2,33. Ini disebabkan karena peningkatan modal sendiri tidak sebanding dengan laba setelah pajak (EAT). Pada tahun 2012 persentase profitabilitasnya mengalami peningkatan yang tertinggi dibanding tahun – tahun sebelumnya, yaitu sebesar 3,44% artinya setiap Rp 1 modal sendiri telah mampu memperoleh laba sebanyak Rp 3,44. Ini disebabkan karena terjadi peningkatan modal sendiri maupun laba setelah pajak (EAT) pada tahun ini.

Sehingga dapat disimpulkan bahwa tingkat profitabilitas mengalami penurunan pada tahun 2011 dimana pada rasio *total asset turn over* menurun sebesar 2.40% sementara pada rasio *Return on Equity* menurun sebesar 2.33%. Sedangkan pada tahun 2012 tingkat profitabilitas mengalami peningkatan dimana pada rasio *total Assetn Turn Over* meningkat sebesar 3.22%, sementara pada rasio *return on Equity* meningkat sebesar 3.44%.

## **Analisis Hubungan Pengendalian Piutang Terhadap Tingkat Profitabilitas**

### **1. Analisis Koefisien Korelasi**

Untuk mengetahui eratnya hubungan antara pengendalian piutang terhadap tingkat profitabilitas perusahaan dapat dihitung dengan menggunakan analisis koefisien Korelasi sebagai berikut :

Tabel 5  
Daftar Perhitungan Keefesien Korelasi

Sumber : (Data diolah)

$$\begin{aligned}
 r &= \frac{n(\sum xy) - (\sum x)(\sum y)}{\sqrt{n(\sum x^2) - (\sum x)^2} \sqrt{n(\sum y^2) - (\sum y)^2}} \\
 &= \frac{5(10.684.893) - (24.441)(2.122)}{\sqrt{5(120.900.019) - (24.441)^2} \sqrt{5(977.010) - (2.122)^2}} \\
 &= \frac{5(10.684.893) - (24.441)(2.122)}{\sqrt{5(120.900.019) - (24.441)^2} \sqrt{5(977.010) - (2.122)^2}} \\
 &= \frac{(53.424.465) - (51.863.802)}{\sqrt{(604.500.095) - (597.362.481)} \sqrt{(4.885.050) - (4.502.884)}} \\
 &= \frac{1.560.663}{\sqrt{7.137.614} \sqrt{382.166}} \\
 &= \frac{1.560.663}{(2671.63)(618.19)} \\
 &= \frac{1.560.663}{1.651.154,95}
 \end{aligned}$$

Tahun	Piutang (X)	Profitabilitas (Y)	X <sup>2</sup>	Y <sup>2</sup>	XY
2008	4.381	312	19.193.161	97.344	1.366.872
2009	4.510	341	20.340.100	116.281	1.537.910
2010	4.553	388	20.729.100	150.544	1.766.564
2011	5.207	421	27.112.849	177.241	2.192.147
2012	5.790	660	33.524.100	435.600	3.821.400
Σ	X = 24.441	Y = 2.122	X <sup>2</sup> =120.900.019	Y <sup>2</sup> =977.010	XY=10.684.893

$$= 0.94$$

$$= 94\%$$

Berdasarkan hasil perhitungan diatas, diperoleh hasil  $r = 94\%$  hal tersebut berarti bahwa terdapat hubungan yang sangat erat antara pengendalian piutang terhadap tingkat profitabilitas perusahaan pada PT.Serba Jaya Motor Pinrang, dimana hasil yang diperoleh mendekati 100%

## 2. Analisis Koefisien Determinasi

Untuk mengetahui besarnya pengaruh antara pengendalian piutang terhadap tingkat profitabilitas perusahaan dapat dianalisis dengan cara  $r$  dipangkat duakan sebagai berikut :

$$r = 0,94$$

$$r^2 = 0,88$$

Hasil perhitungan diatas membuktikan bahwa terdapat hubungan yang sangat erat antara pengendalian piutang dengan terhadap tingkat profitabilitas yaitu sebesar 0,88. Hal tersebut menunjukkan bahwa pengendalian piutang berpengaruh terhadap tingkat profitabilitas secara signifikan, tetapi juga ada faktor lain yang mempengaruhi sebesar 0,12 seperti biaya, penjualan, promosi, dan lain-lain.

### Conclusions

Mengakhiri penulisan ini, maka penulis menarik suatu kesimpulan dari hasil pembahasan dan analisis yang telah diuraikan pada bab sebelumnya sebagai berikut :

1. Perputaran piutang selama 3 (tiga) tahun sangat lambat dimana periode pengumpulan piutangnya antara 73 - 102 hari yang berarti bahwa pengelolaan piutang pada PT. Serba Jaya Motor kurang efektif.
2. Tingkat profitabilitas PT.Serba Jaya Motor selama 3 (tiga) tahun mengalami peningkatan. Tingkat profitabilitas tertinggi dicapai pada tahun 2012 sebesar 3,44 % dan tingkat prifitabilitas terendah dicapai pada tahun 2011 sebesar 2,33 %. Hal ini disebabkan semakin meningkatnya jumlah laba setelah pajak (EAT) yang diikuti dengan meningkatnya jumlah modal perusahaan.
3. Hubungan antara pengendalian piutang dengan tingkat profitabilitas pada PT. Serba Jaya Motor sangat erat karena mencapai angka 0,88 yang berarti menunjukkan terdapat hubungan yang sangat tinggi. Sedangkan 0,12 dipengaruhi oleh faktor lain seperti biaya, penjualan, promosi, dan lain-lain.

### References

- Darmawan, D., & Latifah, P. (2013). *Metode penelitian kuantitatif*.
- Ilahi, A. A. A., & Arifuddin, A. (2022). Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Nasabah Bank. *Jurnal Ilmiah Multidisiplin Amsir*, 1(1), 25-37.
- Putri, N. D., Haslindah, H., Marwati, P. K. S., Hermawansyah, W., Bustan, B., & Ilahi, A. A. A. (2023). Dampak Budaya Organisasi terhadap Inovasi dalam Perusahaan [6] Teknologi: Sebuah Penelitian Kualitatif. *Jurnal Ilmiah Multidisiplin Amsir*, 2(1), 137-144.
- Shelamita, S., Nur, I., & Ilahi, A. (2023). KEPEMIMPINAN DAN DISIPLIN KERJA TERHADAP KINERJA KARYAWAN PT. KISEL MAKASSAR. *PROSENAMA*, 3, 224-233.