

Analisis Efektifitas Kebijakan Pengelolaan Piutang pada Perusahaan Pembiayaan Pasca Pandemi Covid-19

Untun Usada

Universitas Nahdlatul Ulama Sidoarjo

E-mail: untung_usada.tin@unusida.ac.id

Article History:

Received: 01 Mei 2023

Revised: 17 Mei 2023

Accepted: 18 Mei 2023

Keywords: *Piutang, Manajemen Piutang, Analisis Rasio, Leasing*

Abstract: *Perusahaan pembiayaan / leasing merupakan perusahaan yang memiliki resiko tinggi timbulnya kredit macet yang mengakibatkan piutang tak tertagih. Untuk meminimalisir resiko tersebut, perusahaan melakukan upaya pengendalian internal guna memperkecil kerugian adanya kredit macet. Salah satu pengendalian internal adalah meningkatkan kualitas pengendalian piutang. Data keuangan dilakukan analisis rasio untuk mengetahui seberapa baik manajemen melakukan pengelolaan piutang. Hasil dari analisis dapat disimpulkan berdasarkan rasio perputaran piutang, rata-rata umur piutang, tunggakan, dan rasio tagihan. Berdasarkan keempat analisis menunjukkan bahwa manajemen melakukan pengelolaan secara efektif dan efisien.*

PENDAHULUAN

Pemberian pembiayaan yang dilakukan oleh perusahaan *leasing* memiliki resiko yang tinggi diantaranya adalah timbulnya kredit macet yang mengakibatkan risiko piutang tak tertagih. Untuk mengatasi hal tersebut sebelum memberikan pembiayaan kepada masyarakat disesuaikan dengan aturan yang ada pada perusahaan misalnya calon nasabah harus disurvei dahulu ketika ia mengajukan pembiayaan. Perusahaan juga melakukan upaya pengendalian internal guna memperkecil kerugian atas adanya kredit macet.

Menurut Mosey (2021), setiap perseroan diharuskan memiliki sebuah sistem pengendalian internal perusahaannya. Dalam sistem tersebut semua aktivitas operasionalnya harus mempunyai standar ataupun prosedur untuk mempertahankan kehidupan perusahaan agar tujuan maupun sasaran dapat dicapai. Untuk itu efektivitas perusahaan dalam mengelola piutangnya sangat diharuskan agar perusahaan kebutuhan kas perusahaan yang digunakan dalam pembiayaan dapat dimaksimalkan guna menghindari ketidaksesuaian antara penerimaan dengan dana yang dibutuhkan agar penetapan program kerja perusahaan dapat berjalan sehingga sasaran yang dituju oleh perusahaan dapat dicapai. Hasibuan dalam (Sarumaha, 2017) mengungkapkan, keefektifitan dalam mengukur tingkat keberhasilan suatu perusahaan dapat dilihat melalui seberapa jauh penggunaan sumber daya yang dimiliki perusahaan dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Tata kelola piutang yang efektif memperlihatkan seberapa mampu suatu perseroan melakukan pengelolaan piutangnya dengan baik yang disesuaikan dengan tujuannya. Pengelolaan piutang merupakan daya upaya yang dilakukan oleh perusahaan dalam menjaga kredit yang diberikan agar selalu lancar, memiliki produktifitas serta tidak macet.

Menurut Yunus (2021), efektivitas dalam pengelolaan piutang mengakibatkan kemampuan kas

yang digunakan dalam pembiayaan organisasi lebih meningkat, dikarenakan penerimaan kas yang tak sesuai dengan dana yang dibutuhkan mempunyai dampak terhadap organisasi khususnya ketika melakukan kegiatan operasinya yang telah ditentukan oleh organisasi.

Mosey, (2021) mengungkapkan, “piutang adalah klaim atas perolehan jumlah yang akan diterima di waktu mendatang. sedangkan Kieso (2017: 299) mengungkapkan, “piutang merupakan tuntutan kepada customer berkaitan dengan uang barang, ataupun jasa. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa piutang merupakan suatu yang memiliki hak untuk menagih kepada customer dikarenakan terjadinya sebuah transaksi yang telah dilakukan. Tingkat piutang usaha yang dimiliki perseroan mencerminkan bahwa kompleksnya sebuah sistem pengelolaan keuangan suatu perusahaan, melalui sistem pengendalian internal yang *acceptable* dapat menjangkau semua kompleksitas perusahaan. Timbulnya piutang sebagai akibat dari kelonggaran yang diberikan oleh perusahaan kepada pembeli ketika dilakukannya transaksi penjualannya.

Nopiawati, (2018) mengungkapkan, performansi keuangan perusahaan dapat ditingkatkan dengan suatu sistem pengelolaan yang baik dalam mengendalikan piutang usahanya. Sistem pengelolaan yang baik diharapkan biaya-biaya yang ditimbulkan dalam melakukan usaha tata kelola piutang dapat ditekan, misalnya penyisihan piutang, penagihan piutang (yang bemasalah). Apabila manajemen perusahaan memiliki sistem pengendalian internal piutang yang baik maka akan mempengaruhi juga keberhasilan perusahaan dalam menjalankan penjualan secara kredit. Begitu pula sebaliknya, jika dalam sistem pengendalian internal piutang terdapat kelalaian maka bisa berakibat fatal bagi perusahaan, misalkan menumpuknya piutang yang tak tertagih.”

Kondisi ini tentunya mengandung resiko yang cukup besar yaitu tidak tertagihnya piutang. Untuk itu manajemen perlu melakukan pengelolaan piutang atau pengendalian internal terhadap piutang usaha perusahaan yang timbul atas aktivitas pembiayaan sebagai sumber pendapatan paling penting bagi perusahaan. Untuk itu perlu pengelolaan yang baik agar perusahaan terhindar dari kerugian. Kebijakan manajemen dalam pengendalian internal terhadap piutangnya sangat perlu dilakukan guna terorganisirnya aktivitas operasional perusahaan dapat dijalankan dengan efisien dan efektif

Tatakelola dalam mengendalikan piutang yang efektif memiliki peranan yang vital dalam menopang kegiatan operasional perusahaan. Efektivitas merupakan tingkatan dari capaian hasil dalam satu periode dari sebuah kegiatan. Keefektifan perusahaan dalam mengelola dan mengendalikan piutangnya terjamin ketika perusahaan dapat menerima kembali keberadaan tagihan piutangnya yang macet sesuai dengan jumlahnya serta batas waktunya.

Diperlukannya efektivitas dalam mengelola piutang dimaksudkan agar perusahaan dapat memiliki kebutuhan sejumlah kasnya guna membiayai kegiatan operasionalnya, dikarenakan ketika kas yang diterima tidak sesuai dengan besarnya dana yang dibutuhkan menjadikan perusahaan lebih berat dalam melakukan aktivitas kegiatan operasinya.

METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan dalam melakukan analisis adalah metode deskriptif dengan terlebih dahulu mengumpulkan data-data yang ada dan juga mengklarifikasi, menguji, serta menafsirkan sehingga dapat memberikan gambaran yang jelas tentang situasi yang diteliti dalam hal ini berkaitan dengan efektivitas pengelolaan piutang. Data yang digunakan merupakan data primer yang berasal dari hasil wawancara dengan pelanggan dan data sekunder yang bersumber dari perusahaan pembiayaan. Data sekunder yang diambil dari perusahaan adalah data keuangan tahun 2018 sampai tahun 2022

Langkah-langkah yang ditempuh guna mengukur efektivitas pengelolaan piutang adalah sebagai berikut:

1. Menghitung tingkat perputaran piutang atau *Receivable Turn Over* (RTO)
Menghitung RTO dengan mengukur besarnya total penjualan kredit terhadap rata-rata piutang selama periode tertentu.
Tingkat perputaran piutang dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

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

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

Semakin cepat perputaran akan semakin mempercepat piutang yang dapat dikumpulkan, semakin lambat perputaran akan semakin lama piutang yang dapat dikumpulkan.

2. Menghitung Umur Rata-Rata Piutang atau *Average Collection Period* (ACP)
ACP digunakan perusahaan untuk menghitung hari yang dibutuhkan perusahaan untuk mengumpulkan piutangnya kembali dan mengubahnya menjadi kas. Perusahaan akan menghubungkan hasil perhitungan ini dengan jumlah hari yang ditetapkan sebagai standar kredit, dari hasil perhitungannya juga perusahaan dapat mengetahui pelanggan-pelanggannya yang melakukan penunggakan atau tidak sesuai dengan penetapan standar kredit perusahaan. Tingkat *Average Collection Period* (ACP) dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$ACP = \frac{360}{\text{Receivable Turn Over}}$$

Kasmir dalam Sarumaha (2017) (2015:7) guna melihat efektivitas *Average Collection Period* pada masa tertentu melalui kriteria 60 hari

3. Menghitung Ratio Tunggakan
“Rasio ini digunakan untuk mengetahui berapa jumlah piutang yang telah jatuh tempo dari sejumlah pemberian kredit yang dilakukan dari piutang yang belum tertagih. Tingkat rasio tunggakan dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut”:

$$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{\text{Saldo piutang tertunggak akhir periode}}{\text{Total piutang pada periode yang sama}} \times 100\%$$

4. Menghitung Ratio Penagihan
“Ratio penagihan digunakan untuk mengetahui jumlah piutang yang tidak tertagih dari total piutang yang dimiliki perusahaan pada akhir periode. Tingkat rasio penagihan dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut”;

$$\text{Rasio Penagihan} = \frac{\text{Jumlah piutang yang tertagih}}{\text{Total piutang}} \times 100\%$$

HASIL DAN PEMBAHASAN

Tahun 2018-2022 penyaluran pembiayaan sepeda motor yang dilakukan oleh perusahaan mengalami peningkatan dari Rp 1.255.595.645.525,- pada Tahun 2018 meningkat menjadi Rp 1.856.035.209.794,- pada Tahun 2022. Total piutang yang dimiliki oleh perusahaan juga mengalami peningkatan dari Rp 1.165.871.850.950,- pada Tahun 2018 menjadi sebesar Rp1.956.630.255.249,- pada Tahun 2022.

Pengelolaan Piutang

1. Perhitungan Perputaran Piutang atau *Receivable Turn Over*

Penggunaan *receivable turn over* untuk menentukan apakah piutang usaha Anda dan uang tunai yang diinvestasikan pelanggan tinggi atau rendah. Semakin tinggi tingkat perputaran, semakin cepat perputaran piutang, dan semakin rendah tingkat perputaran, semakin lambat perputaran piutang.

Perhitungan pendekatan tingkat *receivable turn over* dari Tahun 2018-2022 menggunakan rumus sebagai berikut :

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

Atas dasar rumus diatas dapat dihitung tingkat perputaran piutang perusahaan selama tahun 2021 s/d 2022 sebagai berikut :

Tahun 2018

$$\begin{aligned} RTO &= \frac{1.255.595.645.525}{872.391.582.408} \\ &= 1,44 \text{ kali} \end{aligned}$$

Tahun 2019

$$\begin{aligned} RTO &= \frac{1.275.865.987.855}{882.680.571.810} \\ &= 1,45 \text{ kali} \end{aligned}$$

Tahun 2020

$$\begin{aligned} RTO &= \frac{1.468.555.678.755}{881.231.556.910} \\ &= 1,67 \text{ kali} \end{aligned}$$

Tahun 2021

$$\begin{aligned} RTO &= \frac{1.684.669.413.013}{879.194.230.635} \\ &= 1,92 \text{ kali} \end{aligned}$$

Tahun 2022

$$\begin{aligned} RTO &= \frac{1.856.035.209.794}{888.386.833.465} \\ &= 2,09 \text{ kali} \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan yang telah dilakukan untuk memudahkan analisa dapat dibuat

tabel rincian sebagai berikut:

Tabel 1. Tingkat Perputaran Piutang Perusahaan Tahun 2018-2022

Uraian	Tahun				
	2018	2019	2020	2021	2022
Perputaran Piutang	1,44 kali	1,45kali	1,67 kali	1,92 kali	2,09 kali

Sumber: Pengelolaan Internal

Berdasarkan tabel di atas terlihat tingkat perputaran piutang perusahaan selama Tahun 2018-2022 cenderung meningkat dari 1,44 kali di Tahun 2018 menjadi 2,09 kali pada Tahun 2022. Kondisi mencerminkan perusahaan semakin efektif dalam pengelolaan piutang, dikarenakan perputaran piutang yang semakin cepat pula pengembalian modal kerja yang ada pada piutang perusahaan.

2. Perhitungan Umur Rata-rata Piutang atau *Average Collection Period*

Average collection periode digunakan untuk menentukan umur rata-rata penagihan piutang. Usia rata-rata piutang adalah alat untuk mengevaluasi kebijakan pinjaman dan pendanaan dan menagih piutang dari pelanggan. Tingkat *Average Collection Period* (ACP) ditentukan melalui:

$$ACP = \frac{360}{\text{Receivable Turn Over}}$$

Berdasarkan rumus dapat dihitung rata-rata tingkat umur piutang perusahaan dari Tahun 2018-2022 adalah sebagai berikut:

Tahun 2018

$$\begin{aligned} ACP &= \frac{350}{1,44} = 250,13 \\ &= 250 \text{ hari (dibulatkan)} \end{aligned}$$

Tahun 2019

$$\begin{aligned} ACP &= \frac{350}{1,45} = 249,06 \\ &= 249 \text{ hari (dibulatkan)} \end{aligned}$$

Tahun 2020

$$\begin{aligned} ACP &= \frac{350}{1,67} = 216,02 \\ &= 216 \text{ hari (dibulatkan)} \end{aligned}$$

Tahun 2021

$$\begin{aligned} ACP &= \frac{350}{1,92} = 187,88 \\ &= 188 \text{ hari (dibulatkan)} \end{aligned}$$

Tahun 2022

$$\begin{aligned} \text{ACP} &= \frac{350}{2,09} = 172,31 \\ &= 172 \text{ hari (dibulatkan)} \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan yang telah dilakukan untuk memudahkan analisa dapat dibuat tabel rincian sebagai berikut :

Tabel 2. Tingkat Umur Rata-rata Piutang Tahun 2018-2022

Uraian	Tahun				
	2018	2019	2020	2021	2022
Umur Rata-Rata Piutang	250 hari	249 hari	216 hari	187 hari	172 hari

Sumber : Pengelolaan Internal

Berdasarkan tabel di atas terlihat tingkat rata-rata hari yang dibutuhkan perusahaan untuk mengumpulkan piutangnya kembali dan mengubahnya menjadi kas selama Tahun 2018-2022 cenderung semakin pendek dari 250 hari di Tahun 2018, dan lebih pendek 172 hari pada tahun 2022. Kondisi mencerminkan perusahaan semakin efektif dalam melakukan kebijakan pengumpulan piutangnya.

3. Perhitungan Ratio Tunggakan

Perhitungan Rasio ini digunakan untuk mengetahui berapa jumlah piutang yang telah jatuh tempo dari sejumlah pemberian kredit yang dilakukan dari piutang yang belum tertagih. "Tingkat rasio tunggakan dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut ":

$$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{\text{Saldo piutang tertunggak akhir periode}}{\text{Total piutang pada periode yang sama}} \times 100\%$$

Berdasarkan rumus di atas, selanjutnya dapat dihitung tingkat ratio tunggakan perusahaan selama Tahun 2018-2022 sebagai berikut :

Tahun 2018

$$\begin{aligned} \text{Rasio Tunggakan} &= \frac{111.942.999.610}{1.165.871.850.950} \times 100 \% \\ &= 9,60 \% \end{aligned}$$

Tahun 2019

$$\begin{aligned} \text{Rasio Tunggakan} &= \frac{109.580.123.105}{1.387.808.987.465} \times 100 \% \\ &= 7,90 \% \end{aligned}$$

Tahun 2020

$$\begin{aligned} \text{Rasio Tunggakan} &= \frac{116.241.789.715}{1.578.135.801.860} \times 100 \% \\ &= 7,37\% \end{aligned}$$

Tahun 2021

$$\begin{aligned} \text{Rasio Tunggakan} &= \frac{100.595.045.455}{1.800.911.202.728} \times 100 \% \\ &= 5,59 \% \end{aligned}$$

Tahun 2022

$$\begin{aligned} \text{Rasio Tunggakan} &= \frac{95.419.894.975}{1.956.630.255.249} \times 100 \% \\ &= 4,88 \% \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan yang telah dilakukan untuk memudahkan analisa dapat dibuat tabel rincian sebagai berikut :

Tabel 3. Tingkat Rasio Tunggakan Perusahaan Tahun 2018-2022

Uraian	Tahun				
	2018	2019	2020	2021	2022
Rasio Tunggakan	9,60%	7,90%	7,37%	5,59%	4,88%

Sumber : Pengelolaan Internal

Berdasarkan tabel di atas terlihat tingkat rasio tunggakan piutang perusahaan selama Tahun 2018-2022 cenderung turun dari 9,60 % di Tahun 2018 menjadi 4,88% pada Tahun 2022. Kondisi mencerminkan perusahaan sistem penagihan pinjaman perusahaan telah berjalan secara efektif dan efisien, karena tunggakan piutang perusahaan dapat diminimalisir.

4. Perhitungan Rasio Tagihan

“Rasio penagihan digunakan untuk mengetahui jumlah piutang yang tidak tertagih dari total piutang yang dimiliki perusahaan pada akhir periode. Tingkat rasio penagihan dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut “:

$$\text{Rasio Penagihan} = \frac{\text{Jumlah piutang yang tertagih}}{\text{Total piutan}} \times 100\%$$

Berdasarkan rumus di atas, selanjutnya dapat dihitung tingkat ratio penagihan perusahaan selama Tahun 2018-2022 sebagai berikut :

Tahun 2018

$$\begin{aligned} \text{Rasio Tagihan} &= \frac{1.053.928.851.349}{1.165.871.850.950} \times 100 \% \\ &= 90,40 \% \end{aligned}$$

Tahun 2019

$$\begin{aligned} \text{Rasio Tagihan} &= \frac{1.278.228.864.360}{1.387.808.987.465} \times 100 \% \\ &= 92,10 \% \end{aligned}$$

Tahun 2020

$$\begin{aligned} \text{Rasio Tagihan} &= \frac{1.461.894.012.145}{1.578.135.801.860} \times 100 \% \\ &= 92,63\% \end{aligned}$$

Tahun 2021

$$\begin{aligned} \text{Rasio Tagihan} &= \frac{1.700.316.157.273}{1.800.911.202.728} \times 100 \% \\ &= 94,41 \% \end{aligned}$$

Tahun 2022

$$\begin{aligned} \text{Rasio Tagihan} &= \frac{1.861.210.360.274}{1.956.630.255.249} \times 100 \% \\ &= 95,12 \% \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan yang telah dilakukan untuk memudahkan analisa dapat dibuat tabel rincian sebagai berikut :

Tabel 4. Tingkat Rasio Tagihan Perusahaan Tahun 2018-2022

Uraian	Tahun				
	2018	2019	2020	2021	2022
Rasio Tagihan	90,40%	92,10%	92,63%	94,41%	95,12%

Sumber : Pengelolaan Internal

Berdasarkan tabel di atas terlihat tingkat rasio tagihan piutang perusahaan selama Tahun 2018-2022 cenderung meningkat dari 90,40 % di Tahun 2018 menjadi 95,12% pada Tahun 2022. Kondisi mencerminkan perusahaan prosedur penagihan pinjaman perusahaan telah berjalan secara efektif dan efisien.

Berdasarkan perhitungan yang telah dilakukan akan direkapitulasi hasil perhitungan rasio-rasio piutang dalam tabel rincian sebagai berikut :

Tabel 5. Rekapitulasi Hasil Perhitungan Rasio Piutang

Uraian	Tahun					Trend	Keterangan
	2018	2019	2020	2021	2022		
Perputaran Piutang	1,44 x	1,45 x	1,67 x	1,92 x	2,09 x	Naik	Efektif
Umur Rata-Rata Piutang	250 hari	249 hari	216 hari	187 hari	172 hari	Turun	Efektif
Rasio Tunggakan	9,60%	7,90%	7,37%	5,59%	4,88%	Turun	Efektif
Rasio Tagihan	90,40%	92,10%	92,63%	94,41%	95,12%	Naik	Efentif

Sumber : Pengelolaan Internal

Atas dasar analisa yang telah dilakukan, memperlihatkan bahwa pengelolaan piutang dilakukan secara efektif dan efisien. Pengelolaan piutang perusahaan telah melalui tahapan kriteria pembiayaan, syarat kredit dan kebijakan penagihan. Persyaratan yang berlaku untuk perusahaan diterapkan dengan benar

Efektivitas pengelolaan piutang perusahaan dapat digambarkan dengan tingkat perputaran piutang perusahaan. Tingkat perputaran piutang perusahaan cenderung mengalami peningkatan selama Tahun 2018-2022. Kondisi ini tercermin dari tingkat perputaran piutang Tahun 2018 sebesar 1,44 x mengalami peningkatan pada Tahun 2019 menjadi sebesar 1,45 x. Pada Tahun 2020 perputaran piutang kembali mengalami peningkatan menjadi sebesar 1,67 x. peningkatan perputaran piutang perusahaan ini terus berlanjut pada Tahun 2021 sebesar 1,92 x dan Tahun 2022 sebesar 2,09 x.

Tingkat perputaran piutang yang cenderung meningkat ini memperlihatkan perusahaan tersebut semakin efektif dalam melakukan pengelolaan piutangnya. Perusahaan semakin efektif dalam mengelola modal kerja yang tertanam dalam piutang. Semakin rendah tingkat perputaran piutang menunjukkan semakin banyak modal kerja yang tertanam dalam piutang.

Hasil perhitungan yang telah dilakukan memperlihatkan umur rata-rata piutang perusahaan selama Tahun 2018-2022 cenderung turun. Kondisi ini tercermin dari tingkat umur rata-rata piutang Tahun 2018 sebesar 250 hari, kemudian mengalami penurunan menjadi 249 hari pada Tahun 2019. Pada tahun 2020 umur rata-rata piutang perusahaan dapat diturunkan kembali menjadi 216 hari. Perusahaan juga mampu memperpendek rata-rata umur piutang pada Tahun 2021 dan 2022 menjadi sebesar 187 hari dan 172 hari.

Kecenderungan rata-rata umur piutang perusahaan yang semakin turun ini mengindikasikan bahwa perusahaan mampu mengelola piutangnya dengan baik. Perusahaan mampu memperpendek jumlah hari pengumpulan piutang, sehingga modal kerja yang tertanam dalam piutang semakin pendek. Dapat dikatakan perusahaan mampu melakukan penagihan secara cepat.

Selanjutnya berkaitan dengan tingkat pengelolaan piutang yang ditinjau dari rasio tunggakan, hasil perhitungan yang telah dilakukan memperlihatkan tingkat rasio tunggakan perusahaan selama Tahun 2018-2022 cenderung turun. Kondisi ini tercermin dari tingkat rasio tunggakan perusahaan pada Tahun 2018 sebesar 9,60% dengan nilai nominal sebesar Rp 111.942.999.610,- turun menjadi 7,90% pada Tahun 2019 dengan nilai nominal sebesar Rp109.580.123.105,-. Pada Tahun 2020 perusahaan mampu menurunkan rasio tunggakan menjadi sebesar 7,37% dengan nilai nominal Rp116.241.789.715,-. Penurunan rasio tunggakan ini juga mampu dilakukan perusahaan pada Tahun 2021 menjadi sebesar 5,59% dengan nilai nominal Rp100.595.045.455,- dan Tahun 2022 turun menjadi 4,88% dengan nilai nominal Rp95.419.894.975,-.

Penurunan rasio tunggakan perusahaan selama Tahun 2021-2022 pasca pandemic mencerminkan perusahaan mampu mengurangi jumlah tunggakan nasabah mereka. Sehingga modal kerja yang tertanam dalam piutang tidak terlalu banyak atau semakin dapat ditekan. Dengan demikian pengelolaan piutang perusahaan ditinjau dari rasio tunggakan dapat berjalan dengan efektif.

Hasil perhitungan selanjutnya memperlihatkan tingkat rasio tagihan perusahaan selama Tahun 2018-2022 cenderung mengalami peningkatan. Kondisi ini tercermin dari tingkat rasio tagihan Tahun 2018 sebesar 90,40% dengan nilai nominal Rp1.053.928.851.340,- mengalami peningkatan pada Tahun 2019 menjadi sebesar 92,10% dengan nilai nominal Rp1.278.228.864.360,-. Pada Tahun 2020 rasio tagihan dapat ditingkatkan oleh perusahaan menjadi sebesar 92,63% dengan nilai nominal Rp1.461.894.012.145,-. Tren peningkatan rasio tagihan ini terus berlanjut pada Tahun 2021 menjadi 94,41% dengan nilai nominal Rp1.700.316.273,-. Dan pada Tahun 2022 rasio

tagihan perusahaan meningkat lagi menjadi 95,12% dengan nilai nominal Rp1.861.210.360.274,-.

Tren peningkatan rasio tagihan perusahaan selama Tahun 2021-2022 pasca pandemic ini mencerminkan perusahaan meningkatkan jumlah tagihan mereka pada nasabah. Sehingga modal kerja yang tertanam dalam piutang dapat diperkecil. Dengan demikian pengelolaan piutang perusahaan yang ditinjau dari rasio penagihan dapat dikatakan berjalan semakin efektif.

KESIMPULAN

Manajemen dalam melakukan pengelolaan piutang telah berjalan sesuai dengan kebijakan yang ditetapkan berkaitan standar pemberian kredit dengan melakukan penilaian character nasabah, *capacity* nasabah, *capital* nasabah, *colleteral* (jaminan fisik nasabah) serta penilaian kondisi ekonomi. Hal inilah menyebabkan perusahaan tetap berjalan dengan baik. Tingkat perputaran piutang perusahaan cenderung mengalami peningkatan selama pasca pandemik sebesar 2,09x dibandingkan tahun-tahun sebelumnya. Kondisi ini mencerminkan perusahaan mampu mempercepat keterikatan modal kerja yang tertanam dalam piutang, sehingga perusahaan tersebut semakin efektif dalam melakukan pengelolaan piutangnya ditinjau dari perputaran piutang.

Tingkat umur rata-rata piutang perusahaan juga cenderung turun. Kondisi ini tercermin dari tingkat umur rata-rata piutang Tahun 2018 sebesar 250 hari turun menjadi 172 hari pada Tahun 2022. Hasil ini mengindikasikan bahwa perusahaan mampu mengelola piutangnya dengan baik. Perusahaan mampu memperpendek jumlah hari pengumpulan piutang, sehingga modal kerja yang tertanam dalam piutang semakin pendek. Dapat dikatakan perusahaan mampu melakukan penagihan secara cepat.

Tingkat rasio tunggakan perusahaan juga mengalami atau cenderung turun. Kondisi ini tercermin dari tingkat rasio tunggakan perusahaan pada Tahun 2015 sebesar 9.60% dengan nilai nominal sebesar Rp111.942.999.610,- turun menjadi menjadi 4,88% dengan nilai nominal Rp95.419.894.975,- pada Tahun 2019. Hasil ini mencerminkan perusahaan mampu mengurangi jumlah tunggakan nasabah mereka. Sehingga modal kerja yang tertanam dalam piutang tidak terlalu banyak atau semakin dapat ditekan. Dengan demikian pengelolaan piutang perusahaan ditinjau dari rasio tunggakan dapat berjalan dengan efektif.

Tingkat rasio tagihan perusahaan selama Tahun 2018-2022 cenderung mengalami peningkatan. Kondisi ini tercermin dari tingkat rasio tagihan Tahun 2018 sebesar 90,40% dengan nilai nominal Rp 1.053.928.851.340,- meningkat menjadi 95,12% dengan nilai nominal Rp 1.861.210.360.274,- pada Tahun 2022. Hasil ini mencerminkan perusahaan meningkatkan jumlah tagihan mereka pada nasabah. Sehingga modal kerja yang tertanam dalam piutang dapat diperkecil. Dengan demikian pengelolaan piutang perusahaan ditinjau dari rasio penagihan dapat dikatakan berjalan semakin efektif

DAFTAR REFERENSI

- Atmaja, S.L, 2015. *Teori dan Praktik Manajemen Keuangan*. Andi. Yogyakarta
- Bambang, R. 2018. *Dasar-dasar Pembelajaran Perusahaan*, Salemba Empat, Jakarta.
- Brigham, Houston, 2017. *Dasar-dasar Manajemen Keuangan*. Buku Kesatu. Edisi Kesebelas. Salemba Empat. Jakarta.
- Daryanti, E. 2021. Efektivitas Pengelolaan Piutang, Pengendalian Piutang, Dan Perputaran Piutang Pada Koperasi Sagurisi Kabupaten Bungo. *Jurnal Manajemen Sains*. 1.(2) : 146-153.
- Hery, 2017. *Akuntansi Dasar 1 dan 2*. Gramedia Widiasarana Indonesia. Jakarta..
- Horne, J.C, dan J.M. Wachowicz, JR. 2005. *Prinsip-prinsip Manajemen Keuangan*. Salemba Empat. Jakarta

- Irmayanti, 2018. Analisis Pengaruh Pengendalian Piutang Terhadap Laporan Arus Kas Pada Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Tirta Jeneberang Kabupaten Gowa. *Skripsi*. Jurusan Akuntansi. Fakultas Ekonomi Dan Bisnis. Universitas Muhammadiyah Makassar. Makassar.
- Kieso E. Donald, Jerry J. Weygandt, Terry D. Warfield. 2017. *Akuntansi Intermediate*. Erlangga. Jakarta.
- Methasari, M. 2019. *Monograf. Efektifitas Manajemen Piutang Dalam Upaya Meningkatkan Modal Kerja Pada PT.Bpr Aridha Arta Nugraha*. Mitra Sumber Rejeki. Surabaya.
- Mosey, S. 2021. Analisis Pengendalian Intern Piutang Usaha Pada PT. Mutiara Multi Finance. *Jurnal Akuntansi Manado*. 2.(2) : 228-239.
- Mulyadi. 2017. *Sistem Akuntansi*. Edisi Ketiga, Salemba Empat, Jakarta.
- Nopiawati, 2018. Analisis Sistem Pengendalian Internal Piutang Dan Kerugian Piutang Tak Tertagih Pada Badan Usaha Bandar Udara Hang Nadim Batam. *Measurement* , 12.(1) : 103 – 110.
- Nurlatifah, 2021. Analisis Efektivitas Pengelolaan Dan Sistem Pengendalian Piutang Pada Pt. Dagna Medika. *Pareso Jurnal*. 3.(3) : 491-504.
- Puspita, S. 2018. Analisis Sistem Pengendalian Intern Piutang Dalam Meminimalisir Piutang Tak Tertagih Pada PT. Cakrawala Multi Finance Palembang. *Jurnal Media Wahana Ekonomika*. 15.(1) : 105-116.
- Rais, R.A. 2020. Analisis Efektivitas Pengelolaan Dan Sistem Pengendalian Piutang Pada Pt Pelabuhan Indonesia IV (Persero). *JRAMB, Prodi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, UMBYogyakarta*. 6.(2) : 101-124.
- Riyatno, B 2017, *Dasar-dasar Pembelajaran Perusahaan*, Salemba Empat, Jakarta.
- Sanyoto. 2018. *Audit Sistem Informasi, Pendekatan CobIT*. Edisi Revisi. Mitra Wacana Media. Jakarta
- Sarumaha, T. 2017. Analisis Efektifitas Pengelolaan Dan Sistem Pengendalian Piutang Pada Koperasi Masyarakat (Komas) Bumiputera Telukdalam Periode 2011-2015. *Skripsi*. Program Studi Manajemen. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Nias Selatan .Telukdalam. Nias Selatan.
- Sugiyono, 2017, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, Alfabeta, Bandung.
- Sutrisno. 2017. *Manajemen keuangan*. Ekonisia. Yogyakarta.
- Yunus, 2021. Analisis Efektivitas Pengelolaan dan Sistem Pengendalian Piutang Pada PT. Gunung Naga Distribusi. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Dharma Andalas*. 23.(2) : 397-406.