

## MENINGKATKAN KINERJA KEUANGAN : EVALUASI MANAJEMEN PIUTANG DI PT. ADI SARANA ARMADA Tbk

Oleh

Edy Sarwono<sup>1</sup>, Sukamto<sup>2</sup>, Rimi Gusliana Mais<sup>3</sup>

<sup>1,2</sup>Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

<sup>3</sup>Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia Jakarta

Email: <sup>1</sup>[edysarwo@gmail.com](mailto:edysarwo@gmail.com), <sup>2</sup>[sukem1907@gmail.com](mailto:sukem1907@gmail.com), <sup>3</sup>[rimi\\_gusliana@stei.ac.id](mailto:rimi_gusliana@stei.ac.id)

### Abstract

*The aim of this research is to determine and assess the performance of the company PT. Adi Sarana Armada Tbk in implementing its receivables management policy, whether it is effective or ineffective. The research method used is a quantitative method with data analysis methods using descriptive methods. This research uses secondary data sources originating from company financial reports for the 2021-2023 period. The problem formulation in this research is about the management of receivables at PT. Adi Sarana Armada Tbk is it effective. Based on the research results, it can be concluded that receivables management at PT. Adi Sarana Armada Tbk for the 2021-2023 period has been managed quite well. The average receivables in the research period showed a decline from year to year which could benefit the company because more funds were turned into cash than remained in receivables. The distribution turnover shows a value above the standard figure, so it can be said that the company has an efficient and clear distribution turnover, has quite good distribution quality and collection success. The company is in good condition, because the capital contained in the utility can be converted quickly into cash*

**Keywords:** *Accounts Receivable, Effectiveness, Accounts Receivable Management.*

### PENDAHULUAN

Perusahaan didirikan dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan yang setinggi mungkin agar bisa kelangsungan usahanya bisa dipertahankan serta untuk memberikan keuntungan juga bagi pemiliknya. Nilai keuntungan ini berhubungan dengan kegiatan penjualan barang atau jasa. Penjualan bisa dilakukan dengan cara tunai atau kredit. Penjualan dengan cara tunai pada umumnya lebih disukai oleh perusahaan karena diperoleh pembayaran langsung pada saat transaksi terjadi dan menerima uang tunai lebih cepat. Sementara dalam meningkatkan layanan kepada pelanggan, penjualan secara kredit itu juga dilakukan yaitu dilakukan dengan cara terlebih dahulu menyerahkan barang atau jasa, lalu diberi jangka waktu tertentu dan akan ditagih ketika sudah jatuh tempo. Kondisi ini menuntut perusahaan mengembangkan

Langkah-langkah yang tepat dalam mengelola piutangnya agar kelangsungan perusahaan tetap berjalan dan dapat memenuhi permintaan pasar. Sehingga dengan cara ini juga dapat meningkatkan penjualan walaupun ada risiko piutang yang tidak terbayar, perputaran piutang yang kurang baik dapat menyebabkan investasi modal pada piutang yang besar dan risiko keterlambatan pembayaran.

Penelitian ini sangat penting karena dapat melihat kinerja perusahaan dan dapat mengevaluasi atas manajemen piutang, seperti kemampuan dalam mengumpulkan piutang sehingga berdampak pada likuiditas perusahaan. Pada masa pandemi covid di tahun 2020 s/d tahun 2022 adalah masa dimana banyak perusahaan yang mengalami kesulitan likuiditas dan arus kas. Hal ini disebabkan oleh tidak beroperasionalnya perusahaan sehingga tidak menghasilkan penjualan, selain itu juga

menyebabkan ketidaklancaran kolektibilitas piutang yang diterima oleh perusahaan bahkan sampai banyak piutang yang tidak bisa ditagih. Sehingga penelitian ini menjadi penting untuk melihat kelancaran kolektibilitas piutang yg menjadi sumber utama cash flow perusahaan.

Berdasarkan penjelasan tersebut seharusnya perusahaan dapat menjalankan manajemen piutang dengan baik sesuai ketentuan-ketentuan yang ada, namun pada kenyataannya tidak semua berjalan dengan baik. Hal ini disebabkan oleh banyak faktor. Oleh karena itu untuk mengurangi risiko yang timbul pada penjualan kredit dan penagihan piutang kepada pelanggan dapat dipercepat, perusahaan dapat menilai kualitas pelanggan dapat digunakan beberapa metode, salah satunya dengan metode analisis kredit 5C (character, capacity, capital, collateral, condition) untuk mengevaluasi pelanggan potensial sebelum memutuskan untuk memberikan kredit kepada pelanggan tersebut. Mengevaluasi calon pelanggan secara berkala dan dapat juga membuat daftar umur piutang, hal tersebut sangat penting untuk mengurangi risiko piutang yang tidak tertagih serta untuk mengetahui berapa banyak piutang yang masih ada.

Efektivitas adalah kemampuan untuk memilih tujuan yang tepat atau peralatan yang tepat atas pencapaian tujuan yang telah ditetapkan, menyangkut bagaimana melakukan pekerjaan yang benar. Menurut (Dwi, Prastowo; Rifka, 2002) menilai efektivitas manajemen piutang dapat menggunakan dua cara pengukuran yaitu tingkat perputaran piutang dan rata-rata piutang. Tingkat perputaran piutang adalah menggunakan rasio untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam mengumpulkan piutangnya, jika rasionya semakin tinggi maka semakin cepat uang dapat dikembalikan dan semakin baik juga kondisi likuiditas perusahaan. Hal ini dapat digunakan oleh perusahaan karena dapat mengevaluasi efisiensi piutang dan mengidentifikasi masalah yang terjadi pada

proses penagihan piutang. Sedangkan rata-rata piutang digunakan untuk mengukur efisiensi manajemen piutang, yang diperlukan perusahaan untuk melunasi piutang atau mengubah piutang menjadi kas.

## LANDASAN TEORI

### Piutang

Menurut (Warren Dkk, 2017) piutang ialah semua klaim dalam bentuk uang terhadap pihak lainnya, termasuk individu, perusahaan, atau organisasi lainnya, piutang biasanya memiliki bagian signifikan dari total aktiva lancar perusahaan.

Menurut (Donald; E Kieso, 2017) mengemukakan “piutang (*receivables*) merupakan aset keuangan dan juga merupakan instrument keuangan, piutang sering disebut juga sebagai pinjaman dan piutang yang diajukan terhadap pelanggan dan lain-lain, atas uang, barang, atau jasa.

Menurut (Hery, 2014) Piutang mengacu pada sejumlah tagihan yang akan diterima oleh perusahaan (umumnya dalam bentuk kas) dari pihak lain, baik sebagai akibat dari penyerahan barang dan jasa secara kredit (untuk piutang pelanggan yang terdiri atas piutang usaha), memberikan pinjaman (untuk piutang karyawan, piutang wesel, dan piutang bunga), dan sebagai akibat kelebihan pembayaran, kas kepada pihak lain untuk piutang pajak

Menurut (Hery, 2017) Piutang pada umumnya diklasifikasikan menjadi :

1. Piutang Usaha (*Account Receivable*), adalah jumlah yang akan ditagih dari pelanggan sebagai akibat penjualan barang atau jasa secara kredit..
2. Piutang Wesel (*Notes Receivable*), adalah tagihan perusahaan kepada pembuat wesel. Pembuat wesel disini adalah pihak yang telah berhutang kepada perusahaan baik melalui peminjaman barang atau jasa secara kredit maupun peminjaman sejumlah uang.
3. Piutang lain-lain, Mencakup semua tagihan yang bukan piutang usaha.

Menurut (Musthafa, 2017) Faktor-faktor yang mempengaruhi besarnya piutang adalah :

1. Jumlah besar atau kecilnya penjualan kredit
2. Syarat penjualan kredit
3. Ketentuan batas jumlah kredit
4. Kebijaksanaan pengumpulan piutang
5. Kebiasaan membayar para pelanggan

#### **Kebijakan Piutang**

Menurut (Sugiono, 2009) kebijakan pemasaran kredit mengacu pada aktivitas yang ditujukan guna menetapkan beberapa banyak perusahaan bisa memasarkan dengan kredit. Maka, perusahaan perlu mengamati kapasitas konsumen dalam hal liabilitas, kegiatan, solvabilitas, dan profitabilitas. Analisis tak cuma terkait dengan taraf keamanan finansial konsumen, namun mencakup penilaian terhadap seberapa besar kemampuan kredit yang bisa ditompang pada konsumen. Sehingga, perusahaan sering menentukan batas kredit yang bisa dibagikan pada konsumen.

#### **Manajemen Piutang**

Manajemen Piutang adalah proses perencanaan, pengaturan, pengarahan, pengawasan dan juga pengendalian terhadap piutang yang dimiliki oleh perusahaan. Ini melibatkan keputusan strategis tentang kebijakan kredit, penetapan syarat pembayaran, pemantauan pembayaran pelanggan dan tindakan koleksi jika diperlukan. Manajemen piutang bertujuan untuk mengoptimalkan arus kas, meminimalkan risiko kredit dan meningkatkan efisiensi operasional perusahaan.

Menurut (Aisyah, 2020) Piutang merupakan aset yang cukup material. Oleh karena itu diperlukan manajemen piutang yang efektif dan efisien agar jumlah dana yang diinvestasikan dalam piutang sesuai dengan tingkat kemampuan perusahaan sehingga tidak mengganggu aliran kas.

Menurut (S Nuraini Safitri, 2021) manajemen piutang adalah suatu proses perencanaan dan pengawasan dalam bentuk klaim kepada pihak lain, perorangan, badan usaha, maupun pihak

tertagih atas setiap aktiva atau kekayaan perusahaan yang timbul dari pelaksanaan transaksi penjualan kredit.

#### **Efektivitas Manajemen Piutang**

Suatu pekerjaan dapat dikatakan berjalan efektif apabila pekerjaan tersebut dapat diselesaikan dengan tepat, waktunya sesuai dengan rencana yang sudah ditentukan. Dari pengertian efektivitas diatas maka dapat dikatakan bahwa efektivitas manajemen piutang ialah keadaan dan kemampuan yang dilakukan dalam mengelola piutang secara tepat, baik dari sisi kuantitas, kualitas dan ketepatan waktu, sehingga piutang yang bermasalah dapat diantisipasi dan perusahaan dapat mencapai tujuannya sesuai dengan apa yang diharapkan.

#### **Pengukuran Efektivitas Manajemen Piutang**

Dalam mengetahui tingkat efisiensi piutang dapat digunakan dua ukuran yaitu :

1. Tingkat perputaran piutang (*Turnover Receivable*)

Rasio yang digunakan untuk mengukur berapa lama penagihan piutang selama satu periode. Menurut (Warren Dkk, 2017) Tingkat perputaran piutang pada perusahaan yang efektif yaitu yang dapat berputar lebih dari 12 kali. Jika angka rasio ini lebih rendah maka perputaran piutang kurang efisien sebaliknya jika angka rasio lebih tinggi maka perputaran piutang efisien bagi perusahaan. Hal ini jelas memberikan informasi tentang kualitas piutang dan kesuksesan penagihan piutang.

Menurut (Kasmir, 2019), rumus tingkat perputaran piutang yaitu :

$$RTO = \frac{\text{penjualan}}{\text{rata-rata piutang}}$$

2. Rata-rata piutang

Rata-rata piutang dapat dihitung dengan menjumlahkan piutang awal periode dengan piutang akhir periode lalu dibagi dua. Jika nilai rata-rata piutang itu tinggi menunjukkan cepatnya dana terikat dalam piutang atau

dengan kata lain cepatnya piutang dilunasi oleh pelanggan. Semakin kecil angka rata-rata piutang berarti menunjukkan bahwa ada tunggakan yang dapat merugikan perusahaan, dan juga sebaliknya jika angka rata-rata piutang dari periode semakin tinggi menunjukkan bahwa masih ada tunggakan piutang yang belum tertagih.

Menurut (Surindra, 2020), rumus rata-rata piutang yaitu :

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

#### Keterkaitan perputaran piutang, rata-rata piutang

Keterkaitan perputaran piutang, rata-rata piutang dengan teori sinyal yaitu tingginya perputaran piutang dalam satu tahun menandakan keefektifan manajemen piutang, dan semakin rendah jumlah rata-rata piutang tiap tahunnya menandakan keefektifan pengelolaan manajemen piutang pada perusahaan tersebut. Oleh karena itu, semakin tingginya perputaran piutang menyebabkan piutang lebih cepat diubah menjadi kas dan akan menghasilkan keuntungan bagi perusahaan.

Menurut (Brigham, 2011) signal atau isyarat ialah suatu tindakan yang diambil perusahaan untuk memberikan informasi bagi investor tentang bagaimana manajemen memandang prospek perusahaan. Sinyal ini berupa informasi mengenai apa yang sudah dilakukan oleh manajemen untuk merealisasikan keinginan pemilik. Informasi tersebut penting bagi investor dan pelaku bisnis karena informasi berisi keterangan, catatan, atau gambaran, baik untuk informasi masa lalu, saat ini maupun masa depan bagi kelangsungan hidup perusahaan, serta bagaimana efeknya pada perusahaan. Dalam penggunaan teori sinyal informasi berupa kemampuan perusahaan dalam pengelolaan manajemen piutang sudah efektif atau belum. Jika sudah efektif pengelolaan piutangnya, maka akan menarik investor untuk menginvestasikan

dananya. Begitu pula bagi kreditur akan tertarik untuk memberikan pinjaman kepada perusahaan. Pengelolaan manajemen piutang yang baik akan menghasilkan keuntungan serta efektifitas dalam mengelola perputaran piutang menunjukkan prospek perusahaan yang baik, sehingga pihak terkait, terutama investor maupun kreditur akan merespon positif sinyal tersebut.

#### Review Hasil Penelitian Terdahulu

Penelitian oleh (Rianingsih et al., 2023) dengan judul “Analisis Efektivitas Manajemen Piutang terhadap Kinerja Keuangan Perusahaan (Studi Kasus: PT Indo PD Mandiri)”, metode yang digunakan yaitu Metode dokumentasi kuota sampling. Hasil penelitiannya yaitu :

1. *RTO* berpengaruh terhadap *ROA* dan tidak berpengaruh pada *ROE* dan *ROI*.
2. Rasio Tunggakan dan Rasio Penagihan memiliki pengaruh pada *ROA*, *ROE* dan *ROI*.
3. *ACP* berpengaruh terhadap *ROE* dan tidak berpengaruh pada *ROA* dan *ROI*.

Penelitian oleh (Safitri et al., 2024) dengan judul “Analisis Efektivitas Manajemen Piutang Pada PT. Eletronic City Indonesia Tbk”, metode yang digunakan yaitu metode kuantitatif dengan metode analisis data yang digunakan metode deskriptif. Hasil penelitiannya yaitu :

1. Rata-rata piutang mengalami kenaikan artinya mengalami kenaikan tunggakan piutang yang dapat merugikan perusahaan, yang seharusnya dana tersebut dapat berputar kembali menjadi kas tetapi tidak berputar karena berada didalam piutang dan terus bertambah setiap tahunnya
2. Perputaran piutang juga menunjukkan di bawah angka standar, dapat dikatakan bahwa pengelolaan manajemen piutang masih belum efektif.

Penelitian oleh (Aimbu et al., 2021) dengan judul “Analisis Pengendalian Piutang untuk

meminimalkan risiko piutang tak tertagih pada PT Samudera Mandiri Sentosa”, metode yang digunakan adalah Metode analisis deskriptif dimana peneliti menganalisa data tabel piutang tak tertagih tahun 2018 s/d 2020 dan faktor-faktor penyebab piutang tak tertagih serta melakukan evaluasi dan menciptakan strategi baru. Hasil penelitiannya yaitu : Pengendalian Piutang perusahaan sudah cukup baik, namun terdapat sedikit kekurangan yang dapat mengakibatkan risiko penyebab piutang tak tertagih, seperti adanya *human eror* dalam melakukan analisa kredit terhadap pelanggan baru, bagian penjualan demi mencapai target penjualan memberikan orderan lagi kepada pelanggan yang pernah menunggak, dan pengawasan terhadap laporan perputaran piutang oleh bagian fungsi piutang tidak berjalan dengan seharusnya, hal tersebut disebabkan karena tidak ada pemisahan antara pengawasan piutang dan pengawasan utang pada perusahaan.

Penelitian oleh (Mais & Yuniara, 2020) dengan judul “ Efektivitas Penerimaan Retribusi Daerah dan Kontribusinya Terhadap Peningkatan Pendapatan Asli Daerah di DKI Jakarta Periode 2015-2019”, menggunakan metode deskriptif kualitatif, dengan teknik pengumpulan data melalui observasi, dokumentasi dan wawancara. Berdasarkan hasil perhitungan dan hasil wawancara dengan pejabat BPRD DKI Jakarta mengenai efektivitas dan kontribusi retribusi daerah terhadap pendapatan asli daerah DKI Jakarta. Hasil penelitiannya yaitu :

1. Retribusi daerah selama tahun 2015-2019 memiliki tingkat efektivitas yang cukup efektif.
2. Kontribusi retribusi daerah terhadap peningkatan pendapatan asli daerah DKI Jakarta dari tahun 2015-2019 sangat kurang memberi kontribusi dan cenderung turun setiap tahunnya jika dihitung dari rasio kontribusinya

## METODE PENELITIAN

Penelitian ini bertempat di PT Adi Sarana Armada Tbk (ASSA) yang beralamat di Gd Samudera Kirana Lt.6, Jl Yos Sudarso No.88 Tanjung Priok, Kota Jakarta Utara 14350. Kegiatan usaha perusahaan yaitu bergerak dibidang Solusi transportasi seperti sewa kendaraan korporasi, jasa pengemudi, transportasi logistik, balai lelang kendaraan, Car Sharing (share car), jual beli kendaraan online (caroline) dan layanan pengiriman parsel (Anteraja).

ASSA berdiri pada tahun 2003 dibawah nama Adira Rent, dan sejak Oktober 2010 perusahaan berganti nama menjadi ASSA. Saat ini ASSA mengelola lebih dari 30.000 kendaraan dan 5.000 pengemudi, dan melayani lebih dari 2.500 korporasi di Indonesia. Wilayah layanan ASSA ada di hampir semua kota besar utama melalui 45 jaringan di seluruh Indonesia, bekerja sama dengan lebih dari 1,000 bengkel kendaraan resmi, dengan didukung layanan 24 jam dari Solution Center 1500-369. ASSA mengutamakan sistem manajemen mutu lingkungan, keselamatan dan Kesehatan kerja, yang direalisasikan melalui sertifikasi ISO 9001 ISO 14001, dan OHSAS 18001.

**Populasi** dalam penelitian ini adalah Laporan keuangan PT Adi Sarana Armada Tbk konsolidasian yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Penelitian ini menggunakan sampel laporan keuangan periode tahun 2021-2023

**Jenis data** yang digunakan yaitu data sekunder, dimana datanya diperoleh melalui pihak lain atau secara tidak langsung, atau laporan historis yang telah disusun dan dipublikasikan atau tidak dalam bentuk yang sudah jadi. Sumber data yang digunakan bersumber dari data internal dan data eksternal.

**Metode penelitian** yang digunakan yaitu metode kuantitatif, metode ini menggambarkan suatu hasil penelitian. Metode penelitian kuantitatif merupakan metode penelitian berdasarkan data konkrit berupa angka-angka yang akan diukur menggunakan

teknik statistik sebagai alat uji penghitungan, berkaitan dengan masalah yang diteliti untuk menghasilkan kesimpulan.

**Metode Pengumpulan Data** yang digunakan yaitu :

1. Studi kepustakaan berupa beberapa literatur buku dan teori, kemudian dikumpulkan dan dicatat dalam interval waktu yang dapat menggambarkan suatu perubahan peristiwa.
2. Dokumentasi yaitu cara yang digunakan untuk memperoleh data di sajikan dalam bentuk laporan serta keterangan yang dapat mendukung penelitian . Teknik dokumentasi yaitu metode pengumpulan data dengan melihat, menggunakan dan mempelajari data sekunder.

**Metode Analisis Data** dalam penelitian ini adalah metode deskriptif yaitu suatu metode yang digunakan untuk menganalisis dan menggambarkan suatu hasil penelitian namun tidak digunakan untuk membuat Kesimpulan..

1. Untuk menjawab rumusan masalah yaitu dengan mengukur tingkat efisiensi piutang menggunakan dua ukuran yaitu tingkat perputaran piutang dan rata-rata piutang.
2. Langkah berikutnya adalah menganalisis efektif atau tidak pengelolaan piutang pada perusahaan dengan cara membandingkan hasil pengukuran dan kriteria ukuran pengelolaan manajemen piutang yang efektif.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Berikut data piutang perusahaan periode tahun 2021-2023 pada tabel di bawah ini :

**Tabel 1. Data piutang usaha periode tahun 2021-2023**

| No. | Tahun | Piutang              |
|-----|-------|----------------------|
| 1   | 2021  | Rp 330.636.963.886,- |
| 2   | 2022  | Rp 305.195.199.654,- |
| 3   | 2023  | Rp 310.714.418.534,- |

Tabel diatas menunjukkan data piutang usaha di tahun 2021-2023 mengalami

penurunan dan kenaikan. Pada tahun 2021 nilai piutang usaha sebesar Rp 330.636.963.886,-. Pada tahun 2022 ada penurunan sebesar 7,69% sehingga nilai piutang usahanya menjadi Rp 305.195.199.654,-. Pada tahun 2023 mengalami kenaikan sebesar 1,81% sehingga nilai piutang usahanya menjadi Rp. 310.714.418.534,-

Data penjualan perusahaan periode 2021-2023 sebagai berikut :

**Tabel 2. Data penjualan periode tahun 2021-2023**

| No. | Tahun | Penjualan              |
|-----|-------|------------------------|
| 1   | 2021  | Rp 5.088.094.179.374,- |
| 2   | 2022  | Rp 5.870.093.882.006,- |
| 3   | 2023  | Rp 4.438.522.306.494,- |

Tabel diatas menunjukkan data penjualan di tahun 2021-2023 mengalami kenaikan dan penurunan, Pada tahun 2021 nilai penjualan sebesar Rp 5.088.094.179.374,-. Pada tahun 2022 ada kenaikan sebesar 15,37% sehingga nilai penjualannya menjadi Rp. 5.870.093.882.006,-. Pada tahun 2023 mengalami penurunan sebesar 24,39% sehingga nilai penjualannya menjadi Rp. 4.438.522.306.494,-

### Rata - rata piutang

Perhitungan rata-rata piutang menggunakan rumus sebagai berikut:

1. Tahun 2021

$$\begin{aligned} \text{Rata-rata piutang} &= \frac{\text{piutang awal} + \text{piutang akhir}}{2} \\ &= \frac{\text{Rp } 338.124.611.011,- + \text{Rp } 330.636.963.886,-}{2} \\ &= \text{Rp } 334.380.787.449,- \end{aligned}$$

2. Tahun 2022

$$\begin{aligned} \text{Rata-rata piutang} &= \frac{\text{piutang awal} + \text{piutang akhir}}{2} \\ &= \frac{\text{Rp } 330.636.963.886,- + \text{Rp } 305.195.199.654,-}{2} \\ &= \text{Rp } 317.916.081.770,- \end{aligned}$$

3. Tahun 2023

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

$$\begin{aligned}
 &= \frac{\text{Rp } 305.195.199.654,- + \text{Rp } 310.714.418.534,-}{2} \\
 &= \text{Rp } 307.954.809.094,-
 \end{aligned}$$

**Tabel 3. Hasil penghitungan Rata-rata piutang**

| No. | Tahun | Rata-rata piutang    |
|-----|-------|----------------------|
| 1   | 2021  | Rp 334.380.787.449,- |
| 2   | 2022  | Rp 317.916.081.770,- |
| 3   | 2023  | Rp 307.954.809.094,- |

Tabel diatas menunjukkan data yang sudah diolah oleh peneliti, hasil perhitungan rata-rata piutang di tahun 2021-2023 mengalami penurunan. Pada tahun 2021 nilai rata-rata piutang sebesar Rp 334.380.787.449,-. Pada tahun 2022 ada penurunan sebesar 4,92% sehingga nilai rata-rata piutang menjadi Rp 317.916.081.770,-. Pada tahun 2023 mengalami penurunan kembali sebesar 3,13% sehingga nilai rata-rata piutang menjadi Rp 307.954.809.094,-. Hal tersebut menunjukkan tiap periode tahun ke tahun rata-rata piutang mengalami penurunan yang dapat menguntungkan perusahaan karena dana kembali berputar menjadi kas lebih banyak dibandingkan yang tetap tertanam dalam piutang.

#### Tingkat Perputaran Piutang (RTO)

Perhitungan perputaran piutang menggunakan rumus sebagai berikut:

##### 1. Tahun 2021

$$\begin{aligned}
 \text{RTO} &= \frac{\text{Penjualan tahun 2021}}{\text{Rata-rata piutang tahun 2021}} \\
 &= \frac{\text{Rp } 5.088.094.179.374,-}{\text{Rp } 334.380.787.449,-} \\
 &= 15,22 \text{ Kali}
 \end{aligned}$$

##### 2. Tahun 2022

$$\begin{aligned}
 \text{RTO} &= \frac{\text{Penjualan tahun 2022}}{\text{Rata-rata piutang tahun 2022}} \\
 &= \frac{\text{Rp } 5.870.093.882.006,-}{\text{Rp } 317.916.081.770,-}
 \end{aligned}$$

##### 3. Tahun 2023

$$\begin{aligned}
 \text{RTO} &= \frac{\text{Penjualan tahun 2023}}{\text{Rata-rata piutang tahun 2023}} \\
 &= \frac{\text{Rp } 4.438.522.306.494,-}{\text{Rp } 307.954.809.094,-} \\
 &= 14,41 \text{ kali}
 \end{aligned}$$

**Tabel 4. Hasil perhitungan perputaran piutang (RTO)**

| No. | Tahun | Perputaran piutang RTO |
|-----|-------|------------------------|
| 1   | 2021  | 15,22 Kali             |
| 2   | 2022  | 18,46 Kali             |
| 3   | 2023  | 14,41 Kali             |

Tabel diatas menunjukkan data yang sudah diolah oleh peneliti, hasil perhitungan tingkat perputaran piutang di tahun 2021-2023 mengalami kenaikan dan penurunan. Pada tahun 2021 sebesar 15,22 kali. Pada tahun 2022 ada kenaikan sebesar 21,34% sehingga nilai perputaran piutang menjadi 18,46 kali. Pada tahun 2023 mengalami penurunan sebesar 21,94% sehingga nilai perputaran piutang menjadi 14,41 kali.

Berdasarkan data perputaran piutang di tahun 2021-2023 menunjukkan nilai diatas 12 kali, dimana sesuai dengan (Warren Dkk, 2017) menyatakan bahwa perusahaan yang efektif yaitu piutang yang dapat berputar lebih dari 12 kali. Dengan demikian bisa dikatakan bahwa perusahaan memiliki perputaran piutang yang efisien dan jelas memberikan pemahaman tentang kualitas piutang dan kesuksesan penagihan piutang, serta perusahaan dalam kondisi yang baik, karena modal yang terikat dalam piutang dapat kembali dengan cepat menjadi kas.

#### PENUTUP

##### Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Perputaran piutang (*Turnover receivable*)  
Berdasarkan perhitungan rasio perputaran piutang dapat dilihat bahwa tingkat perputaran piutang pada perusahaan dari tahun 2021 - 2023 mengalami kenaikan dan penurunan. Pada tahun 2021 sebesar 15,22 kali. Pada tahun 2022 ada kenaikan sebesar 21,34% sehingga nilai perputaran piutang menjadi 18,46 kali. Pada tahun 2023 mengalami penurunan sebesar 21,94% sehingga nilai perputaran piutang menjadi 14,41 kali.

Dengan hasil tersebut menunjukkan nilainya diatas 12 kali, dimana sesuai dengan (Warrant Dkk 2017:441-43) Dengan demikian bisa dikatakan bahwa perusahaan memiliki perputaran piutang yang efisien dan kualitas piutang yang baik dan kesuksesan dalam penagihan piutang, serta perusahaan dalam kondisi yang baik, karena modal yang ada di dalam piutang dapat kembali menjadi kas dengan cepat.

2. Rata-rata piutang  
Nilai rata-rata piutang di tahun 2021-2023 mengalami penurunan. Pada tahun 2021 nilai rata-rata piutang sebesar Rp 334.380.787.449,-. Pada tahun 2022 ada penurunan sebesar 4,92% sehingga nilai rata-rata piutang menjadi Rp 317.916.081.770,-. Pada tahun 2023 mengalami penurunan kembali sebesar 3,13% sehingga nilai rata-rata piutang menjadi Rp 307.954.809.094,-. Hal tersebut menunjukkan tiap periode tahun ke tahun rata-rata piutang mengalami penurunan yang dapat menguntungkan perusahaan karena dana kembali berputar menjadi kas lebih banyak dibandingkan yang tetap tertanam dalam piutang.

#### Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas , dapat disarankan sebagai berikut :

1. Agar modal kerja perusahaan tetap terjaga maka dapat secara rutin dilakukan review kebijakan dalam memberikan kelonggaran pada pelanggan dalam melunasi hutangnya.

2. Menjaga agar tetap konsisten pada sistem dan prosedur penjualan kredit, sehingga masing-masing bagian memiliki tanggung jawab dan perhatian pada tugasnya. Sebab jika ada kesalahan yang dilakukan ada satu bagian akan berdampak pada bagian lainnya.
3. Perusahaan meningkatkan kegiatan yang mengarah pada upaya pengembalian piutang tersebut, serta secara serius memperhatikan penjualan kredit agar tetap sesuai prosedur yang ditetapkan.

#### DAFTAR PUSTAKA

- [1] Aimbu, G., Karamoy, H., & Tangkuman, S. J. (2021). Analisis Pengendalian Piutang Untuk Meminimalkan Risiko Piutang Tak Tertagih Pada PT Samudera Mandiri Sentosa. *Going Concern : Jurnal Riset Akuntansi*, 16(4), 366–374.
- [2] Aisyah, S. (2020). *Manajemen Keuangan*. Medan : Yayasan Kita Menulis.
- [3] Brigham, J. E. F. H. (2011). *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan, Edisi 10*. Jakarta : Salemba Empat.
- [4] Donald; E Kieso. (2017). *Akuntansi Keuangan*. Yogyakarta : Graha Ilmu.
- [5] Dwi, Prastowo; Rifka, J. (2002). *Analisis Laporan Keuangan , Konsep Dan Aplikasi*. Yogyakarta : UPP AMP YKPN.
- [6] Hery. (2014). *Akuntansi Aset, Liabilitas dan Ekuitas*. Jakarta : PT. Gramedia Widiasarana Indonesia.
- [7] Hery. (2017). *Teori Akuntansi Pendekatan Konsep dan Analisis*. Jakarta : PT Grasindo.
- [8] Kasmir. (2019). *Pengantar Manajemen Keuangan*. Jakarta : Prenada Media.
- [9] Mais, R. G., & Yuniara, W. (2020). Efektivitas Penerimaan Retribusi Daerah Dan Kontribusinya Terhadap Peningkatan Pendapatan Asli Daerah Di DKI Jakarta Periode 2015-2019. *Prosiding Konferensi Nasional Ekonomi Manajemen Dan Akuntansi (KNEMA)*,

- 1177, 1–10.
- [10] Musthafa. (2017). *Manajemen Keuangan, Edisi 1*. Yogyakarta : CV. Andi Offset.
- [11] Rianingsih, L. P., Saputro, E. P., & Susila, I. (2023). Analisis Efektivitas Manajemen Piutang terhadap Kinerja Keuangan Perusahaan (Studi Kasus: PT Indo PD Mandiri). *Remik*, 7(1), 810–820. <https://doi.org/10.33395/remik.v7i1.12165>
- [12] S Nuraini Safitri. (2021). Manajemen Piutang Usaha: Pengertian dan Contohnya. *BISNIS*.
- [13] Safitri, D. A., Helmi, M., Siringoringo, G., Tinggi, S., Ekonomi, I., & Darma, M. (2024). ANALISIS EFEKTIVITAS MANAJEMEN PIUTANG PADA PT . ELECTRONIC CITY INDONESIA Tbk. *Jurnal Ekonomi, Manajemen, Bisnis, Auditing, Dan Akuntansi*, 9(1), 23–32.
- [14] Sugiono, A. (2009). *Manajemen Keuangan untuk Praktisi Keuangan*. PT. Gramedia Widiasarana Indonesia.
- [15] Surindra, B. S. N. L. R. (2020). *Manajemen Keuangan. edited by Emanuel Edo M.* Yogyakarta : Kepel Press.
- [16] Warren Dkk. (2017). *Pengantar Akuntansi 1. Adaptasi I*. Jakarta ; Salemba Empat.

HALAMAN INI SENGAJA DIKOSONGKAN