



## Pengelolaan Piutang Untuk Profitabilitas Bisnis Jasa Hotel

Mohammad Rofiudin, Nurtjahja Juniarsa, Defia Nurbatin, Reza Aditya Dwiputra

STIE Indocakti, Jalan Ijen Besar 90-92 Malang, 65112

rofialpaka19@gmail.com

doi.org/10.18382/jraam.v4i1.006

### Informasi Artikel

Tanggal masuk	26-5-2019
Tanggal revisi	31-7-2019
Tanggal diterima	14-8-2019

### Keywords:

*Receivables*  
*Profitability*  
*Hotel Accounting*

### Abstract

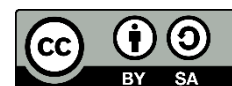
*This study aims to explore accounts receivable that affect the profitability of credit sales at the Royal Orchid Garden Hotel. This study uses analytical research by reviewing the data on receivables and gross operating profit per room at PT Royal Orchid Garden Hotel from 2013 to 2017. The management of accounts receivable turnover does not have a direct impact on hotel profitability, but hotel management strives to achieve sales targets rooms between 40% to 60% as the achievement of reasonable hotel profit. The novelty of this research lies in reviewing accounts receivable based on hotel accounting hospitality*

### Kata kunci:

*Piutang*  
*Profitabilitas*  
*Akuntansi Hotel*

### Abstrak

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui kelola piutang yang memengaruhi tingkat profitabilitas atas penjualan kredit kamar dan restaurant di Royal Orchid Garden Hotel and Condominium. Penelitian menggunakan metode *explanatory research* melalui peninjauan data piutang dan laba operasi kotor per kamar atau *Gross Operating Profit* di PT Royal Orchid Garden Hotel tahun 2013 sampai 2017. Kelola piutang atas perputaran piutang tidak terlalu berdampak pada profitabilitas hotel namun manajemen hotel mengupayakan pencapaian target penjualan kamar diantara 40% hingga 60% sebagai pencapaian laba operasional hotel yang normal. Kebaruan penelitian ini terletak pada telaah piutang dan profitabilitas berdasarkan akuntansi hotel di bisnis jasa perhotelan.



## 1. Pendahuluan

Tujuan searah dari industri jasa perhotelan yaitu mengoptimalkan sumber daya yang dimiliki hotel sebagai upaya pencapaian laba maksimal. Untuk pencapaian tujuan tersebut, maka hotel

sebagai suatu kesatuan sistem yang bergerak dibidang jasa pelayanan juga melakukan aktivitas sama seperti bisnis bidang manufaktur dan dagang yaitu terdapat aktivitas penjualan khususnya penjualan untuk penyewaan fasilitas kamar

dan makanan minuman atau fasilitas pelayanan restoran.

Berdasarkan literatur sebelumnya [1][2] industri jasa perhotelan merupakan kegiatan bisnis yang didalamnya terdapat perpaduan jasa pelayanan dan aktivitas penjualan produk untuk pencapaian kepuasan pelanggan. Peningkatan pelayanan pelanggan menjadikan penunjang meningkatnya pariwisata yang berperan dalam pembangunan nasional di Indonesia.

Akuntansi keuangan hotel disebut juga akuntansi departemen yang menghasilkan biaya operasional pada aktivitas perhotelan. Akuntansi departemen tidak menghasilkan penjualan namun mendukung operasional departemen penjualan [3][4][5]. Berdasarkan hal tersebut, departemen keuangan dalam suatu bisnis perhotelan merupakan departemen yang mengelola semua hal yang berhubungan dengan keuangan di hotel khususnya terkait penerimaan dan pengeluaran kas baik tunai maupun kredit.

Hotel merupakan industri jasa pelayanan yang memberikan pelayanan akomodasi, restaurant, jasa penyewaan ruang untuk rapat, pernikahan dan penyediaan jasa fasilitas olah raga. Kegiatan jasa pelayanan tersebut kegiatannya dilakukan setiap hari selama 24 jam. Bentuk bisnis jasa perhotelan sangat berfluktuatif karena bergantung pada lokasi hotel tersebut. Misalnya hotel yang berada di lokasi pusat aktivitas bisnis memiliki *room occupancy* yang tinggi disaat hari kerja sementara saat akhir pekan akan menurun. Sebaliknya hotel yang berada dikawasan wisata akan *fully booked* pada saat weekend atau liburan, namun *room occupancy* akan menurun saat hari kerja. Sebagai strategi peningkatan penjualan layanan kamar dan restaurant, pihak manajemen hotel memberikan harga diskon untuk menarik tamu.

Namun demikian, pengusaha hotel diwajibkan bersaing secara sehat untuk bagaimana menawarkan pelayanan berkualitas melalui fasilitas hotel yang disediakan lengkap dengan strategi-strategi

penjualan hotel. Salah satu strategi untuk menarik minat peningkatan penjualan layanan hotel adalah dengan memberikan kebijakan pembayaran kredit kepada para pelanggan tamu yang tentu saja memberikan dampak positif bagi tingkat penjualan yang diterima pihak hotel. Dengan begitu, peningkatan penjualan berdampak pada meningkatnya nilai profitabilitas bagi bisnis hotel tersebut. Profitabilitas menunjukkan keunggulan bisnis perusahaan dalam kancah persaingan bisnis. Tingginya tingkat profitabilitas berdampak pula pada kinerja perusahaan semakin baik.

Kota Wisata Batu (KWB) merupakan kota di Jawa Timur memiliki sejumlah hotel berbintang yang makin menjamur dan berkembang seiring dengan meningkatnya objek tempat wisata yang dibangun Pemerintahan Kota Batu setempat untuk menarik minat wisatawan yang berlibur ke Kota Batu. Spesifikasi konsep pelayanan hotel-hotel di kota Batu sangat beragam dengan berbagai fasilitas yang di tawarkan pihak manajemen hotel pada para pelanggan tamu yang berkunjung.

Seperti halnya *Royal Orchids Garden Hotel* (ROG Hotel) yang sejak tahun 1992 berdiri di KWB. ROG Hotel merupakan bisnis perhotelan yang menyediakan fasilitas untuk melayani tamunya menginap saat *longweekend* seperti penyediaan fasilitas bagi instansi swasta maupun pemerintah bila melakukan agenda meeting dan seminar. Sebagai upaya tetap dapat bersaing, inovasi yang dilakukan ROG Hotel untuk menarik pengunjungnya yaitu memberikan kemudahan menikmati fasilitas di ROG Hotel bagi para pelanggan yang telah memegang kartu *member card royal unity privilege* melalui potongan harga yang sudah ditentukan oleh management. Berdasarkan hal tersebut, aktivitas penjualan penyewaan kamar dan restaurant di ROG Hotel tidak hanya dilakukan secara tunai melainkan kredit yang tentunya akan menimbulkan piutang bagi aktivitas penjualan ROG Hotel.

Piutang merupakan unsur yang sangat penting dan memerlukan kebijakan yang tepat

dari manajemen hotel karena selain dapat meningkatkan minat pelanggan tamu sehingga tingkat volume penjualan tinggi [6], piutang juga mengandung resiko bagi perusahaan jasa perhotelan. Resiko kerugian piutang seperti telatnya pembayaran dalam waktu lebih dari satu bulan dan akan menimbulkan perputaran piutang yang besar atau pendapatan yang tidak sesuai dengan transaksi penjualan. Bagi perusahaan jasa perhotelan, tentu saja hal tersebut berdampak pada pencapaian target pendapatan usaha hingga pencapaian target laba menjadi rendah serta berdampak pula pada kinerja perusahaan perhotelan semakin menurun. Dalam hal ini piutang usaha merupakan klaim perusahaan perhotelan kepada pelanggan tamu yang timbul dari penjualan jasa penyewaan kamar dan restoran.

Terdapat keterkaitan bahwa nilai piutang akan berdampak pada besarnya nilai profitabilitas pada sebuah perusahaan. Hal tersebut sesuai hasil penelitian terdahulu [7] yang menyatakan bahwa nilai profitabilitas keuangan merupakan laporan keuangan yang digunakan sebagai pengambil keputusan bisnis yang dipengaruhi oleh perputaran modal kerja dan perputaran piutang. Sedangkan pengelolaan nilai piutang yang efektif merupakan nilai piutang yang diharapkan perusahaan tertagih lancar sehingga terhindar dari kerugian akibat tidak tertagihnya piutang [8].

Sebagai pengendalian piutang, perusahaan perlu menetapkan kebijakan kredit yang berfungsi sebagai alat pengendalian, semakin besar jumlah piutang semakin besar pula tingkat risikonya yaitu risiko tidak terbayarnya kredit oleh para pelanggan. Untuk menilai resiko kredit pihak manajemen harus mempertimbangkan faktor-faktor yang menentukan besar kecilnya kriteria penilaian risiko kredit tersebut.

Pengelolaan kredit yang efektif dan efisien dapat menghasilkan perputaran piutang yang tinggi, semakin tinggi perputaran piutang pada perusahaan maka semakin baik pula pengelolaan piutangnya.

Dengan demikian tujuan dari kebijakan kredit bukan untuk meminimumkan *bad debt* tetapi untuk memaksimalkan profitabilitas. Hal tersebut berarti perusahaan berusaha menaikkan nilai investasi dalam piutang selama *expected marginal returns* melebihi *expected marginal cost* dari investasi. Perubahan kebijakan kredit dapat dilakukan untuk meningkatkan penjualan dan memperkecil biaya seperti biaya piutang macet, sepanjang manfaat marginalnya melebihi biaya marginalnya, maka perubahan kebijakan itu dapat dilakukan. Jadi tinggi rendahnya tingkat perputaran piutang akan memengaruhi besar kecilnya profit yang diterima oleh perusahaan.

Dampak dari penjualan kredit disuatu perusahaan yaitu menarik calon pembeli sehingga tingkat volume penjualan perusahaan meningkat sehingga meningkatkan pendapatan perusahaan. Apabila penjualan kredit terjadi berarti timbul piutang bagi perusahaan, oleh karenanya piutang merupakan hak atau klaim perusahaan pada pihak lain untuk menerima sejumlah transaksi kas, barang atau jasa dimasa mendatang akibat dari transaksi dimasa lalu. Namun sebaliknya, penjualan kredit juga seringkali menimbulkan kerugian dari piutang tak tertagih seperti apabila debitur tidak mampu melunasi kewajibannya maka muncul biaya operasional akibat dari tidak tertagihnya piutang debitur. Dengan demikian piutang merupakan elemen penting untuk meningkatkan profitabilitas perusahaan.

Penelitian terdahulu terkait pengelolaan piutang dan profitabilitas menunjukkan hasil yang beragam dengan indikator penggunaan profitabilitas yang berbeda karena menelusuri pada obyek bidang yang beragam [9][10][11][8].

Berdasarkan penelitian terdahulu [9] bahwa hubungan perputaran piutang dengan profitabilitas berbanding terbalik. Tingkat perputaran piutang yang menurun namun profitabilitas perusahaan meningkat karena periode pengumpulan piutang yang panjang akan menambah bunga atas pinjaman yang

diberikan PT Pengadaian terhadap nasabahnya sehingga pendapatan PT Pengadaian meningkat. Hasil yang berbeda ditunjukkan oleh penelitian sebelumnya [11] yaitu menguji perputaran modal kerja, piutang, kas dan pertumbuhan Koperasi berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas Koperasi. Khususnya untuk hasil pengaruh perputaran piutang yang signifikan positif berpengaruh terhadap profitabilitas yang menunjukkan cepatnya perputaran piutang menyebabkan Koperasi cepat mendapatkan pengembalian atau keuntungan dari penjualan kredit sehingga nilai profitabilitas juga meningkat.

Berbeda dengan penelitian lainnya [12] dengan isu yang sama, menggunakan indikator kebijakan modal kerja yang memengaruhi profitabilitas sehingga laba yang diperoleh dapat maksimal. Hal tersebut juga nantinya mendukung aktivitas operasional hotel khususnya departemen akuntansi untuk pencatatan penjualan jasa kamar hotel dan restaurant. Hasil yang beragam juga ditunjukkan oleh penelitian lain [8] yang menganalisis kelola piutang di bisnis perhotelan sebagai upaya peningkatan penjualan jasa kamar dan restaurant secara kredit. Terdapat beberapa indikator yang dianalisis dan diuji seperti risiko kebijakan kredit, besarnya investasi dalam piutang dan kebijakan manajemen piutang.

Adanya ketidakkonsistenan hasil penelitian terdahulu, menjadikan alasan peneliti untuk melakukan pengembangan lebih lanjut dari penelitian sebelumnya. Perbedaan penelitian yang dilakukan saat ini dengan penelitian sebelumnya terletak pada pengujian dan evaluasi bagaimana penerapan perputaran piutang yang efektif agar nilai profitabilitas pada ROG Hotel mencapai target yang distandarkan manajemen hotel.

Berdasarkan data pengamatan, diketahui ROG Hotel merupakan bentuk perusahaan bidang jasa perhotelan memiliki nilai perputaran piutang berfluktuatif semenjak tahun 2013. Hal tersebut memengaruhi upaya meningkatkan target penjualan kamar dan

restaurant secara kredit jadi terkendala. Belum lagi terjadi pembiayaan operasional hotel yang terlalu tinggi pula, seperti pembiayaan untuk pembelian perlengkapan kamar dan restaurant, penambahan aset sebagai fasilitas penunjang layanan kamar dan penyediaan stock bahan-bahan makanan untuk layanan restaurant. Namun sebaliknya nilai GOP semenjak periode 2013 di ROG Hotel dikatakan cukup bagus dalam kemampuan menghasilkan profit yaitu kisaran 49,99%. Hal tersebut sesuai dengan konsep [13] [14] bahwa nilai GOP yang efektif adalah nilai diantara 40% hingga 60% karena dianggap memiliki pencapaian yang normal karena anggaran penjualan yang ditarget tidak terlalu rendah dan tinggi. Berdasarkan hal tersebut perlu dianalisis lebih lanjut terkait kelola piutang ROG Hotel atas penjualan jasa layanan kamar dan restaurant secara kredit yang berdampak pada tingkat pencapaian profit di ROG Hotel.

Penelitian ini bertujuan untuk menelaah dan mengevaluasi kelola piutang atas jasa penjualan sewa kamar dan restaurant berdasarkan transaksi kredit yang terjadi sebagai upaya peningkatan target profit melalui peningkatan layanan pada pelanggan di ROG Hotel. Lingkup variabel yang digunakan dalam penelitian agar lebih spesifik dibatasi pada penggunaan ratio perputaran piutang dan ratio profitabilitas seperti Operating Profit Margin (OPM) serta laporan keuangan hotel yang menggunakan nilai Gross Operating Profit (GOP) selama periode 2013 – 2017. Periode 2013 - 2017 digunakan sebagai periode pengamatan karena Departemen Akuntansi di ROG Hotel baru melakukan pelaporan lengkap untuk data nilai piutang dan penjualan jasa sewa kamar dan restaurant secara kredit di periode tersebut.

Timbulnya piutang perusahaan akibat dari transaksi penjualan kredit perusahaan sebagai upaya peningkatan volume penjualan. Berdasarkan pendapat dari hasil peneliti sebelumnya [11] bahwa kelola piutang dapat ditelusuri berdasarkan perputaran piutang dan

periode terikatnya modal kerja dalam piutang, yang mana semakin cepat periode perputaran piutang menunjukkan semakin cepat perusahaan akan mendapatkan keuntungan dari penjualan kredit sehingga tingkat profitabilitas meningkat. Hasil penelitian tersebut konsisten dengan beberapa penelitian terdahulu [15][16][17] yang menyimpulkan bahwa tingkat perputaran piutang yang tinggi akan mendukung operasional perusahaan sehingga mampu memaksimalkan laba, sebaliknya tingkat perputaran yang rendah akan menghambat kegiatan operasional perusahaan akibatnya timbul biaya operasional yang tinggi yang berdampak pada pencapaian laba.

Penelitian yang dilakukan saat ini menggunakan pengukuran ratio profitabilitas yaitu *Operating Profit Margin (OPM)*. Hal tersebut disesuaikan pada nilai *Gross Operating Profit (GOP)* yang dilaporkan di ROG Hotel yaitu nilai laba operasi kotor per kamar. Nilai tersebut merupakan indikator penilaian keuntungan sebagai strategi pengelolaan pendapatan hotel untuk meningkatkan profitabilitas hotel. Nilai GOP berasal dari kegiatan yang dilaporkan di Departemen *Accounting* khususnya Departemen kamar dan restoran seperti penjualan kredit dan biaya-biaya departemental yang diserap yang nantinya akan menjadi bagian laporan keuangan hotel. Oleh karenanya peneliti menggunakan ratio OPM, yang mana merupakan ratio yang menggambarkan *pure profit* yang diterima atas setiap nilai rupiah berdasarkan transaksi penjualan yang dilakukan [18][19]. Penggunaan ratio OPM berdasarkan nilai GOP tersebut didukung oleh penelitian sebelumnya [14] yang menganalisis anggaran pendapatan sesuai analisis *cost volume profit* dengan GOP pada Departemen Kamar dan Restoran sebagai penetapan pendapatan hotel. Berdasarkan uraian ini, maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui kelola piutang yang memengaruhi tingkat profitabilitas atas penjualan kredit kamar dan

restoran di Royal Orchid Garden Hotel and Condominium.

## 2. Metode Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif dengan pendekatan *explanatory research*. Pendekatan *explanatory research* yaitu penelitian yang menguji hipotesis antar variabel [20]. Berdasarkan hal tersebut, penelitian ini menguji dan menganalisis dampak dari kelola piutang dengan nilai OPM di PT Royal Orchids Garden and Condominium.

Penelitian ini menggunakan jenis data kuantitatif yaitu data penjualan jasa layanan kamar dan *restaurant* setiap bulan bulan, data piutang perbulan dan data nilai *Gross Operation Profit* hotel perbulan untuk periode tahun 2013 sampai tahun 2017.

Metode pengumpulan data yang digunakan yaitu observasi non partisipan yang merupakan metode pengumpulan data dengan cara melakukan pengamatan terhadap dokumen-dokumen, laporan-laporan yang berhubungan dengan penelitian yang dilakukan namun peneliti tidak terlibat langsung dengan aktivitas penyusunan laporan tersebut [11]. Data-data yang dikumpulkan berupa data buku besar piutang, data buku besar penjualan dan nilai *Gross Operating Profit* dalam laporan keuangan Tahunan PT Royal Orchids Garden Hotel and Condominium.

Variabel terikat (*dependent variable*) yang digunakan adalah menggunakan *Operating Profit Margin (OPM)* yang merupakan ratio profitabilitas yang mampu mengukur *pure profit* yang diterima atas setiap rupiah dari transaksi penjualan yang dilakukan, atau merupakan ukuran prosentase dari setiap penjualan sesudah semua biaya dan pengeluaran lain diperhitungkan kecuali bunga dan pajak [18][21][19]. Rumus OPM yaitu:

$$\text{Operating Profit Margin} = \frac{\text{Laba Operasi}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

Variabel bebas (*Independent Variabel*) yang digunakan adalah ratio aktivitas yang merupakan rasio perputaran yang mengukur efektivitas perusahaan dengan cara menggunakan berbagai kelompok asset yang memfokuskan asset berupa piutang dan persediaan [22]. Ratio aktivitas yang digunakan yaitu *Account Receivable Turnover* (RTO) adalah tingkat perputaran seberapa kali dana piutang perusahaan berputar dalam setahun. Rasio tingkat perputaran piutang merupakan kualitas piutang perusahaan dan tingkat keberhasilan dalam upaya penagihan piutang yang dimiliki perusahaan [22][23]. Tingkat perputaran piutang dihitung sebagai berikut:

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

Metode analisis data yang digunakan yaitu analisis regresi linier yang digunakan untuk mengukur pengaruh hubungan variable independen terhadap dependen, yang mana dalam penelitian ini perputaran piutang sebagai variable independen dan *Operational Profit Margin* sebagai variabel dependen.

Analisis korelasi merupakan metode statistik yang digunakan untuk mencari hubungan dan membuktikan hipotesis hubungan dua variabel bila data kedua variabel berbentuk interval atau ratio [24][15]. Adapun kriteria penilaian korelasi dapat dilihat melalui tabel berikut ini:

**Tabel 1. Kriteria Penilaian Korelasi**

Interval Koefisien	Tingkat Hubungan
0,00 -0,199	Sangat Rendah
0,20 -0,399	Rendah
0,40-0,599	Sedang
0,60-0,799	Kuat
0,80-1,00	Sangat Kuat

Sumber: Sugiono (2016:216)

Uji linieritas merupakan pengujian yang bertujuan untuk mengetahui apakah regresi bersifat linier atau tidak, apakah signifikansi model yang digunakan sudah benar atau tidak dan apakah fungsi yang digunakan dalam studi empiris berbentuk linier, kuadrat atau kubik [25]. Uji linieritas dalam penelitian ini menggunakan tabel ANOVA variabel  $X$  dan  $Y$  dari nilai signifikan. Apabila nilai signifikan

tabel ANOVA  $>0,05$  maka dapat disimpulkan bahwa hubungan tersebut bersifat linier.

Uji Normalitas digunakan untuk menguji data regresi sudah berdistribusi normal atau tidak. Dalam penelitian ini digunakan uji *One Sample Kolmogorov-Sminov test*. Data dinyatakan berdistribusi normal jika lebih besar dari 0,05.

Uji multikolinieritas dimaksudkan untuk menguji apakah model regresi ditemukan koerlasi antara variabel independen. Dalam penelitian ini, untuk menguji multikolinieritas dengan cara melihat nilai VIF masing-masing variabel independen, jika nilai VIF  $< 10$ , maka dapat disimpulkan data bebas dari gejala multikolinieritas.

Uji Autokorelasi bertujuan untuk menguji apakah dalam satu model regresi linier ada korelasi antara kesalahan pengganggu pada periode  $t$  dengan kesalahan pengganggu pada periode  $t-1$  atau periode sebelumnya. Model regresi yang baik adalah regresi yang bebas dari autokorelasi [25]. Dalam penelitian ini pengujian autokorelasi dilakukan dengan metode Durbin Watson (*DW-Test*).

Uji Hetrokedastisitas bertujuan menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Pengujian pada penelitian ini menggunakan gletjser yaitu menguji heterokedastisitas dengan cara melihat nilai signifikan variabel.

Pengujian hipotesis dilakukan dengan menggunakan Uji  $t$  dikenal dengan uji parsial yaitu untuk menguji bagaimana masing-masing variabel bebasnya secara sendiri-sendiri terhadap variabel terikatnya. Pengujian hipotesis dimaksudkan sebagai cara untuk mengetahui apakah suatu hipotesis tersebut sebaiknya diterima atau ditolak. Pada penelitian ini nilai  $t_{hitung}$  akan dibandingkan dengan  $t_{tabel}$  pada tingkat signifikan ( $\alpha$ ) = 5% [24].

### 3. Hasil dan Pembahasan

Berdasarkan pengujian linieritas diketahui variabel perputaran piutang dengan OPM

diperoleh nilai  $F=0,881$  dengan  $P=0,686$ . Hal ini berarti terdapat hubungan yang linier signifikan. Berdasarkan uji linieritas, asumsi variabel perputaran piutang dengan OPM terpenuhi.

Hasil uji normalitas menunjukkan nilai  $asympt.sig= 0,200 > 0,05$  yang berarti disimpulkan bahwa data yang digunakan dalam pengujian regresi memiliki distribusi yang normal karena memiliki signifikan  $> 0,05$ .

nilai  $Y$  sebesar 7.985. Nilai koefisien regresi  $X$  diperoleh sebesar 2.357, hasil ini menunjukkan bahwa apabila skor  $X$  mengalami peningkatan sebesar 1 poin dan variabel dianggap tetap maka skor  $Y$  akan meningkat 2.357.

Berdasarkan hasil pengujian parsial maka diperoleh nilai probabilitas untuk perputaran sebesar  $0.066 > 0.05$ . Nilai probabilitas perputaran piutang lebih besar dari nilai standar, hal ini dapat diartikan bahwa

**Tabel 4. Hasil Regresi Perputaran Piutang dengan OPM**

Model	Koefisien B	Standard Error	Standardized Koefisien Beta	t	Sig.
Constant	-7.985	3.439	0.853	-0.232	0.831
Perp. Piutang	2.357	8325871.392		2.831	0.066

a. Dependent Variabel:OPM

Hasil uji multikolonieritas di nilai *tolerance* sebesar  $1,000 > 0,10$  dengan nilai signifikan  $1,000 < 10$ . Hal tersebut menunjukkan bahwa perputaran piutang memiliki nilai VIF  $< 10$ . Maka disimpulkan tidak terjadi multikolonieritas antar variabel sehingga model regresi dapat digunakan.

Hasil uji autokorelasi menggunakan Durbin-Watson Test menunjukkan nilai DW sebesar 2,710. Nilai DL sebesar 0,812; nilai DU 1,579, nilai 4-DL sebesar 3,188 dan nilai 4-DU adalah 2,471, sehingga nilai DW sebesar 2,71 dan berada pada kisaran nilai  $4-DU < DW < 4-DL$  atau  $2,471 < 2,710 < 3,188$ . Hal tersebut menunjukkan tidak terdapat autokorelasi. Sedangkan untuk pengujian heteroskedastisitas memperlihatkan tingkat signifikansi variabel perputaran piutang hotel diatas 0,05 sehingga dapat disimpulkan model regresi terbebas dari heteroskedastisitas. Berdasarkan tabel 4. dapat diperoleh rumus regresi linier sebagai berikut:

$$Y = -7.985 + 2.357X$$

Konstanta ( $a$ ) sebesar 7.985 artinya apabila variabel independen bernilai nol maka

perputaran piutang tidak berpengaruh terhadap *Operating Profit Margin (OPM)*.

Hal ini menunjukkan bahwa besar kecilnya perputaran piutang tidak terlalu memengaruhi pencapaian OPM di PT ROG Hotel karena untuk bisnis jasa perhotelan lebih menekankan pada pengelolaan anggaran harian untuk pencapaian laba kotor atas penjualan kamar dan restaurant per harinya yang ditunjukkan pada nilai *Gross Operational Profit (GOP)* normal. Hal tersebut sesuai konsep dari teori dan penelitian terdahulu [13][14] bahwa GOP kisaran 40% hingga 60% dikatakan normal budget dan bila lebih 60% dianggap *over budget*.

Hasil penelitian tersebut konsisten dengan penelitian sebelumnya [9] bahwa hubungan perputaran piutang dengan profitabilitas berbanding terbalik yaitu tingkat perputaran piutang yang menurun semakin meningkatkan profitabilitas perusahaan karena pengumpulan piutang yang panjang menambah bunga pinjaman sebagai pendapatan bagi PT Pegadaian.

**Tabel 5. Hasil Analisis R<sup>2</sup>**

<i>Model Summary<sup>b</sup></i>				
Model	<i>R</i>	<i>R Square</i>	<i>Adjusted R Square</i>	<i>Standard Error of the Estimate</i>
1	0.853	0.728	0.637	5.4469

a.predictors: (constant), perputaran piutang  
b. Dependent variable: OPM

Tabel 5 menunjukkan nilai koefisien atau  $R = 0.853$  atau bernilai positif yang menunjukkan bahwa perputaran piutang mempunyai hubungan yang kuat terhadap peningkatan OPM yakni sebesar 0.853 atau mendekati 1. Sedangkan nilai koefisien determinasi ( $R^2$ ) sebesar 0.728 yang diartikan bahwa sebesar 72.8% OPM dipengaruhi oleh perputaran piutang, sedangkan sisanya sebesar 27.2% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam penelitian ini. Hal ini juga menunjukkan bahwa besar kecilnya perputaran piutang memiliki kontribusi terhadap perolehan profitabilitas operasional PT. Royal Orchid Garden Hotel.

**Tabel 6. Hasil Uji F**

<i>Variabel</i>	<i>Nilai F</i>	<i>Sig.</i>	<i>Keterangan</i>
<b>Perputaran Piutang</b>	8.014	0.066	Tidak Signifikan

Tabel 6 menunjukkan uji ANOVA atau  $F$  test yang diperoleh  $F$  hitung sebesar 80.14 dengan signifikansi 0.066. Karena hasil probabilitas (0.000) jauh lebih besar dari 0.05, maka dapat disimpulkan bahwa perputaran piutang tidak berpengaruh positif terhadap OPM. Sehingga berdasarkan hasil regresi tampak bahwa perputaran piutang tidak mempunyai pengaruh yang signifikan ( $p < 0.05$ ) terhadap OPM. Dengan demikian hasil penelitian berhasil menerima  $H_0$  atau menolak  $H_a$  yang menyatakan bahwa perputaran piutang berpengaruh positif terhadap OPM di PT Royal Orchids Garden and Condominium.

**Tabel 7. Hasil Uji T**

<i>Variabel</i>	<i>t</i>	<i>Sig.</i>	<i>Keterangan</i>
Perputaran Piutang	2.831	0.066	$H_0$ diterima

Tabel 7 menunjukkan perputaran piutang secara parsial tidak berpengaruh secara signifikan terhadap Profitabilitas OPM dengan tingkat signifikansi  $0.066 > 0.05$  dengan demikian hipotesis ditolak.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara perputaran piutang dengan nilai OPM di ROG Hotel. Hasil penelitian ini tidak konsisten dengan penelitian sebelumnya [11][12][8] khususnya pada obyek penelitian yang sama yaitu jasa perhotelan namun berbeda dalam hal pemilihan indikator variabel. Terdapat penelitian sebelumnya [10] yang menggunakan kebijakan modal kerja untuk mendukung aktivitas penjualan kamar dan restaurant sehingga memengaruhi tingkat profitabilitas. Terdapat pula penelitian sebelumnya [8] yang menyatakan bahwa meningkatkan kelola piutang melalui perubahan kebijakan kredit yang ketat sebagai upaya peningkatan penjualan kamar hotel dan restaurant.

Hasil penelitian menunjukkan nilai perputaran piutang tidak berpengaruh signifikan terhadap nilai OPM di ROG Hotel. Hal tersebut menggambarkan pengaruh naik turunnya perputaran piutang atas penjualan kamar dan restaurant secara kredit tidak terlalu memengaruhi pencapaian target laba keseluruhan selama nilai  $GOP$  di ROG Hotel mampu dikendalikan dengan normal. Hal tersebut sesuai teori [13] yang bahwa  $GOP$  dibawah 40% dari penjualan yang dianggarkan akan mengalami ekspektasi penjualan yang rendah karena memiliki anggaran pendapatan yang terlalu rendah, sebaliknya bila lebih dari 40% dianggap tinggi karena telah melebihi ekspektasi perusahaan dalam pencapaian target profitabilitas. Sehingga nilai  $GOP$  dalam bisnis jasa perhotelan yang efektif adalah nilai diantara 40% hingga 60% karena dianggap memiliki pencapaian yang normal karena anggaran penjualan yang ditarget tidak terlalu rendah dan tinggi. Hal tersebut didukung oleh penelitian sebelumnya [14] terkait penggunaan OPM berdasarkan nilai  $GOP$  untuk menganalisis penentuan



anggaran pendapatan pada Departemen kamar untuk aktivitas operasional penjualan kamar hotel dan restaurant.

#### 4. Simpulan

Hasil penelitian menunjukkan nilai perputaran piutang tidak berpengaruh signifikan terhadap nilai OPM di PT Royal Orchids Garden Hotel (ROG Hotel) di Kota Wisata Batu selama periode 2013 sampai 2017.

Penelitian ini memiliki keterbatasan yang diharapkan dapat diperbaiki oleh peneliti selanjutnya diantaranya yaitu lingkup data yang diberikan oleh pihak manajemen hotel sangat internal sehingga akses periode data yang diberikan terbatas pada data penjualan dan piutang periode 2013 – 2017 sehingga sebaiknya lebih menambah periode penelitian dengan menggunakan data *time series* yang lebih panjang serta data terbaru sehingga hasilnya akan lebih akurat.

Selanjutnya agar lebih mengetahui kelola piutang pada bisnis jasa perhotelan, peneliti selanjutnya sebaiknya menggunakan rasio-rasio aktivitas berdasarkan pada konsep *Uniform System of Accounts For the Lodging Industri* (USALI) atau Akuntansi Hotel seperti analisis pada perputaran persediaan, jangka waktu perputaran persediaan (*days of turnover*), perputaran asset (*asset turnover*), persentase tamu yang bayar (*paid occupancy percentage*), persentase tamu komplimen (*complimentary occupancy*), persentase hunian ganda (*double occupancy*). Sebagai upaya untuk mengetahui kinerja keuangan hotel terkait kemampuan manajemen hotel dalam pencapaian target laba, maka disarankan juga untuk penelitian selanjutnya menggunakan rasio profitabilitas berdasarkan prespektif Akuntansi Hotel yang terdiri dari Ratio Margin Laba (*Profit Margin*), Ratio Efisiensi Operasional (*Operational Efficiency Ratio*), Imbal Hasil Aseet (*Return on Asset*), Imbal Hasil Ekuitas (*Return On Owners Equity*), dan Laba per lembar saham (*Earnings per Share*).

#### Daftar Rujukan

- [1] Maharjan KK and S. Customer satisfaction and customer loyalty. Centria University of Applied Sciences Pietarsaari, 2017.
- [2] Mubiri JB. Customer Satisfaction in Hotel Service (Case Lake Kivu Serena Hotel). Thesis. School of Service and Business Management JAMK University of Applied Sciences., 2016.
- [3] Winarno S. Model Pengawasan Keuangan Hotel dalam Perpektif Efisiensi (Studi Kasus di Hotel Sahid Jaya Surakarta). 2012.
- [4] Tarigan, Josua., Devie., Putri FE. The Usage of Accounting Information System in Hotel and Reataurant Management: An Evidance From Indonesia. *J Appl Bus Econ* 2015;17(4);:105–117.
- [5] Jawabreh OA, Alrabei AM. The Impact of Accounting Information System in Planning, Controlling and Decision-Making Processes in Jodhpur Hotels. *Asian J Financ Account* 2012;4. doi:10.5296/ajfa.v4i1.1435.
- [6] Sallyritna Sangka, Inggriani Elim SKW. Analisis Tingkat Perputaran Piutang Terhadap Laporan Arus Kas Operasi Pada Manado Quality Hotel. *J Ris Akunt Going Concern* 2018;13:160–8.
- [7] Yunawati AG. Faktor yang Memengaruhi Profitabilitas Pada Koperasi Pegawai Republik Indonesia di Kecamatan Rambah Kabupaten Rokan Hulu 2008 – 2012. *J Ilm Renggagading* 2008;2 (1):1–13.
- [8] Hariawan. Manajemen Piutang Pada Hotel Surabaya. *Maj Ekon XXI* 2016;1411–9501.
- [9] Santoso CE. Perputaran Modal Kerja dan Perputaran Piutang Pengaruhnya Terhadap Profitabilitas Pada PT. Pengadaian (PERSERO). *J EMBA*, 2013;1 (4):1581–1590.
- [10] Yuliati NW. Pengaruh Kebijakan Modal Kerja Terhadap Profitabilitas

- Pada Perusahaan Hotel Dan Restoran Di Bursa Efek Indonesia Mampu Berputar Untuk Menghasilkan Penjualan. *Semakin Cepat Modal Kerja* 2011:709–23.
- [11] Wirasari, Ni putu; Sari MMR. Pengaruh Perputaran Modal Kerja, Perputaran Kas, Perputaran Piutang dan Pertumbuhan Koperasi Terhadap Profitabilitas. *E-Jurnal Akunt Univ Udayana* 2016;17 (2):885–912.
- [12] Yuliati NW. Pengaruh Kebijakan Modal Kerja Terhadap Profitabilitas Perusahaan Hotel dan Restaurant di BEI. *E-Jurnal Ekon Dan Bisnis* 2013;ISSN 2580-:709–23.
- [13] Schmidgall RS. *Hospitality Industry Managerial Accounting*. Michigan: The Educational Institued Of The America Hotel and Motel Association; 1990.
- [14] Lestari KW, Luh N, Erni G. Analisis Penetapan Anggaran Pendapatan Pada Departemen Kamar di Hotel Amankila Manggis Karangasem. *J Akunt Profesi* 2013;3:81–97.
- [15] Tiong P. Pengaruh Perputaran Piutang Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan PT Mitra Phinastika Mustika Tbk. *SEIKO-Journal Manag* 2017;ISSN: 2598:1–22.
- [16] Prakoso, Bangun., Z.A .Zahro., Nuzula NF. Pengaruh Perputaran Modal Kerja dan Perputaran Piutang Terhadap Profitabilitas (Studi Pada Perusahaan Pembiayaan Listing di BEI Periode 2009-2013). *J Adm Bisnis (JAB n.d.;*15 (1),:1–9.
- [17] Pratiwi1 FWN, Abdullah2 MF, WahyudiSuliswanto3 MS. Pengaruh perputaran modal kerja, perputaran piutang dan perputaran total aset terhadap profitabilitas koperasi wanita di kabupaten madiun. *J Ekon* 2018;2:181–93.
- [18] Syamsudin L. *Manajemen Keuangan Perusahaan (Konsep Aplikasi dalam Perencanaan, Pengawasan dan Pengambilan Keputusan)*. Penerbit Rajawali Pers: Jakarta.; 2011.
- [19] Saragih F. Analisis Ratio Profitabilitas dalam Menilai Kinerja Keuangan Perusahaan Pada PT Pelabuhan Indonesia I (PERSERO) Medan. *Ekon J Ilmu Ekon Dan Stud Pembang* 2013;12: 1693 –.
- [20] Sani, A; Vivin M. *Metodologi Penelitian Manajemen Sumber Daya Manusia: Teori, Kuisisioner dan Analisis Data*. UIN Maliki Press; 2013.
- [21] Sari AK. Analisis Perbandingan Kinerja Keuangan Pada Hotel Berbintang di Indonesia. 2015.
- [22] Surono, Bagus Aditya Ardhi., Rahayu, Sri Mangesti., Z.A Z. *Pengeelolaan Piutang yang Efektif Sebagai Upaya Meningkatkan Profitabilitas (Studi Kasus pada Perusahaan CV Walet Sumber Barokah Malang Periode 2012-2014)*. *J Adm Bisnis* 2015;28 (1):15–24.
- [23] Hanafi MM. *Manajemen Keuangan*. Penerbit Andi: Yogyakarta.; 2010.
- [24] Sugiono. *Metode Penelitian Bisnis*. Penerbit Alfabeta: Bandung.; 2016.
- [25] Imam Ghozali. *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 19*, Semarang: BP Universitas Diponegoro Semarang; 2011.