

## ANALISIS PERPUTARAN PIUTANG PADA PT ABC TAHUN 2024

Lailatus Sharoh<sup>1</sup>, Sari Andayani<sup>2</sup>

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, UPN "Veteran" Jawa Timur

Email: [22013010014@student.upnjatim.ac.id](mailto:22013010014@student.upnjatim.ac.id), [sariandayani.ak@upnjatim.ac.id](mailto:sariandayani.ak@upnjatim.ac.id)

### Abstract

High credit sales are commonly used as a strategy by companies to increase revenue; however, credit sales can also pose a risk of default that threatens profitability. PT ABC, a pharmaceutical distribution company, implements a credit sales system for nearly all of its customers. However, data shows that the current average collection period is 45 days, which exceeds the ideal industry standard of 30-40 days. The purpose of this study is to analyze the efficiency of the company's receivables management using the receivables turnover ratio and days sales outstanding. This research uses a descriptive qualitative approach and literature review. The analytical framework is based on agency theory, which emphasizes the importance of managerial accountability in managing company resources, including accounts receivable. The results show that PT ABC's receivables turnover is 8.1 times per year, with an average collection period of 45 days. Although the billing system is in place, it is not yet supported by automated collection technology, thus the efficiency of receivables management needs to be improved to maintain cash flow and support the company's profitability.

**Keyword :** Accounts Receivable, Receivables Turnover, Profitability

### Abstrak

Penjualan kredit yang tinggi umumnya digunakan sebagai strategi perusahaan untuk meningkatkan penjualan, tetapi penjualan kredit juga dapat menimbulkan risiko gagal bayar yang mengancam profitabilitas. PT ABC sebagai perusahaan distribusi farmasi

### Article history

Received: Juli 2025

Reviewed: Juli 2025

Published: Juli 2025

Plagiarism checker no 80

Doi : prefix doi :

[10.8734/musytari.v1i2.365](https://doi.org/10.8734/musytari.v1i2.365)

Copyright : author

Publish by : musytari



This work is licensed under a [creative commons attribution-noncommercial 4.0 international license](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

menerapkan sistem penjualan kredit untuk hampir semua pelanggannya, tetapi dalam data ditemukan bahwa umur piutang saat ini adalah 45 hari, lebih lama dari standar industri ideal yaitu 30-40 hari. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis efisiensi pengelolaan piutang perusahaan dengan menggunakan rasio perputaran piutang dan umur piutang. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dan tinjauan literatur. Teori yang digunakan sebagai dasar analisis adalah teori agensi, yang menjelaskan pentingnya akuntabilitas manajerial dalam pengelolaan sumber daya perusahaan, termasuk piutang usaha. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengembalian rata-rata PT ABC adalah 8,1 kali setahun dan umur pengembalian rata-rata adalah 45 hari. Meskipun sistem penagihan berjalan, tetapi tidak didukung oleh teknologi penagihan otomatis, sehingga efisiensi pengelolaan piutang perlu ditingkatkan untuk menjaga arus kas dan mendukung profitabilitas perusahaan.

**Kata Kunci :** Piutang Usaha, Perputaran Piutang, Profitabilitas

## Pendahuluan

Dalam lingkungan modern saat ini, persaingan antar perusahaan semakin ketat. Untuk dapat bertahan dan mempertahankan keunggulan kompetitifnya, perusahaan perlu mempertahankan posisinya di pasar. Banyak perusahaan yang menerapkan penjualan kredit saat ini. Karena tidak dapat dipungkiri bahwa pada umumnya pelanggan lebih cenderung membeli suatu produk yang ditawarkan oleh perusahaan secara kredit, dan hal ini tampaknya menjadi salah satu trik untuk meningkatkan penjualan pada perusahaan tersebut (Andani & Kurniati, 2021). Penjualan kredit akan memberikan dampak positif bagi perusahaan, yaitu meningkatkan penjualan dan meningkatkan volume penjualan (Hermawan & Hasrina, 2024). Penjualan kredit membantu perusahaan mengoptimalkan penjualan. Namun, di balik peluang keuntungan yang lebih optimal, penjualan kredit juga menimbulkan risiko bagi perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan sering membuat akun cadangan piutang tak tertagih untuk mengantisipasi risiko gagal bayar piutang oleh pelanggan..

Piutang adalah tagihan kepada pihak ketiga yang terjadi sehubungan dengan penjualan produk atau layanan secara kredit (Hasibuan, 2023). Piutang merupakan aspek penting yang perlu dipertimbangkan karena memiliki dampak signifikan terhadap arus kas perusahaan.

Manajemen piutang yang efektif memastikan bahwa tagihan pelanggan dibayar tepat waktu, yang berarti menjaga stabilitas arus kas. Perputaran piutang adalah frekuensi atau berapa kali piutang diterima selama periode waktu tertentu, seperti setahun (Rahman et al., 2021). Frekuensi perputaran piutang yang tinggi atau cepatnya piutang dikonversi menjadi kas mencerminkan efektivitas dan efisiensi pengelolaan piutang. Sebaliknya, jika perputaran piutang rendah, ini menunjukkan bahwa perusahaan kurang efektif dan efisien dalam mengelola piutangnya.

Manajemen piutang yang efektif dapat membantu perusahaan mempertahankan pengalaman pelanggan yang positif (Salsabila & Syafina, 2024). Piutang usaha memerlukan banyak perhatian karena memengaruhi profitabilitas perusahaan. Dalam keuangan perusahaan, piutang usaha dikategorikan sebagai aset yang diharapkan dapat dikonversi menjadi kas dalam jangka pendek. Karena dapat dikonversi menjadi kas, piutang usaha mudah digelapkan dan disalahgunakan oleh karyawan yang memiliki akses ke piutang tersebut.

PT ABC merupakan perusahaan Pedagang Besar Farmasi (PBF). Tujuan utama PT ABC adalah untuk memasok obat-obatan ke apotek-apotek di Jawa Timur. Hampir semua pelanggannya melakukan penjualan secara kredit, yang merupakan peluang untuk menjalin kerja sama yang lebih baik antara perusahaan dengan pelanggannya. Pada PT ABC, penulis menemukan fenomena umur piutang yang menunjukkan 45 hari pada tahun 2024. Dari penemuan tersebut, penulis tertarik untuk meneliti perputaran piutang PT ABC, karena piutang berdampak positif terhadap arus kas dan beban perusahaan. Oleh karena itu, penulis ingin menulis sebuah artikel berjudul "Analisis Perputaran Piutang Pada PT ABC Tahun 2024".

## Kajian Teori

### 1. Teori Agensi

Teori agensi menjelaskan hubungan antara pemilik perusahaan (prinsipal) dan manajemen (agen), di mana prinsipal memberi wewenang kepada agen untuk mengelola perusahaan atas nama mereka. Manajemen bertindak sebagai orang yang diberi wewenang untuk membuat keputusan operasional demi kepentingan pemilik. Namun, terkadang terjadi konflik kepentingan karena manajemen tidak selalu mengikuti keinginan prinsipal, terutama ketika informasi yang mereka miliki saling bertentangan. (Zulfajrin et al., 2022).

Dalam pengelolaan piutang, teori agensi sangatlah penting karena keputusan manajemen mengenai kebijakan penjualan kredit, tenggat waktu pembayaran, dan prosedur penagihan memiliki dampak langsung pada profitabilitas perusahaan. Manajemen

memerlukan penyesuaian strategis dari manajemen senior dan kinerja perusahaan yang lancar (Pratama et al., 2023). Jika manajemen mengambil keputusan penjualan kredit yang agresif demi mengejar target jangka pendek, tanpa memperhatikan kemampuan bayar pelanggan, maka akan terjadi penumpukan piutang dan terganggunya arus kas. Sebaliknya, pengelolaan piutang yang hati-hati dan disiplin mencerminkan tanggung jawab agen terhadap kepentingan principal. Rasio perputaran piutang dan umur piutang (days sales outstanding/DSO) menjadi indikator penting dalam mengukur kinerja agent dalam mengelola aset lancar perusahaan.

Oleh karena itu, teori agensi menjadi dasar penting dalam menganalisis efektivitas pengelolaan piutang, karena menyoroti pengendalian, risiko, dan keseimbangan hak dan kewajiban antara pemilik dan manajer dalam kontrak kerja.

## 2. Piutang

Piutang adalah hak perusahaan untuk menerima pembayaran dari pelanggan sebagai hasil transaksi penjualan kredit. Menurut (Pantu et al., 2022), Piutang berasal dari penjualan yang dilakukan secara bertahap untuk mencapai penjualan yang direncanakan. Piutang dapat diartikan sebagai hak untuk menagih dari kreditur atas barang atau jasa yang dikirimkan kepada pembeli.

Pendapatan dibagi menjadi dua bagian menurut terjadinya, pendapatan dagang dan non-dagang. (Rostiani et al., 2021). Piutang dagang adalah piutang yang timbul dari penjualan barang, hasil produksi, atau layanan kredit. Sementara itu, piutang non-dagang berasal dari transaksi yang tidak terkait langsung dengan penjualan kredit, seperti kompensasi karyawan, pendapatan bunga, atau pengembalian pemegang saham dalam rangka pertumbuhan perusahaan.

## 3. Manajemen Piutang

Manajemen piutang adalah pengumpulan, pengorganisasian, dan pengendalian piutang yang timbul dari penjualan kredit untuk memastikan pengumpulan piutang yang efisien dan mencegah kerugian akibat piutang tak tertagih. Menurut (Safitri et al., 2024), Manajemen piutang usaha merupakan perencanaan dan pengendalian transaksi penjualan kredit dalam bentuk tagihan terhadap individu, bisnis, atau organisasi. Efektivitas manajemen piutang usaha mencerminkan keberhasilan perusahaan dalam mengelola piutangnya dengan baik dan efektif untuk mencegah terjadinya piutang tak tertagih.

Oleh karena itu, tujuan dari manajemen piutang adalah untuk mengelola dan mengatur piutang perusahaan sehingga semua piutang dapat ditagih dan diterima atau

dikonversi menjadi kas yang menghasilkan laba bagi perusahaan (Jaya et al., 2023). Pengelolaan piutang yang efektif akan membantu menjaga arus kas dan menghilangkan risiko piutang tak tertagih. Lebih jauh lagi, pengelolaan piutang yang efektif mencerminkan kinerja keuangan perusahaan yang sehat dan profesional.

#### 4. Faktor yang Mempengaruhi Piutang

Piutang usaha adalah aset yang saat ini tersedia dalam bentuk tagihan perusahaan kepada pelanggan sehubungan dengan transaksi penjualan kredit. Jumlah kas yang tersedia bergantung pada berbagai faktor internal dan eksternal. Manajemen piutang usaha yang efektif memerlukan pemahaman tentang faktor-faktor yang memengaruhi perputaran piutang usaha.

##### a. Besarnya Penjualan Kredit

Menurut (Javany et al., 2024), Penjualan kredit merupakan faktor terbesar yang mempengaruhi perputaran piutang. Semakin tinggi penjualan perusahaan secara kredit, semakin tinggi pula nilai investasi perusahaan dalam bentuk laba bersih.

##### b. Syarat Pembayaran

Persyaratan piutang bisa jangka pendek (short-term) atau jangka panjang (long-term). Jika perusahaan lebih mengutamakan keamanan kredit daripada profitabilitas, maka perusahaan menggunakan jangka pendek, dan jumlah yang diinvestasikan dalam piutang kecil (Zalogo, 2021)

##### c. Ketentuan tentang Pembatasan Kredit

Dengan kebijakan penjualan kredit, pelanggan akan diberikan kredit maksimum yang dapat mereka pinjam (Zebua et al., 2022). Batas yang tinggi akan meningkatkan jumlah piutang, sedangkan batas yang ketat akan mengurangi risiko.

##### d. Kebijaksanaan dalam mengumpulkan piutang

Penagihan dapat dilakukan secara proaktif (dengan menelepon dan mengunjungi pelanggan) atau pasif (dengan menunggu pelanggan membayar). Secara umum, perusahaan ingin pelanggan membayar tepat waktu sesuai dengan jangka waktu yang ditentukan. (Zebua et al., 2022)

##### e. Kebiasaan Membayar dari Pelanggan

Tujuan perusahaan yang menerapkan kebijakan penjualan kredit adalah agar pelanggan dapat membayar tagihannya sesuai jangka waktu (Zebua et al., 2022). Jika sebagian besar pelanggan membayar lebih awal, piutang akan segera dikonversi menjadi uang tunai, sehingga menurunkan biaya rata-rata piutang.

## 5. Perputaran Piutang

Perputaran piutang merupakan salah satu indikator terpenting untuk menilai efisiensi pengelolaan piutang perusahaan. Rasio ini menunjukkan seberapa cepat piutang ditagih atau dikonversi selama periode pelaporan. Semakin tinggi perputaran piutang, semakin cepat pembayaran diterima dari pelanggan, yang berarti perusahaan lebih efisien dalam mengelola piutang dan aktivitas penagihan. Menurut (Daryati, 2021), Piutang usaha yang timbul dari penjualan barang dan jasa atau pemberian piutang yang menimbulkan klaim terhadap pihak ketiga. Karena piutang usaha termasuk dalam aset lancar, pengelolannya yang tepat menentukan keberlangsungan perusahaan. Perusahaan yang gagal mengelola piutangnya akan berakhir dengan utang, yang dapat mengganggu operasi bisnis dan menyebabkan kerugian finansial. Dalam manajemen, perputaran piutang dihitung menggunakan rumus:

$$\text{Perputaran Piutang} = \left( \frac{\text{Penjualan}}{\text{Rata-rata Piutang}} \right)$$

Sumber : (Islamiah & Yudiantoro, 2022)

Penjualan kredit diukur sebagai total penjualan yang tidak dibayar langsung secara tunai, dan rata-rata piutang dihitung dengan jumlah piutang yang diterima di awal dan akhir tahun dibagi dua. Rasio ini menunjukkan seberapa sering perusahaan menerima piutang selama tahun tersebut.

## 6. Umur Piutang

Umur piutang merupakan salah satu indikator utama dalam menganalisis efektivitas pengelolaan piutang suatu perusahaan. Umur piutang menunjukkan waktu rata-rata yang dibutuhkan perusahaan untuk menagih atau mengubah piutang menjadi uang tunai setelah transaksi penjualan kredit dilakukan. Indikator ini sangat penting dalam menilai efektivitas arus kas dan pengelolaan piutang, yang secara langsung memengaruhi likuiditas perusahaan. Menurut (Ayu, 2023), umur piutang digunakan untuk menentukan waktu yang dibutuhkan untuk menagih piutang dan mengubahnya menjadi kas. Umur piutang dapat diukur menggunakan dua metode, yaitu metode aritmatika berdasarkan perputaran piutang dan metode klasifikasi umur piutang. Pendekatan kuantitatif untuk mengukur efektivitas penagihan piutang adalah dengan menggunakan rumus Day Sales Outstanding/DSO:

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

Sumber : (Pribadi et al., 2023)

Semakin efektif perusahaan dalam mengelola piutang dan menagih piutangnya ditunjukkan dengan semakin rendahnya DSO. Umur piutang yang tinggi menunjukkan risiko

tinggi piutang tak tertagih dan terganggunya arus kas operasi. Industri distribusi, yang dikelola oleh PT ABC, biasanya mendefinisikan umur piutang antara 30 - 40 hari. Di luar batas ini, piutang berisiko kurang lancar dan memerlukan perhatian khusus dari manajemen.

## 7. Hubungan Perputaran Piutang dengan Profitabilitas

Manajemen piutang usaha memegang peranan strategis dalam menentukan profitabilitas perusahaan, terutama perusahaan yang melakukan transaksi penjualan kredit dalam jumlah besar, seperti PT ABC. Piutang usaha merupakan salah satu pos yang berkaitan dengan aktiva yang secara langsung mempengaruhi arus kas, efisiensi modal kerja, dan profitabilitas perusahaan.

Hal ini sesuai dengan Teori agensi yang menyatakan bahwa manajemen (agen) bertanggung jawab mengelola sumber daya perusahaan, termasuk piutang, demi kepentingan pemilik (prinsipal). Jika manajemen gagal mengelola piutang, maka konflik kepentingan (masalah agensi) dapat muncul, yang akan meningkatkan biaya operasional, risiko utang, dan mengurangi profitabilitas. (Pratama et al., 2023).

Penelitian terdahulu oleh (Rivandi & Oliyan, 2022) menunjukkan bahwa perputaran piutang memiliki pengaruh positif terhadap profitabilitas, di mana perputaran piutang yang tinggi mengarah pada peningkatan laba bersih yang lebih tinggi. Indikator yang digunakan untuk mengukur dampak ini adalah Net Profit Margin (NPM), Return on Assets (ROA), dan Return on Equity (ROE). Oleh karena itu, semakin cepat piutang ditagihkan, semakin rendah biaya yang tertahan, dan semakin tinggi potensi laba yang dapat dihasilkan perusahaan.

## Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dan metode tinjauan literatur. Tinjauan literatur merupakan serangkaian kegiatan seperti metode penelitian yang meliputi input, proses, dan hasil output. (Yam, 2024). Pendekatan ini dipilih karena tujuan utama penelitian ini adalah menganalisis teori-teori pengelolaan piutang yang berlaku dan menghubungkannya dengan praktik-praktik yang terjadi di perusahaan melalui analisis deskriptif.

Objek dari penelitian ini adalah untuk menganalisis pengelolaan piutang usaha PT ABC pada tahun 2024, perusahaan distribusi farmasi atau pengecer farmasi (PBF). Perusahaan ini beroperasi di wilayah Jawa Timur dan memiliki sistem penjualan berbasis kredit kepada pelanggan.

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode dokumentasi dan studi pustaka. Data sekunder diperoleh dari laporan internal, seperti laporan piutang usaha dan laporan penjualan pada PT ABC tahun 2024. Selain itu, penulis melakukan telaah pustaka terhadap jurnal ilmiah dan artikel tentang pengelolaan piutang usaha. Data dianalisis secara kualitatif dengan cara membandingkan kondisi dengan teori yang digunakan untuk menarik kesimpulan tentang efektivitas praktik pengelolaan piutang pada perusahaan yang diteliti.

## Hasil Dan Pembahasan

### Hasil Perhitungan Perputaran Piutang dan Umur Piutang

Berdasarkan data PT ABC tahun 2024, informasi penjualan kredit dan saldo piutang seperti:

Tabel 1. Data piutang dan penjualan kredit tahun 2024

| No | Keterangan       | Jumlah             |
|----|------------------|--------------------|
| 1  | Piutang Awal     | Rp 13.800.000.000  |
| 2  | Piutang Akhir    | Rp 12.643.500.000  |
| 3  | Penjualan Kredit | Rp 107.151.030.110 |

Sumber : PT ABC (2024)

Rata-rata piutang usaha dihitung sebagai:

$$\text{Rata-rata Piutang} = \frac{13.800.000.000 + 12.643.500.000}{2} = 13.221.750.000$$

Selanjutnya, perputaran piutang dihitung dengan rumus :

$$\text{Perputaran Piutang} = \frac{107.151.030.110}{13.221.750.000} = 8,1 \text{ kali}$$

Dan umur piutang dihitung sebagai :

$$\text{Umur Piutang} = \frac{365}{8,1} = 45 \text{ hari}$$

Rasio perputaran piutang sebesar 8,1 kali, menunjukkan bahwa perusahaan mampu menagih piutang sebanyak delapan kali dalam setahun. Rata-rata umur piutang sebesar 45 hari lebih tinggi dari rata-rata umur piutang industri distribusi, yaitu sekitar 30-40 hari.

## Pembahasan

### 1. Perputaran Piutang

Piutang yang berputar lambat menunjukkan bahwa aset lancar perusahaan belum dikelola secara maksimal, karena dana yang seharusnya dapat digunakan untuk mendukung operasional masih tersimpan dalam bentuk tagihan. Penundaan ini juga dapat berdampak pada peningkatan kebutuhan pembiayaan jangka pendek, seperti penggunaan utang atau fasilitas kredit, yang secara langsung akan membebani biaya keuangan perusahaan.

Jika dikaitkan dengan Teori Agensi, kondisi ini dapat mencerminkan adanya asimetri informasi dan kurangnya efektivitas manajemen (agent) dalam mengelola penjualan kredit dan penagihan. Sebagai pihak yang diberi wewenang oleh pemilik (principal), manajemen bertanggung jawab memastikan bahwa kebijakan penjualan tidak hanya meningkatkan volume penjualan, tetapi juga menjaga kualitas piutang agar tidak membahayakan arus kas perusahaan.

## 2. Pengelolaan Piutang

Penagihan piutang pada PT ABC dilakukan berdasarkan kesepakatan mengenai ruang lingkup penagihan piutang yang ditentukan oleh perusahaan. Penagihan piutang memiliki jangka waktu 21 hari sejak tanggal penerbitan faktur penjualan atau sesuai dengan kesepakatan antara perusahaan dengan pelanggan. Jenis kredit yang diberikan berupa penjualan kredit dan sistem pembayaran piutang pada saat jatuh tempo. Proses penagihan di PT ABC dilakukan melalui tim sales dan administrator piutang, jika telah melalui tanggal jatuh tempo, administrator piutang akan mengirimkan rincian tagihan piutang melalui WhatsApp. Jika tidak ada respons terhadap rincian tagihan yang dikirim, administrator piutang akan menghubungi pihak terkait. Hal ini dilakukan agar pelanggan segera membayar piutangnya. Namun, jika proses penagihan tidak efektif dan tidak berhasil, perusahaan dapat melakukan tindakan atau menempuh jalur hukum.

## 3. Dampak Terhadap Profitabilitas

Perputaran piutang merupakan indikator penting dalam mengukur efisiensi pengelolaan piutang suatu perusahaan. Bila perputaran piutang berada di bawah tingkat optimal, arus kas perusahaan dapat langsung terpengaruh. Semakin banyak dana yang terikat pada aset yang tidak produktif disebabkan oleh semakin lamanya piutang tertagih. Dana ini seharusnya digunakan untuk membiayai kebutuhan operasional sehari-hari, seperti membeli barang dagang, membayar karyawan, atau memelihara aset tetap. Ketika arus kas terganggu karena lambatnya penagihan piutang, perusahaan sering kali terpaksa mencari sumber pembiayaan alternatif, yang sering kali berupa utang jangka pendek.

Ketergantungan pada pembiayaan eksternal mengandung risiko. Biaya bunga atas pinjaman yang digunakan untuk menutupi kebutuhan operasional akan meningkatkan biaya pembiayaan perusahaan. Dalam jangka panjang, hal ini dapat menyebabkan margin laba yang lebih rendah, karena laba yang lebih tinggi harus dialokasikan untuk membayar bunga dan pinjaman. Selain itu, jika arus kas terbatas karena asetnya kurang optimal, perusahaan

dapat kehilangan berbagai peluang, seperti memperluas operasinya atau memanfaatkan peluang pasar.

## Penutup

### 1. Kesimpulan

Berdasarkan analisis yang dilakukan, dapat disimpulkan bahwa PT ABC memiliki rasio perputaran piutang usaha sebesar 8,1 kali setahun dan umur piutang rata-rata sebesar 45 hari. Rasio ini menunjukkan bahwa secara keseluruhan, proses penagihan berjalan dengan baik, tetapi belum sepenuhnya efisien. Nilai umur piutang yang lebih tinggi dari standar ideal dalam industri distribusi (30-40 hari) menunjukkan adanya keterlambatan pembayaran dari pelanggan yang dapat berdampak negatif pada arus kas perusahaan.

Saat ini, pengelolaan pendapatan PT ABC dilakukan secara kolaborasi antara tim sales dan administrasi piutang, namun sistem akuntansi yang digunakan masih belum terintegrasi secara otomatis dan hanya didukung oleh teknologi digital aplikasi keuangan akuntansi. Jika tidak ditindaklanjuti, kondisi ini dapat menyebabkan memburuknya operasional perusahaan karena banyaknya dana yang ditertahan dalam bentuk piutang.

Dalam teori agensi, temuan ini menggambarkan perlunya meningkatkan kontrol manajemen dalam pengelolaan piutang, karena inefisiensi dapat menimbulkan konflik kepentingan dan mengurangi kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba yang lebih baik.

### 2. Rekomendasi

- a. PT ABC perlu menerapkan sistem pemeriksaan kelayakan kredit pelanggan yang mencakup riwayat pembayaran, analisis kredit, dan penilaian risiko, sehingga pemberian kredit lebih tepat sasaran dan terkendali.
- b. Perusahaan disarankan untuk mengadopsi sistem ERP atau perangkat lunak akuntansi dengan fitur-fitur seperti pengingat otomatis, pemberitahuan jatuh tempo, dan dasbor pemantauan piutang real-time.
- c. Untuk mengurangi tingginya umur piutang, perusahaan dapat menawarkan diskon atau insentif kepada pelanggan yang membayar sebelum tanggal jatuh tempo.
- d. Piutang harus diklasifikasikan menurut umur piutang, dan untuk piutang yang menunggak, tindakan seperti kompensasi, perjanjian ulang, atau jika perlu, tindakan hukum harus diambil..

- e. Tim sales menawarkan kredit harus terintegrasi erat dengan bagian keuangan sehingga keputusan tentang pemberian kredit seimbang antara strategi pemasaran dan manajemen risiko keuangan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Andani, D., & Kurniati, N. (2021). Prosedur Penjualan Kredit Pada Perseroan Terbatas (PT) Sinkona Indonesia Lestari. *The World of Financial Administration Journal*. <https://doi.org/10.37950/wfaj.v3i2.1195>
- Ayu, R. (2023). Analisis Sistem Pengendalian Piutang Terhadap Piutang Tak Tertagih pada PT. Abadi Sakti Mitra Mandiri. *Jurnal EMT KITA*, 7(4), Article 4. <https://doi.org/10.35870/emt.v7i4.1516>
- Daryati, E. (2021). *EFEKTIVITAS PENGELOLAAN PIUTANG, PENGENDALIAN PIUTANG, DAN PERPUTARAN PIUTANG PADA KOPERASI SAGURISI KABUPATEN BUNGO* | Daryati | *Jurnal Manajemen Sains*. <https://ojs.umb-bungo.ac.id/index.php/JMS/article/view/556/549>
- Hasibuan, D. K. (2023). *Pengaruh piutang usaha, hutang usaha dan penjualan terhadap arus kas operasi pada PT. Mustika Ratu Tbk 2017-2021* [Undergraduate, UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan]. <http://etd.uinsyahada.ac.id/8511/>
- Hermawan, M. D. A., & Hasrina, Y. (2024). Pengelolaan Kredit Untuk Mencegah Terjadinya Piutang Tak Tertagih di CV. Ria Kencana Ungu Palembang. *POINT: Jurnal Ekonomi Dan Manajemen*, 6(2), 179-187. <https://doi.org/10.46918/point.v6i2.2574>
- Islamiah, N. I., & Yudiantoro, D. (2022). *Pengaruh Perputaran Kas, Perputaran Persediaan, Dan Perputaran Piutang Terhadap Profitabilitas Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di BEI Tahun 2019-2021*. <https://pdfs.semanticscholar.org/1d0a/fc34546b8e74e9140ee2ab8020e0827629cf.pdf>
- Javany, V., Rachman, R., & Andrianto, T. (2024). *Pengelolaan Piutang Dagang Perusahaan: Studi Kasus Pada PT Elegant Indonesia* | *Jurnal Aplikasi Bisnis Kesatuan*. <https://jurnal.ibik.ac.id/index.php/jabkes/article/view/1925>
- Jaya, A., Kuswandi, S., & Prasetyandari, C. W. (2023). *Manajemen Keuangan*. <https://digilib.iainptk.ac.id/xmlui/bitstream/handle/123456789/2992/MANAJEMEN%20KEUANGAN%20-743.pdf?sequence=1>
- Pantu, N. A. A., Mattoasi, & Mahdalena. (2022). Analisis Manajemen Piutang di Bengkel Ginseng Motor. *Jurnal Mahasiswa Akuntansi*, 1(1), Article 1.
- Pratama, Y., Fachrurazi, F., Sani, I., Abdullah, M. A. F., Noviany, H., Narulita, S., Hapsara, O., Zulkarnain, I., Fermayani, R., Sembiring, R. S. R., Abdurohim, A., & Islam, D. (2023). *Prinsip Dasar Manajemen Pemasaran: Analisis dan Strategi Di Era Digital*. CV. Eureka Media Aksara. <https://digilib.iainptk.ac.id/xmlui/handle/123456789/2748>
- Pribadi, A. F., Alya, Q., Setiawan, M. D., & Pratama, M. A. (2023). ANALISIS PERBANDINGAN KINERJA KEUANGAN PERUSAHAAN PERTAMBANGAN BATU BARA MENGGUNAKAN ANALISIS RASIO TAHUN 2019-2021: Studi Pada PT Baramulti Suksessarana Tbk, PT Bukit Asam Tbk,

PT Golden Eagle Energy Tbk, dan PT Indika energy Tbk. *Inisiatif: Jurnal Ekonomi, Akuntansi Dan Manajemen*, 2(1), 71-98. <https://doi.org/10.30640/inisiatif.v2i1.446>

Rahman, K. I. T., Mangantar, M., & Untu, V. N. (2021). PENGARUH PERPUTARAN KAS, PERPUTARAN PIUTANG DAN PERPUTARAN PERSEDIAAN TERHADAP PROFITABILITAS PADA PERUSAHAAN SEKTOR INDUSTRI BARANG KONSUMSI PERIODE 2015-2019. *Jurnal EMBA : Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 9(4), Article 4. <https://doi.org/10.35794/emba.v9i4.36130>

Rivandi, M., & Oliyan, F. (2022). PENGARUH PERPUTARAN PIUTANG DAN PERTUMBUHAN PENJUALAN TERHADAP PROFITABILITAS PADA SUB SEKTOR MAKANAN DAN MINUMAN. *Jurnal Kajian Akuntansi Dan Auditing*, 17(2), Article 2. <https://doi.org/10.37301/jkaa.v17i2.87>

Rostiani, Y., Gunawan, R., & Shantyasari, S. (2021). Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Pendapatan dan Piutang Mahasiswa Baru Berbasis Web Pada STMIK Rosma. *Jurnal Interkom: Jurnal Publikasi Ilmiah Bidang Teknologi Informasi Dan Komunikasi*, 16(3), Article 3. <https://doi.org/10.35969/interkom.v16i3.175>

Safitri, D. A., Helmi, M., & Siringoringo, G. (2024). ANALISIS EFEKTIVITAS MANAJEMEN PIUTANG PADA PT. ELECTRONIC CITY INDONESIA Tbk (1). 9(1), Article 1. <https://doi.org/10.54077/jembatan.v9i1.175>

Salsabila, M., & Syafina, L. (2024). *Pengelolaan Piutang Sebagai Upaya Meningkatkan Profitabilitas Telkom Indonesia Regional I Sumatera | Jurnal Mutiara Ilmu Akuntansi*. <https://ejurnal.stie-trianandra.ac.id/index.php/jumia/article/view/2302>

Yam, J. (2024). *Kajian Penelitian: Tinjauan Literatur Sebagai Metode Penelitian*. 4, 61-71.

Zalogo, E. F. (2021). ANALISIS PIUTANG TAK TERTAGIH TERHADAP TINGKAT PERPUTARAN PIUTANG PADA CV. BERLIAN ABADI GUNUNGSITOLI. *PARETO: Jurnal Riset Bisnis Dan Manajemen*, 6(2), Article 2.

Zebua, D. N., Bate'e, M. M., & Telaumbanua, Y. N. (2022). Analisis Manajemen Piutang Dalam Meminimalisir Resiko Piutang Tak Tertagih Pada PT Multi Pilar Indah Jaya (Distributor PT Unilever Indonesia Tbk) Kota Gunungsitoli. *Jurnal EMBA : Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 10(4), Article 4. <https://doi.org/10.35794/emba.v10i4.43947>

Zulfajrin, Z., Abdullah, M. W., & Asyifa, Z. (2022). TEORI AGENSI ISLAM SEBAGAI LOKOMOTIF MORAL HAZARD DAN ADVERSE SELECTION. *Jurnal Asy-Syarikah: Jurnal Lembaga Keuangan, Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 4(2), Article 2. <https://doi.org/10.47435/asy-syarikah.v4i2.1047>