

## ANALISIS EFEKTIVITAS PENGELOLAAN PIUTANG PADA PT XYZ

Oleh:

<sup>1</sup>Siti Aisah, <sup>2</sup>Titik Purwaningtyas, <sup>3</sup>Istna Fibriyadi, <sup>4</sup>Muntasir

<sup>1,2,3,4</sup> Politeknik LP3I Jakarta

Jl. Kramat Raya No. 7-9, RT.4/RW.2, Kramat, Senen, Kota Jakarta Pusat, Daerah Khusus Ibukota Jakarta  
10450

e-mail: purwatitik7@gmail.com

---

### ABSTRACT

*Optimal management and turnover of accounts receivable are essential for PT XYZ, a distribution company that implements a credit sales system, to maintain smooth cash flow. Against this background, this study aims to analyze the effectiveness of accounts receivable management and the analysis of accounts receivable turnover at PT XYZ from 2022 to 2024. The research method utilizes a descriptive quantitative approach with secondary data sources, where data collection methods were conducted through observation, interviews, and documentation. The analysis methods used in this study are the accounts receivable turnover ratio analysis and the average collection period ratio analysis. The results of the study show that the accounts receivable turnover rate of PT XYZ decreased from 4.59 times in 2022, to 4.09 times in 2023, and further declined to 3.86 times per year in 2024, while the average collection period increased from 80 days to 89 days, and rose again to 95 days. It can be concluded that PT XYZ has managed its accounts receivable turnover rate effectively, but the average age of receivables has increased annually.*

**Keywords:** *Accounts Receivable Management, Average Collection Period, Effectiveness, Receivable Turnover*

---

### ABSTRAK

Pengelolaan dan perputaran piutang yang optimal diperlukan PT XYZ sebagai perusahaan distribusi yang menerapkan sistem penjualan kredit guna menjaga kelancaran arus kas. Dengan latar belakang penelitian ini adalah bertujuan untuk menganalisis efektivitas pengelolaan piutang dan bagaimana analisis perputaran piutang pada PT XYZ pada tahun 2022-2024. Metode penelitian menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif dengan sumber data sekunder, dimana metode pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini, yaitu analisis rasio perputaran piutang dan rasio rata-rata umur pengumpulan piutang. Hasil penelitian menunjukkan bahwa tingkat perputaran piutang PT XYZ menurun dari tahun 2022 sebesar 4,59 kali, tahun 2023 sebesar 4,09 kali, dan pada tahun 2024 menurun menjadi 3,86 kali per tahun, sementara rata-rata waktu pengumpulan piutang meningkat dari 80 hari menjadi 89 hari dan meningkat lagi menjadi 95 hari. Dapat disimpulkan bahwa PT XYZ sudah melakukan tingkat perputaran piutang secara efektif tetapi umur rata-rata piutang meningkat setiap tahunnya.

**Kata Kunci:** *Average Collection Period, Efektivitas, Pengelolaan Piutang, Perputaran Piutang*

---

## PENDAHULUAN

Manajemen piutang merupakan salah satu aspek penting dalam pengelolaan keuangan perusahaan. Pengelolaan piutang yang baik dapat mendukung keberlanjutan dan kesehatan keuangan perusahaan, sementara pengelolaan piutang yang buruk berisiko menyebabkan arus kas terganggu, bahkan berpotensi menyebabkan kebangkrutan. Di Indonesia, banyak perusahaan menghadapi masalah dalam mengelola piutang, terutama dalam hal perputaran dan penagihan piutang yang tak tertagih. Hal ini seringkali disebabkan oleh kebijakan kredit yang kurang tepat, kurangnya pengawasan dalam pengelolaan piutang, serta ketidakmampuan dalam menindaklanjuti piutang yang telah jatuh tempo.

Pengelolaan piutang merupakan aspek penting dalam manajemen keuangan perusahaan, khususnya di sektor distribusi. Piutang merupakan hak perusahaan untuk menerima pembayaran dari pelanggan yang membeli barang atau jasa secara kredit. Dalam industri distribusi, piutang dagang timbul ketika perusahaan menerapkan kebijakan penjualan secara kredit kepada konsumennya. Kebijakan ini memang memberikan kemudahan bagi pelanggan dalam melakukan pembayaran, namun juga berpotensi meningkatkan risiko terjadinya kredit macet apabila tidak dikelola secara optimal. Dalam sektor distribusi, pengelolaan piutang menjadi tantangan tersendiri karena perusahaan kerap menghadapi beragam kondisi, seperti perbedaan kemampuan membayar dari pelanggan, tingginya volume transaksi, serta ketergantungan pada rantai pasokan yang cukup panjang.

PT XYZ merupakan perusahaan yang bergerak di bidang *General Supplier & Distributor*. Sebagai perusahaan yang bergerak di bidang distribusi, PT XYZ sering melakukan transaksi kredit dengan mitra bisnisnya. Meskipun hal ini memungkinkan perusahaan untuk meningkatkan penjualannya, namun jika tidak dikelola dengan baik, piutang yang belum tertagih dapat menimbulkan masalah serius, seperti berkurangnya likuiditas dan meningkatkan risiko kebangkrutan. Dilihat dari laporan keuangan perusahaan, terdapat tren peningkatan jumlah piutang. PT XYZ sudah memiliki prosedur pengelolaan piutang yang diharapkan dapat mengurangi piutang macet, namun efektivitas prosedur tersebut masih diragukan. Hal ini dapat dilihat dari laporan keuangan yang menunjukkan peningkatan rasio piutang yang tidak tertagih, yang pada gilirannya mempengaruhi kinerja keuangan perusahaan.

Selain itu, perusahaan juga menghadapi tantangan dalam hal perputaran piutang yang diakibatkan oleh lemahnya sistem pemantauan dan pelaporan yang tidak mencakup seluruh transaksi piutang. Dalam konteks ini, penting bagi perusahaan untuk melakukan analisis terhadap efektivitas pengelolaan piutang yang telah diterapkan. Pengelolaan piutang yang efektif mencakup beberapa aspek, di antaranya adalah prosedur pemberian kredit yang selektif, pengawasan yang ketat terhadap piutang yang sudah jatuh tempo, dan penggunaan sistem akuntansi yang mampu mendeteksi piutang yang berisiko menjadi tak tertagih. Selain itu, manajemen juga perlu memperhatikan strategi penagihan yang sesuai dan mengoptimalkan penggunaan teknologi untuk mempercepat proses penagihan.

Masalah yang terjadi di PT XYZ dapat dijelaskan dengan pendekatan teori manajemen keuangan, yang menekankan pentingnya pengelolaan aset lancar, termasuk piutang, dalam menjaga likuiditas. Dalam hal ini, pengelolaan piutang yang buruk akan mengganggu arus kas perusahaan dan memperburuk likuiditas, yang pada akhirnya mempengaruhi kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban jangka pendeknya. Oleh karena itu, perusahaan perlu menerapkan teknik-teknik manajemen piutang yang tepat agar dapat meningkatkan efisiensi dalam pengelolaan piutang serta mengurangi potensi kerugian yang dapat ditimbulkan akibat piutang tak tertagih. Lebih lanjut, perputaran piutang yang efektif akan berdampak pada peningkatan profitabilitas perusahaan. Ketika perusahaan mampu mengurangi piutang tak tertagih dan meningkatkan rasio perputaran

piutang, maka arus kas perusahaan akan semakin lancar dan keuntungan yang diperoleh pun akan meningkat. Hal ini juga mendukung keberlanjutan operasional perusahaan dan dapat meningkatkan posisi tawar perusahaan dalam melakukan negosiasi dengan mitra bisnisnya.

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, peneliti tertarik untuk menganalisis efektivitas pengelolaan piutang yang diterapkan oleh PT XYZ. Fokus utama analisis ini adalah pada prosedur yang diterapkan perusahaan dalam pengelolaan dan perputaran piutang yang ada. Dengan menggunakan indikator-indikator keuangan seperti rasio perputaran piutang yang meliputi Rata-rata Piutang, *Receivable Turnover* (RTO), dan *Average Collection Period* (ACP). Hasil dari analisis ini diharapkan dapat memberikan rekomendasi yang berguna bagi perusahaan dalam meningkatkan efektivitas pengelolaan piutang serta mengurangi kerugian akibat piutang yang tak tertagih. Dengan demikian, penelitian ini tidak hanya relevan bagi PT XYZ, tetapi juga dapat memberikan kontribusi bagi perusahaan lain yang menghadapi permasalahan serupa. Sebagai salah satu perusahaan yang beroperasi di industri distribusi, perusahaan harus mampu mengelola piutang dengan baik untuk mempertahankan daya saing dan kestabilan finansialnya. Berdasarkan latar belakang tersebut, peneliti bermaksud melakukan analisis efektivitas pengelolaan piutang pada PT XYZ.

## TINJAUAN PUSTAKA

### Pengertian Efektivitas

Menurut Tarwanto (2024:1126), “Konsep efektivitas berkaitan dengan kata "efek" yang mencerminkan hubungan sebab-akibat, di mana efektivitas berperan sebagai penyebab yang memengaruhi variabel lain. Dalam hal ini, suatu proses dianggap efektif apabila berhasil dijalankan sesuai dengan perencanaan awal. Tingkat efektivitas dapat diukur dengan membandingkan antara target yang telah ditentukan dengan hasil aktual. Jika hasil yang dicapai sesuai dengan target, maka proses tersebut dinilai efektif; sebaliknya, jika hasil tidak mencapai target, maka proses dianggap tidak efektif”.

### Standar Rasio Efektivitas

Menurut Aviska & Hidayah (2023:331) menjelaskan bahwa dalam efektivitas terdapat standar rasio yang dapat menunjukkan apakah rasio yang diuji sudah efektif diterapkan dan sesuai standar perusahaan. Berikut standar efektivitas yang berkaitan dengan rasio piutang:

Tabel 1. Standar Rasio Efektivitas

Keterangan	Sangat Efektif	Efektif	Kurang Efektif	Tidak Efektif
Perputaran Piutang ( <i>Receivable Turnover</i> )	> 3,5 kali	2,6 - 3,4 kali	1 - 2,5 kali	< 1 kali
Rasio Pengumpulan Piutang ( <i>Average Collection Period</i> )	< 12 hari	12 - 18 hari	18 - 24 hari	> 24 hari

Sumber: Suharsini dalam Aviska & Hidayah (2023)

### Pengertian Piutang

Menurut Amir & Anzhari (2023:29), “Piutang merupakan salah satu bentuk transaksi akuntansi yang berkaitan dengan proses penagihan kepada konsumen yang memiliki

kewajiban membayar atas barang atau jasa yang telah diberikan oleh individu, perusahaan, atau organisasi”.

Menurut Gitosudarmo (2002) dalam Rutumalessy (2022:124), “Piutang adalah aset atau kekayaan perusahaan yang muncul sebagai hasil dari kebijakan penjualan secara kredit. Dalam laporan neraca, piutang sering kali menjadi komponen yang signifikan dari aktiva lancar, sehingga diperlukan pengelolaan yang optimal dan efisien agar piutang tersebut dapat ditangani dengan baik dan tidak menimbulkan risiko keuangan bagi perusahaan. Pada dasarnya, piutang adalah bagian dari aktiva lancar dalam neraca perusahaan yang muncul sebagai akibat dari transaksi antara pihak pemberi pinjaman (kreditur) dan penerima pinjaman (debitur)”.

### **Penggolongan Piutang**

Menurut Amir & Anzhari (2023:29) menjelaskan penggolongan piutang dibagi menjadi 2 sumber, yakni :

#### **1. Berdasarkan Sumber Terjadinya**

Dalam standar akuntansi keuangan, piutang diklasifikasikan berdasarkan sumber terjadinya menjadi dua jenis, yaitu :

- a. Piutang usaha yaitu piutang yang muncul akibat penjualan barang atau jasa secara kredit.
- b. Piutang lain-lain yaitu piutang yang berasal dari transaksi yang tidak berkaitan langsung dengan kegiatan operasional utama perusahaan. Baik piutang usaha maupun piutang lain-lain yang diperkirakan dapat ditagih dalam jangka waktu satu tahun atau kurang, digolongkan sebagai aset lancar.

#### **2. Berdasarkan Jenis Piutang**

Piutang dapat diklasifikasikan ke dalam beberapa jenis, antara lain:

- a. Piutang Usaha yaitu jumlah total kewajiban pelanggan kepada perusahaan yang timbul dari penjualan barang atau jasa secara kredit. Piutang usaha biasanya dapat ditagih dalam waktu yang relatif singkat, umumnya antara 30 hingga 60 hari. Piutang jenis ini dicatat berdasarkan biaya perolehan dan dikategorikan sebagai aset keuangan jangka pendek. Dalam laporan posisi keuangan, piutang usaha termasuk dalam kelompok aset lancar.
- b. Wesel Tagih (*Notes Receivable*) adalah perjanjian tertulis yang bersifat formal sebagai bukti adanya hak untuk menerima kas di masa depan. Umumnya, waktu penagihan wesel memerlukan jangka waktu 60 hingga 90 hari atau lebih. Wesel maupun piutang yang berasal dari transaksi penjualan kredit sering disebut sebagai penjualan dagang (*trade sales*).
- c. Piutang Lainnya yang dikategorikan sebagai piutang non dagang, yaitu piutang yang timbul bukan dari penjualan barang atau jasa secara kredit. Contoh dari piutang ini meliputi piutang bunga, piutang pajak, piutang dari karyawan, dan sejenisnya. Umumnya, piutang lainnya tidak berasal dari aktivitas operasional utama perusahaan.

### **Faktor - faktor Besarnya Nilai Piutang**

Menurut Riyanto (2006) dalam Rutumalessy (2022:125) menjelaskan bahwa terdapat beberapa faktor yang memengaruhi besarnya nilai piutang dalam suatu perusahaan, antara lain:

#### **1. Volume Penjualan Kredit**

Semakin besar jumlah penjualan secara kredit yang dilakukan perusahaan, semakin besar pula dana yang harus diinvestasikan dalam bentuk piutang. Peningkatan volume penjualan kredit setiap tahunnya mengharuskan perusahaan menyediakan dana lebih

besar untuk piutang. Meskipun tingginya nilai piutang dapat meningkatkan risiko, hal ini juga berpotensi meningkatkan tingkat keuntungan (profitabilitas).

2. **Ketentuan Syarat Pembayaran Kredit**  
Perusahaan dapat menetapkan syarat pembayaran kredit yang ketat atau longgar. Jika syaratnya ketat, perusahaan lebih mengutamakan keamanan kredit dibandingkan dengan keuntungan. Sebaliknya, semakin longgar syarat pembayaran misalnya dengan memperpanjang jangka waktu pembayaran, maka jumlah piutang yang dimiliki perusahaan cenderung meningkat.
3. **Kebijakan Pembatasan Pemberian Kredit**  
Perusahaan perlu menetapkan batasan kredit untuk setiap pelanggan. Semakin tinggi batasan kredit yang diberikan, semakin besar pula dana yang harus dialokasikan untuk piutang.
4. **Strategi Pengumpulan Piutang**  
Perusahaan dapat memilih untuk menagih piutang secara aktif atau pasif. Jika perusahaan melakukan penagihan sendiri (aktif), akan ada tambahan biaya yang harus dikeluarkan. Namun, jika penagihan dilakukan secara pasif, nilai piutang yang tertahan dalam perusahaan cenderung lebih besar karena kurangnya upaya penagihan langsung.
5. **Kebiasaan Pembayaran Pelanggan**  
Kebiasaan pelanggan dalam melakukan pembayaran juga memengaruhi jumlah piutang. Jika pelanggan memanfaatkan masa diskon pembayaran (*discount period*), maka nilai investasi perusahaan dalam piutang menjadi lebih kecil. Sebaliknya, jika pembayaran dilakukan melebihi periode diskon, piutang yang tercatat akan lebih besar.

### **Pengertian Piutang tak Tertagih**

Menurut Kieso et al. (2018) dalam Aviska & Hidayah (2023:325), “Piutang tak tertagih merupakan piutang usaha yang berpotensi menimbulkan kerugian pendapatan, sehingga memerlukan pencatatan jurnal yang tepat untuk mencerminkan penurunan nilai piutang usaha serta penurunan terkait pada laba dan ekuitas pemegang saham”.

### **Indikator – indikator Piutang**

Menurut Shim et al. (1999) dalam Daryati (2021:152) menjelaskan bahwa terdapat empat indikator utama yang dapat digunakan untuk menilai efektivitas pengelolaan piutang usaha oleh suatu perusahaan, yaitu:

1. **Rasio Perputaran Piutang (*Receivable Turnover Ratio*)**  
Rasio ini mengukur seberapa sering piutang usaha berhasil ditagih dan dikonversi menjadi kas dalam suatu periode tertentu. Semakin tinggi rasio ini, semakin baik pengelolaan piutang perusahaan karena menunjukkan bahwa penagihan piutang dilakukan secara efisien. Rumus umumnya adalah:

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

Rasio ini mencerminkan tingkat efektivitas perusahaan dalam mengelola penjualan kreditnya.

2. **Umur Rata-rata Piutang (*Average Collection Period*)**  
Indikator ini menunjukkan rata-rata waktu (dalam hari) yang dibutuhkan perusahaan untuk menagih piutang dari pelanggannya. Umur piutang yang terlalu panjang menandakan adanya keterlambatan dalam penagihan dan potensi piutang tak tertagih yang lebih tinggi. Rumus perhitungannya:

$$\text{Umur Piutang} = \frac{365}{\text{Tingkat Perputaran Piutang}}$$

Semakin pendek umur piutang, semakin baik kinerja penagihan perusahaan.

3. Rasio Tunggakan (*Delinquency Ratio*)

Rasio ini mengukur proporsi piutang yang telah jatuh tempo namun belum tertagih. Rasio tunggakan yang tinggi dapat menunjukkan lemahnya sistem pengendalian piutang dan meningkatnya risiko kerugian akibat piutang tak tertagih. Rumus perhitungannya:

$$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{\text{Total Piutang Tak Tertagih} \times 100\%}{\text{Total Piutang}}$$

4. Rasio Penagihan (*Collection Ratio*)

Rasio penagihan digunakan untuk mengevaluasi tingkat keberhasilan perusahaan dalam mengumpulkan piutang dari pelanggan. Rasio ini juga mencerminkan efisiensi proses penagihan dan tingkat kepatuhan pelanggan dalam memenuhi kewajiban pembayaran. Rumus perhitungan rasio penagihan, sebagai berikut:

$$\text{Umur Piutang} = \frac{\text{Total Piutang Tertagih} \times 100\%}{\text{Total Piutang}}$$

**Pengertian Pengelolaan Piutang**

Menurut Aviska & Hidayah (2023:326), “Pengelolaan piutang adalah suatu sistem yang dirancang oleh perusahaan atau entitas pemberi kredit, yang mencakup proses perencanaan dan pengawasan atas dana tunai yang diberikan kepada pelanggan. Sistem ini bertujuan untuk memastikan bahwa piutang dapat dikelola secara efektif dan efisien, sehingga meminimalkan risiko dan meningkatkan kelancaran arus kas perusahaan. Efektivitas berkaitan dengan penilaian terhadap kinerja suatu organisasi, yaitu sejauh mana organisasi mampu mencapai tujuannya dengan memanfaatkan sumber daya yang dimiliki”.

**Pengertian Perputaran Piutang**

Menurut Riyanto (2001) dalam Ancong (2022:17), “Perputaran piutang adalah lamanya waktu modal terikat dalam piutang, yang dipengaruhi oleh ketentuan pembayaran yang ditetapkan. Semakin panjang jangka waktu pembayaran, maka semakin lama pula modal perusahaan tertahan dalam piutang, yang mengakibatkan tingkat perputaran piutang selama periode tertentu menjadi semakin rendah”.

**Rasio Perputaran Piutang (*Receivable Turnover*)**

Menurut Kasmir (2021:178), “Rasio perputaran piutang digunakan untuk mengetahui seberapa cepat piutang dapat tertagih dalam satu periode tertentu. Rasio perputaran piutang diperoleh dengan membandingkan penjualan kredit terhadap rata-rata piutang. Rasio ini memiliki peran penting bagi perusahaan, karena semakin tinggi nilai perputaran piutang, maka semakin besar pula kemungkinan piutang tersebut dapat tertagih”.

Adapun rumus untuk menghitung rasio *Receivable Turnover* adalah sebagai berikut:

$$\text{Receivable Turnover} = \frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Rata - rata Piutang}}$$

Untuk mengetahui Rata-rata Piutang, yaitu:

$$\text{Rata - rata Piutang} = \frac{\text{Saldo Awal Piutang} + \text{Saldo Akhir Piutang}}{2}$$

### Rasio Periode Rata-rata Pengumpulan Piutang (*Average Collection Period*)

Menurut Kasmir (2021:178), “*Average Collection Period* adalah rasio yang digunakan untuk mengukur rata-rata jumlah hari yang dibutuhkan perusahaan dalam mengubah piutang menjadi uang tunai. Semakin lama waktu yang diperlukan untuk menagih piutang, maka semakin rendah tingkat efektivitas proses penagihan perusahaan. Sebaliknya, semakin cepat piutang tertagih, maka sistem penagihan perusahaan dianggap semakin efisien”.

Rumus untuk menghitung rasio *Average Collection Period* adalah sebagai berikut:

$$\text{Average Collection Period} = \frac{365 \text{ Hari}}{\text{Tingkat Perputaran Piutang}}$$

## METODE PENELITIAN

Pada penelitian ini yang menjadi objek penelitian adalah PT XYZ. Adapun jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kuantitatif dengan menganalisis dan menggambarkan data yang diperoleh. Data ini diperoleh data sekunder yang bersumber dari laporan keuangan PT XYZ periode 2022-2024. Laporan yang diterbitkan PT XYZ pada tahun 2022-2024, yang diperoleh melalui teknik pengumpulan data antara lain observasi, wawancara dan dokumentasi. Untuk memecahkan masalah yang diteliti dalam penelitian ini maka teknik analisa yang digunakan meliputi Rata-rata Piutang, *Receivable Turnover* (RTO), dan *Average Collection Period* (ACP).

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Efektivitas Pengelolaan Piutang pada PT XYZ

Berdasarkan data yang dihimpun dari objek penelitian, yaitu *cashbook* penjualan dan laporan neraca saldo untuk periode tahun 2022 hingga 2024, berikut disajikan sebuah tabel yang menunjukkan kondisi piutang usaha di PT XYZ selama rentang waktu dua tahun tersebut. Informasi dalam data ini mencakup rincian saldo awal piutang, total penjualan kredit sepanjang periode, serta saldo piutang akhir yang tercatat pada akhir periode. Pengumpulan data dilakukan secara cermat dan menyeluruh, dengan memastikan seluruh transaksi telah terdokumentasi secara resmi dalam laporan perusahaan.

Tabel 2. Data Piutang PT XYZ

Tahun	Saldo Awal	Penjualan Bersih	Saldo Akhir
2022	1.200.000.000	6.200.000.000	1.500.000.000
2023	1.500.000.000	6.800.000.000	1.825.000.000
2024	1.825.000.000	7.250.000.000	1.930.000.000

Sumber: Data Diolah

### Pengelolaan Piutang pada PT XYZ

Berdasarkan hasil wawancara dengan Kepala Bagian Keuangan dan *Accounting* serta observasi langsung di PT XYZ, dapat disimpulkan bahwa pengelolaan piutang dilakukan secara terorganisir. Perusahaan menerapkan sistem penjualan secara kredit dengan jangka waktu pembayaran yang bervariasi tergantung pada jenis produk. Misalnya, terdapat produk dengan jangka waktu pelunasan 14 hari, 30 hari, hingga 60 hari. Variasi dalam jangka waktu

pembayaran ini bertujuan memberikan keleluasaan kepada pelanggan, namun juga memperbesar tantangan dalam pengelolaan piutang. Risiko keterlambatan pembayaran atau gagal bayar oleh pelanggan menjadi lebih tinggi, sehingga perusahaan perlu menerapkan pengelolaan piutang yang kuat untuk memastikan tagihan dapat dibayarkan tepat waktu. Berikut ini merupakan tahapan pengelolaan piutang yang diterapkan oleh PT XYZ:

1. Pemantauan Piutang Harian

Tahap awal dimulai dengan pembuatan ringkasan piutang harian menggunakan Microsoft Excel yang telah disediakan dalam format template. Dalam ringkasan ini, dicantumkan secara rinci seluruh piutang yang jatuh tempo pada hari tersebut, termasuk jumlah tagihan dari masing-masing pelanggan. Data ini diperbarui secara *real-time* guna meminimalisir kesalahan pencatatan. Dengan sistem ini, perusahaan dapat mengambil tindakan lebih cepat untuk menagih sebelum jatuh tempo. Hasil pengamatan langsung menunjukkan bahwa Staf Keuangan secara manual memperbarui dan mencatat data setiap hari, sehingga informasi piutang dapat diakses dengan akurat dan cepat.

2. Pemeriksaan Jatuh Tempo

Langkah ini bertujuan untuk memastikan bahwa piutang yang telah jatuh tempo segera ditindaklanjuti. Informasi yang berasal dari ringkasan piutang harian digunakan untuk mengidentifikasi pelanggan yang telah melewati batas waktu pembayaran. Selanjutnya, perusahaan akan memberikan pengingat atau langsung menghubungi pelanggan guna menagih pembayaran.

3. Kontrol Piutang Secara Mingguan

Setiap minggu, perusahaan melaksanakan kontrol piutang dengan melibatkan kepala *marketing* sebagai penanggung jawab proses penagihan. Prosedur ini dilakukan secara langsung dengan mendatangi toko pelanggan untuk melakukan penagihan. Sebagai bukti bahwa pembayaran telah dilakukan, sales diharuskan mengambil foto bersama pelanggan saat transaksi selesai. Data ini kemudian dicatat dalam laporan kontrol piutang mingguan sesuai dengan format standar perusahaan. Hasil observasi menunjukkan bahwa mekanisme ini cukup efektif, meskipun dalam praktiknya masih ditemukan keterlambatan dalam pelaporan dari beberapa *sales*.

4. Pencatatan Total Piutang

Setelah seluruh proses di atas selesai, langkah selanjutnya adalah mencatat total piutang yang berasal dari masing-masing perusahaan. Pencatatan dilakukan menggunakan format tabel yang telah ditentukan oleh perusahaan dan digunakan untuk keperluan rekapitulasi. Total piutang ini kemudian akan dicocokkan dengan catatan pada *cashbook* untuk memastikan tidak ada perbedaan data atau kesalahan pencatatan. Bila ditemukan ketidaksesuaian, perusahaan segera melakukan audit internal untuk mengidentifikasi sumber kesalahan dan mengambil langkah korektif guna mencegah kejadian serupa. Data ini juga menjadi dasar dalam penyusunan laporan keuangan perusahaan.

Dari hasil wawancara, diketahui bahwa piutang yang tidak tertagih belum tercatat secara khusus dalam laporan keuangan. Hal ini menunjukkan adanya peluang perbaikan dalam hal transparansi dan kontrol piutang, terutama untuk membantu perusahaan dalam mengidentifikasi risiko kredit secara lebih sistematis serta mengevaluasi kebijakan kredit yang berlaku di masa depan.

### **Analisis Rasio Perputaran Piutang pada PT XYZ**

Analisis rasio disini mengacu pada laporan keuangan dengan menghitung rasio perputaran piutang yang meliputi Rata-rata Piutang, *Receivable Turnover* (RTO) dan *Average Collection Period* (ACP).

### Rata-rata Piutang

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, langkah selanjutnya adalah menghitung nilai Rata-rata Piutang pelanggan pada PT XYZ. Proses perhitungan Rata-rata Piutang ini dilakukan dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{Rata - rata Piutang} = \frac{\text{Saldo Awal Piutang} + \text{Saldo Akhir Piutang}}{2}$$

Mengacu pada rumus tersebut, berikut ini disajikan perhitungan rata-rata waktu pengumpulan piutang untuk setiap periode.

1. Tahun 2022

$$\begin{aligned} \text{Rata - rata Piutang} &= \frac{1.200.000.000 + 1.500.000.000}{2} \\ &= 1.350.000.000 \end{aligned}$$

2. Tahun 2023

$$\begin{aligned} \text{Rata - rata Piutang} &= \frac{1.500.000.000 + 1.825.000.000}{2} \\ &= 1.662.500.000 \end{aligned}$$

3. Tahun 2024

$$\begin{aligned} \text{Rata - rata Piutang} &= \frac{1.825.000.000 + 1.930.000.000}{2} \\ &= 1.877.500.000 \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan tersebut, diketahui bahwa rata-rata piutang yang dikumpulkan pada tahun 2022 mencapai Rp 1.350.000.000, sedangkan pada periode 2023 meningkat menjadi Rp 1.662.500.000, dan tahun 2024 meningkat kembali menjadi Rp 1.877.500.000. Kenaikan rata-rata ini menunjukkan adanya peningkatan yang signifikan dalam jumlah piutang yang dikelola oleh perusahaan, yang sejalan dengan meningkatnya volume penjualan secara kredit. Nilai rata-rata piutang ini selanjutnya akan digunakan dalam perhitungan rasio perputaran piutang.

### *Receivable Turnover (RTO)*

Rasio ini digunakan untuk mengukur seberapa sering (secara rata-rata) piutang berputar dalam suatu periode tertentu, yang mencerminkan kecepatan perusahaan dalam menagih piutang. Rasio ini juga dipengaruhi oleh efektivitas perusahaan dalam memastikan bahwa pelanggan mematuhi jangka waktu kredit yang telah ditetapkan. Perhitungan rasio perputaran piutang dilakukan dengan menggunakan rumus berikut:

$$\text{Receivable Turnover} = \frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Rata - rata Piutang}}$$

Mengacu pada rumus tersebut, berikut disajikan perhitungan untuk mengetahui tingkat perputaran piutang pada setiap periode.

1. Tahun 2022

$$\begin{aligned} \text{Receivable Turnover} &= \frac{6.200.000.000}{1.350.000.000} \\ &= 4,59 \text{ kali} \end{aligned}$$

2. Tahun 2023

$$\begin{aligned} \text{Receivable Turnover} &= \frac{6.800.000.000}{1.662.500.000} \\ &= 4,09 \text{ kali} \end{aligned}$$

3. Tahun 2024

$$\begin{aligned} \text{Receivable Turnover} &= \frac{7.250.000.000}{1.877.500.000} \\ &= 3,89 \text{ kali} \end{aligned}$$

Berikut hasil perhitungan dari *Receivable Turnover* (RTO) tahun 2022 sampai tahun 2024 yang disajikan pada tabel berikut:

Tabel 3. Standar Efektivitas RTO

Tahun	RTO (Kali)	Tingkat Efektivitas
2022	4,59	Sangat Efektif
2023	4,09	Sangat Efektif
2024	3,85	Sangat Efektif

Sumber: Data Diolah

Tabel 3. menunjukkan bahwa rasio perputaran piutang (*receivable turnover*) PT XYZ pada tahun 2022 mencapai 4,59 kali, tahun 2023 turun menjadi 4,09 kali, sedangkan tahun 2024 turun lagi menjadi 3,86 kali. Secara umum, angka tersebut masih tergolong efektif berdasarkan standar rasio efektivitas. Namun, perusahaan menetapkan batas waktu pembayaran tagihan selama 30 hari (tidak melewati tanggal 20 setiap bulan), yang berarti target perputaran piutang yang diharapkan adalah 12 kali dalam setahun. Oleh karena itu, hasil penelitian menunjukkan bahwa realisasi perputaran piutang pada tahun 2022, 2023, dan 2024 masih belum sesuai dengan standar internal perusahaan, karena frekuensi perputarannya masih berada di bawah rata-rata industri yang telah ditetapkan.

#### ***Average Collection Period (ACP)***

Rasio ini berfungsi untuk mengukur rata-rata jumlah hari yang dibutuhkan dalam proses penagihan piutang. Semakin banyak jumlah hari dalam pengumpulan piutang perusahaan maka efektivitas penagihan piutang perusahaan juga dianggap kurang efektif. Begitu juga sebaliknya semakin singkat waktu pengumpulan piutang maka sistem penagihan piutang perusahaan dianggap lebih efektif. Untuk memperoleh nilai ACP (*Average Collection Period*), digunakan rumus berikut:

$$\text{Average Collection Period} = \frac{365 \text{ Hari}}{\text{Tingkat Perputaran Piutang}}$$

Pada perhitungan ini, jumlah hari dalam satu tahun di asumsikan sebanyak 365 hari. Dengan asumsi tersebut, berikut adalah perhitungan untuk masing-masing periode:

1. Tahun 2022

$$\text{Average Collection Period} = \frac{365}{4,59} = 79,52 \text{ (80 hari)}$$

2. Tahun 2023

$$\text{Average Collection Period} = \frac{365}{4,09} = 89,24 \text{ (89 hari)}$$

4,09

3. Tahun 2024

$$\text{Average Collection Period} = \frac{365}{3.86} = 94,56 \text{ (95 hari)}$$

Berikut hasil perhitungan *Average Collection Period* (ACP) dari tahun 2022 sampai tahun 2024 yang disajikan pada tabel berikut:

Tabel 4. Standar Efektivitas ACP

Tahun	ACP (Hari)	Tingkat Efektivitas
2022	80	Sangat Efektif
2023	89	Sangat Efektif
2024	95	Sangat Efektif

Sumber: Data Diolah

Berdasarkan Tabel, diketahui bahwa rata-rata waktu pengumpulan piutang pada tahun 2022 adalah 80 hari, tahun 2023 meningkat menjadi 89 hari dan tahun 2024 mengalami peningkatan lagi menjadi 95 hari. Ini menunjukkan bahwa waktu yang dibutuhkan untuk mengubah piutang menjadi kas pada tahun 2022 adalah 80 hari, tahun 2023 membutuhkan waktu 89 hari dan pada tahun 2024 adalah 95 hari. Kondisi ini mengindikasikan bahwa proses pengumpulan piutang oleh PT XYZ belum berjalan secara efektif jika dibandingkan dengan standar rasio aktivitas. Selain itu, rasio rata-rata periode pengumpulan piutang juga dinilai belum efisien karena tidak sesuai dengan standar industri yang ditetapkan perusahaan, yaitu 30 hari (atau sebelum tanggal 20 setiap bulan). Semakin lama waktu yang dibutuhkan untuk mengumpulkan piutang dibandingkan dengan target atau ketentuan kredit perusahaan, maka semakin tidak efektif pula kinerja PT XYZ dalam mengelola penagihan piutangnya.

## PENUTUP

### Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan yang telah diuraikan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Secara keseluruhan, perusahaan telah menunjukkan kinerja yang baik dalam pengelolaan piutang dan mampu menjaga efektivitas meskipun menghadapi peningkatan volume penjualan kredit yang cukup signifikan.
2. Hasil analisis rasio perputaran piutang menunjukkan bahwa PT XYZ mencatat *Receivable Turnover* (RTO) sebesar 4,59 kali pada tahun 2022, selanjutnya tahun 2023 sebesar 4,09 mengalami penurunan, yang kemudian mengalami sedikit penurunan lagi menjadi 3,86 kali pada tahun 2024. Hal ini menunjukkan adanya kestabilan dalam efektivitas pengelolaan piutang.
3. *Average Collection Period* (ACP) mengalami kenaikan, dari 80 hari pada tahun 2022 menjadi 89 hari pada tahun 2023, dan mengalami kenaikan lagi menjadi 95 hari pada tahun 2024. Artinya, waktu penagihan bertambah lama, dari 80 menjadi 89 hari naik lagi menjadi 95 hari. Hal ini bisa menjadi indikasi lemahnya kontrol kredit atau pengelolaan penagihan.

## Saran

Berikut beberapa saran yang dapat dijadikan masukan dan pertimbangan bagi perusahaan sebagai objek penelitian:

1. Dilihat dari data diatas, PT XYZ harus memperhatikan rata-rata umur pengumpulan piutang atau *Average Collection Period* (ACP) agar penagihan piutang perusahaan efektif sehingga kedepannya rata – rata pengumpulan piutang tidak terus naik setiap tahunnya dan tidak terjadinya indikasi lemahnya kontrol kredit dalam pengelolaan penagihan.
2. Perusahaan perlu mulai mendokumentasikan piutang yang tidak tertagih (*bad debt*). Dengan adanya data tersebut, perusahaan dapat melakukan analisis terhadap penyebab keterlambatan pembayaran serta mengevaluasi dan menyempurnakan kebijakan kredit maupun sistem pengelolaan piutang yang diterapkan.
3. Bagi peneliti selanjutnya, disarankan untuk memperluas cakupan penelitian ini dengan menambahkan variabel yang lebih kompleks serta menggunakan objek penelitian yang berbeda, guna memperoleh pemahaman yang lebih komprehensif mengenai manajemen piutang.

## DAFTAR PUSTAKA

- Amir, I. R., & Anzhari, A. M. (2023). Analisis Efektivitas Pengelolaan Piutang Dalam Upaya Meningkatkan Profitabilitas Pada PT. Biringkassi Raya Makasar. *Jurnal Ilmiah Neraca : Ekonomi Bisnis, Manajemen, Akuntansi*, 6(1),27–36. <https://doi.org/10.56070/jinema.v6i1.68>
- Ancong, F. P. A. (2022). *Analisis Efektifitas Pengelolaan Dan Pengendalian Piutang Terhadap Laba Rugi Dengan Arus Kas Sebagai Variabel Moderasi (Studi Pada Perusahaan Daerah Air Minum Kota Parepare)*. 9–25.
- Aviska, A., & Hidayah, N. (2023). Analisis Pengelolaan dan Pengendalian Piutang Pada Perumdam Tirta Dharma Purabaya Kabupaten Madiun. *Sustainable Jurnal Akuntansi*,3(2),282–300.<https://journal.um-surabaya.ac.id/index.php/sustainable/index>
- Daryati, E. (2021). Efektivitas Pengelolaan Piutang, Pengendalian Piutang, dan Perputaran Piutang pada Koperasi Sagurisi Kabupaten Bungo. *Jurnal Manajemen Sains*, 1(2), 146–153. <https://ojs.umb-bungo.ac.id/index.php/JMS/article/view/556>
- Kasmir. (2021). *Analisis Laporan Keuangan* (Cetakan ke). Rajawali Pers.
- Nuria, I., Daryati, E., & Ferdian, T. (2021). Analisis Efektifitas Pengelolaan Dan Sistem Pengendalian Piutang Pada Koperasi Pegawai Ri (Kp-Ri) Sagurisi Kabupaten Bungo Periode 2017-2019. *Jurnal Ilmiah Akuntansi & Bisnis*, 1(2), 146–153. <https://ojs.umb-bungo.ac.id/index.php/JMS/article/view/556>
- Rais, R. A., Alam, S., & Abduh, M. (2020). Analisis Efektivitas Pengelolaan dan Sistem Pengendalian Piutang pada PT. Pelabuhan Indonesia IV (Persero). *JRAMB: Jurnal Riset Akuntansi Mercu Buana*, 6(2), 101–124.<http://ejournal.mercubuanayogya.ac.id/index.php/akuntansi/article/view/1567/939>

- Rutumalessy, S. (2022). Analisis Efektivitas Pengelolaan Piutang Pada PT. PLN Rayon Kota Ambon. *Jurnal Administrasi Terapan*, 1(1), 122–130.
- Tarwanto, I. B. (2024). Efektivitas Media Fingerprint Terhadap Peningkatan Disiplin Karyawan Pada Yayasan Al-Fath Bekasi. *Jurnal Lentera Bisnis*, 13(2), 1125–1141. <https://doi.org/10.34127/jrlab.v13i2.1145>