

EFEKTIVITAS PENGELOLAAN DAN PENGENDALIAN PIUTANG DALAM UPAYA MEMINIMALISIR PIUTANG TAK TERTAGIH PADA PT. ADP**Oleh :****Mega Kusuma Prakoso,**

Fakultas Ekonomi dan Bisnis/ Manajemen, Universitas Muhammadiyah Gresik

Email : megakusuma1120@gmail.com**Wasti Reviandani, S.E, M.M,**

Fakultas Ekonomi dan Bisnis/ Universitas Muhammadiyah Gresik

Email : wastireviandani@umg.ac.id**Article Info***Article History :**Received 16 Nov - 2022**Accepted 25 Nov - 2022**Available Online**30 Nov – 2022***Abstract**

The purpose of this study is to evaluate and assess how good PT. ADP manages and controls its receivables. A qualitative approach is applied in descriptive research methodologies. Analytical techniques are only limited to examining the control of receivables with elements of internal control and analyzing the management of receivables with financial ratios related to receivables. Both primary and secondary data are consulted for gathering data. Utilize observation, interviews, and documentation as a data collection strategy. The results showed that the management and control of PT ADP's receivables was still insufficient to reduce the amount of uncollectible receivables caused by Indonesia's difficult economic situation when COVID-19 was widespread and there was a dearth of a clear separation of duties, which had an impact on the receivables collection process.

*Keyword :**Accounts Receivable**Management, Accounts**Receivable Control, Bad**Debts***1. PENDAHULUAN**

Dalam meningkatnya dunia bisnis yang pesat setelah pandemi COVID-19, akibatnya terjadi persaingan yang nyata dari perusahaan dagang, jasa, industry, dan manufaktur. Terutama pada perusahaan manufaktur persaingan semakin ketat untuk memperoleh kepentingan perusahaan. Agar perusahaan dapat mencapai tujuannya, manajemen harus melaksanakan tanggung jawabnya dengan cara yang didukung oleh kebutuhannya, seperti perencanaan yang matang, kebijakan yang konstruktif, prosedur yang jelas, pendelegasian wewenang, dan penerapan standar pelaksanaan untuk mengevaluasi hasil kinerja yang telah dicapai.

Dalam sudut pandangan ekonomi, setiap perusahaan berusaha untuk mencapai hal yang sama yaitu menghasilkan uang (berorientasi pada keuntungan), menjaga kelangsungan hidup, dan untuk melanjutkan

kegiatannya sehingga dapat tumbuh menjadi perusahaan yang sangat besar dan makmur. Hanya melalui pengelolaan yang efektif, khususnya keuangan pengelolaan sehingga modal dapat berfungsi, keberhasilan ekonomi suatu usaha tertentu dapat diukur.

Perusahaan mencoba berbagai cara untuk meningkatkan dananya, yaitu dengan cara mengembangkan penjualan bagi konsumen baik secara kredit dan tunai. Namun keinginan perusahaan juga dapat diwujudkan dengan meningkatkan keuntungan perusahaan dengan meningkatkan pangsa pasar atau memperluas area konsumen.

Menurut Gunawan (2017), tingginya nilai piutang industry yang berkelanjutan dapat dijelaskan dengan fakta bahwa masih tinggi volume penjualan kredit. Penjualan kredit dapat membantu perusahaan karena membuatnya lebih menarik bagi konsumen potensial, yang akan menghasilkan peningkatan volume penjualan dan pendapatan yang lebih tinggi, tetapi juga dapat menimbulkan risiko dalam

bentuk piutang tak tertagih (Kardiyanti, dkk 2017).

Jumlah uang yang diinvestasikan dalam piutang, syarat dan ketentuan penjualan, permintaan, pembayaran, dan potensi kredit macet semuanya harus diperhitungkan sebelum perusahaan memutuskan untuk melakukan penjualan kredit, dan biaya yang dikeluarkan dalam mengatasi piutang. Sistem pengelolaan dan pengendalian piutang yang berdampak signifikan terhadap seberapa sukses suatu usaha menerapkan kebijakannya menjual produk dan jasa secara kredit. Selain itu, jika piutang tidak dikelola dan dikendalikan secara efisien, kemungkinan kredit macet akan meningkat. Penting untuk memperhatikan tren kenaikan piutang yang dapat ditagih dan tidak tertagih. Ketika suatu perusahaan memutuskan untuk melakukan penjualan kredit, ada sejumlah faktor yang harus diperhitungkan, termasuk jumlah uang yang dimodalkan kedalam piutang, kondisi penjualan dan pembayaran yang disukai, potensi kerugian piutang (*bad debts*), dan biaya yang terkait dengan pemeliharaan piutang.

Pada penelitian ini pengelolaan piutang menggunakan yang pertama penilaian kredit dimana penilaian kredit ini mempraktikkan prinsip 7P. Kedua menggunakan Persyaratan Kredit dimana PT. ADP telah menerapkan dengan batasan 30 hari untuk menghitung jatuh tempo piutang. Ketiga menggunakan kebijakan penagihan piutang. Jika ketiganya diterapkan dengan baik, maka pengelolaan piutang akan lebih efektif dalam menjalankannya.

Maka, perusahaan selalu menerapkan sistem pengendalian piutang. Efektivitas penerapan aturan penjualan kredit perusahaan akan dipengaruhi oleh sistem pengendalian piutang yang kuat. Penelitian ini menggunakan pengendalian piutang seperti proses penjualan kredit, proses penagihan, dan proses pencatatan piutang. Sebaliknya, kecerobohan dalam mengelola piutang dapat menjadi malapetaka bagi perusahaan, misalnya sejumlah piutang besar tidak dapat ditagih sebagai akibat dari prosedur penagihan dan penagihan yang longgar. Implementasi rencana kerja yang telah didefinisikan sebagai tujuan kegiatan perusahaan, serta upaya untuk mengurangi biaya akan diperumit oleh penerimaan yang tidak memenuhi kebutuhan uang. Akibatnya manajemen piutang yang efisien diperlukan untuk mendorong arus kas yang dibutuhkan untuk pembiayaan perusahaan.

Besarnya laba yang dihasilkan perusahaan dipengaruhi oleh perputaran piutang. Korporasi akan menghasilkan lebih banyak uang semakin tinggi volume penjualannya. Hal ini mengindikasikan bahwa perputaran piutang secara langsung berkontribusi pada pertumbuhan laba bersih karena tingkat perputaran yang tinggi akan menghasilkan rata-rata pengumpulan piutang yang lebih cepat. Perputaran piutang merupakan indikator dari volume penjualan dan memiliki dampak signifikan terhadap pendapatan (Lili, dkk. 2018)

Untuk memastikan keamanan asset perusahaan khususnya piutang, PT. ADP perlu mengevaluasi keefektifan kebijakan kredit yang diberlakukan. Ada empat teknik analisis biasanya digunakan untuk menilai efisiensi pengelolaan piutang. Rasio Perputaran Piutang, Rasio Periode Rata-Rata, Rasio Tunggakan, Rasio Penagihan. Keempat analisis ini membantu menentukan bagaimana manajemen piutang perusahaan dievaluasi berdasarkan tingkat perputaran piutang tersebut.

Efektivitas pengendalian piutang dalam melaksanakan pemberian piutang membutuhkan pengendalian internal yang baik dan efektif yaitu dengan menggunakan model COSO.

PT. ADP menawarkan layanan penjualan secara kredit. Oleh sebab itu, masalah yang dihadapi oleh PT. ADP adalah customer sering melakukan pembayaran yang melebihi jatuh tempo pembayaran yang ditentukan, dan PT. ADP juga berisiko dalam memberikan layanan kredit kepada konsumen dari penjualan kredit tak tertagih atau kredit macet. Kerugian yang timbul dari kerugian kredit dicatat sebagai piutang tak tertagih.

2. KAJIAN PUSTAKA

Pengertian Piutang

Memerlukan persiapan yang matang untuk pengelolaan piutang, dimulai dengan penjualan kredit yang menciptakan piutang. Piutang didefinisikan sebagai berikut oleh Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (2020), penjualan produk secara kredit adalah transaksi yang paling sering menciptakan piutang. Mardiasmo (2016:51) mendefinisikan piutang sebagai tagihan hasil penjualan barang dan jasa secara kredit. Namun demikian, piutang adalah *asset* komersial yang dihasilkan

sebagai hasil transaksi penjualan kredit untuk produk dan jasa perusahaan (Mulyawan, 2015).

Piutang merupakan kumpulan *invoice* tunai yang akan diperoleh perusahaan (kreditor) dan konsumen (debitur) sebagai hasil dari kesepakatan yang melibatkan penjualan barang dan jasa secara non tunai. Investasi yang berlebihan pada piutang dapat menyebabkan perputaran modal kerja yang rendah atau lambat, sehingga mengurangi kemampuan perusahaan untuk meningkatkan volume penjualan. Berkurangnya potensi laba perusahaan mempengaruhi kemampuannya untuk menghasilkan laba. Riyanto (2013:85) menyatakan bahwa faktor yang bisa mengubah piutang yaitu :

1. Volume kredit yang dijual.
2. ketentuan pembayaran penjualan kredit.
3. Pembatasan ketentuan kredit.
4. Kebijakan dalam penagihan piutang.
5. Praktik mengumpulkan pembayaran dari konsumen

Teknik Analisis Kredit

Untuk melakukan transaksi kredit yang baik, dikenal sebagai prinsip 7P. menggunakan aturan ini untuk membantu menghindari atau meminimalkan risiko kredit yang mungkin akan muncul. Menurut Reviandani (2021:191-192), pada prinsip 7P ini mesyaratkan 7 kriteria yang harus terwujud antara lain :

1. *Personality*
Kepribadian pada calon kreditur. *Personality* ini hampir identic dengan prinsip 5C yaitu *character*, yang mengkaji bagaimana kepribadian konsumen secara keseluruhan tersirat dalam sikap dan perilaku mereka tiap hari.
2. *Party*
Berdasarkan situasi keuangan konsumen, pengelompokan calon peminjam dibuat. Biasanya perusahaan mengkategorikan konsumen berdasarkan faktor-faktor seperti modal, loyalitas, dan lainnya. Klasifikasi dan pengelompokan yang berbeda ini juga membuat perbedaan dalam pemberian peluang kredit di kemudian hari.
3. *Purpose*
Apa yang ingin dicapai oleh calon peminjam dengan meminta pinjaman dari lembaga keuangan ? perusahaan harus memahami bagaimana *asset* mereka digunakan, seperti untuk pendanaan perusahaan, investasi, biaya sekolah, dan bahkan aktivitas konsumen.

4. *Prospect*

Bagaimana mungkin peminjam akan mendekati prospek. Tentu saja, aturan ini hanya berlaku bagi peminjam yang meminta pinjaman modal kerja dan usaha yang dimilikinya. Mengetahui hal ini apakah perusahaan ini layak atau tidak menerima kredit. Maka, perusahaan dapat memprediksi bagaimana kemampuan konsumen mereka untuk membayar yang dirasakan.

5. *Payment*

Standar ini dimaksudkan untuk menilai kapasitas peminjam untuk pembayaran kembali. Pembayaran didasarkan pada pendapatan konsumen, efisiensi operasional, dan potensi perusahaan di masa depan. Hal ini memungkinkan perusahaan atau lembag keuangan untuk menentukan apakah konsumen dapat membayar pinjamannya.

6. *Profitability*

Perusahaan menegaskan potensi keuntungan peminjam atau seperti beberapa kriteria sebelumnya, yang ini khusus untuk konsumen yang meminjam uang untuk tujuan perusahaan, kemampuan untuk menghasilkan keuntungan. Kemungkinan bahwa pinjaman yang diminta akan diberikan oleh perusahaan menigkat dengan profitabilitas peminjam potensial.

7. *Protection*

Mengacu pada calon peminjam dapat menawarkan sebagai jaminan. Selain *asset* fisik seperti rumah dan property perusahaan, yang berfungsi sebagai jaminan. Pembelaan ini juga dapat berupa perlindungan asuransi yang diberikan oleh perusahaan.

Piutang Tak Tertagih

Pada peningkatan piutang usaha yang menyertai peningkatan piutang tidak tertagih. Menurut Ahmed (2015:67), piutang yang tidak tertagih merupakan kerugian finansial yang mengharuskan penurunan laba dan ekuitas pemegang sahan melalui pencatatan akun yang benar. Beban piutang tak tertagih dicatat untuk mengakui kerugian pendapatan dan profitabilitas yang lebih rendah. Biaya piutang yang tidak tertagih ditanggung oleh vendor pemberi kredit.

Risiko tunggakan piutang meningkat dengan jumlah piutang usaha yang diberikan. Untuk menangani masalah seperti piutang yang

tak tertagih, perusahaan memerlukan pengendalian internal yang efektif dan penagihan yang lebih tegas. Menurut Tayang (2003) piutang dapat dikumpulkan dalam berbagai cara, termasuk :

1. Melalui surat peringatan
Untuk memperingatkan konsumen yang belum melakukan pembayaran utang yang jatuh tempo, perusahaan dapat mengirim surat peringatan jika sudah beberapa hari sejak hutang dari konsumen terhitung, tetapi pembayaran belum dilakukan. Setelah beberapa hari, jika hutang belum diselesaikan, surat yang kedua peringatan yang lebih keras dapat dikirim.
2. Melalui Telepon
Departemen kredit dapat menghubungi konsumen dan secara pribadi meminta agar ia melakukan pembayaran jika itu terjadi setelah mengirim surat teguran bahwa hutang belum dibayarkan. Jika hasil diskusi menunjukkan bahwa konsumen memiliki alasan yang valid, perusahaan mungkin berhak untuk memperpanjang tenggat waktu hingga titik tertentu.
3. Kunjungan Pribadi
Merupakan praktik umum untuk melakukan kunjungan pribadi atau tatap muka kepada pelanggan karena diyakini sangat penting untuk upaya mengumpulkan piutang.
4. Melalui Tindakan Yuridis
Perusahaan dapat mengajukan gugatan perdata ke pengadilan jika ternyata konsumen menolak untuk membayar hutang.

Bad debts, sebagaimana didefinisikan oleh Rivai, dkk (2013:238-239), dapat disebabkan bagi sejumlah keadaan, termasuk :

1. Faktor Internal, faktor yang menjadi tanggung jawab kreditur. Elemen-elemen ini terdiri dari :
 - a. Perjanjian pemberian piutang yang telah ditegaskan dipatuhi oleh kelalaian kreditur.
 - b. Karena kurangnya dasar yang pasti untuk standar kekayaan, piutang diberikan terlalu mudah.
 - c. Tidak ada cukup eksekutif dan karyawan yang mengerjakan piutang.
 - d. Arahan dan pengawasan piutang yang tidak memadai.
2. Faktor Eksternal, faktor yang menjadi tanggung jawab debitur. Elemen-elemen ini terdiri dari :

- a. Memburuknya kondisi ekonomi perusahaan karena menurunnya kondisi ekonomi di bidang usaha yang digelutinya.
- b. Adanya salah alur operasi perusahaan atau kurangnya pengalaman di bidang yang relevan.
- c. Masalah keluarga termasuk pemakaman, perceraian, atau salah urus keuangan oleh satu atau lebih anggota keluarga debitur.
- d. Terjadinya keadaan yang tidak dapat dihindarkan bagi debitur seperti bencana alam.

Sistem Pengendalian Internal

Perusahaan membutuhkan pengendalian *intern* yang baik untuk menghadapi masalah seperti piutang tak tertagih. Piutang tak tertagih atau kredit macet dapat diminimalkan dengan pengendalian internal yang efektif atas piutang perusahaan. Pengendalian internal memerlukan pemisahan tugas yang berbeda di dalam organisasi dan didukung oleh personel yang berkualifikasi untuk menangani piutang yang meragukan secara efektif.

Mulyadi (2016:110) menyatakan bahwa pengendalian internal mengacu pada pengaturan organisasi perusahaan serta semua metode dan perbuatan yang dikoordinasikan satu sama lain dengan tujuan menjaga *asset* perusahaan, memeriksa kebenaran dan keakuratan data akuntansi, meningkatkan efektivitas operasional, dan mempromosikan kepatuhan terhadap kebijakan yang dinyatakan kepemimpinan.

Menggambarkan pengendalian internal sebagai kebijakan atau prosedur yang melindungi dari penyalahgunaan *asset* perusahaan, menjamin kebenaran informasi perusahaan, dan memverifikasi kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang relevan.

1. Unsur-unsur Sistem Pengendalian Internal

Mulyadi (2017:130) agar perusahaan dapat mengembangkan sistem pengendalian internal yang efektif, ada 4 kriteria berikut harus dipenuhi :

a. Struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab dan wewenang secara tegas.

Struktur organisasi berfungsi sebagai kerangka kerja untuk mengalokasikan tugas fungsional di antara unit-unit

organisasi yang bertanggung jawab untuk melaksanakan operasi penting perusahaan. Sebagai contoh, produksi dan penjualan barang adalah operasi utama perusahaan manufaktur. Departemen manufaktur, departemen pemasaran, departemen keuangan bertanggung jawab untuk menjalankan fungsi-fungsi mendasar. Untuk menjalankan perusahaan, departemen-departemen ini dipisahkan menjadi unit organisasi yang lebih kecil.

b. Sistem otoritas dan prosedur pencatatan.

Setiap transaksi terjadi secara eksklusif atas dasar otoritas pejabat yang berada dalam posisi kekuasaan dalam organisasi mengkonfirmasi pelaksanaannya. Akibatnya, sistem yang mengontrol pendelegasian bertanggung jawab untuk melaksanakan setiap acara harus ditetapkan dalam perusahaan.

c. Praktek yang sehat.

Proses otorisasi dan pendaftaran tidak dilaksanakan secara memadai, sementara pembagian tugas operasional dilakukan dengan baik. Jika metode tidak dikembangkan untuk menjamin implementasi etis. Berikut ini adalah langkah-langkah yang dilakukan perusahaan untuk mengembangkan praktik sehat :

- 1) Memanfaatkan formulir dengan nomor urut tercetak yang harus digunakan sesuai arahan pihak yang berwenang.
- 2) Audit tak terduga (*surprised audit*)
- 3) Tidak ada transaksi yang dapat diselesaikan tanpa bantuan dari unit organisasi lain, dari awal hingga akhir oleh satu orang atau kelompok.
- 4) Peralihan pekerjaan
- 5) Persyaratan bahwa karyawan yang memenuhi syarat mengambil cuti.
- 6) Pembentukan unit organisasi yang bertanggung jawab untuk mengawasi efisiensi komponen sistem pengendalian internal lainnya.

d. Karyawan mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya.

Semua bertumpu pada individu yang mempraktikkannya, terlepas dari seberapa efektif struktur organisasi,

sistem kekuasaan, prosedur pencatatan, atau metode untuk mengembangkan praktik yang sehat. Kualitas karyawan merupakan komponen terpenting dari sistem pengendalian internal dari 4 faktor utama pengendalian internal yang disebutkan di atas. Aspek kontrol lainnya dapat dikurangi dan perusahaan masih dapat memberikan tanggung jawab keuangan yang dapat dipercaya jika memiliki staf yang kompeten dan jujur.

2. Komponen pada Sistem Pengendalian Internal

Menurut Carl S. Warren, dkk (2016:401), system pengendalian internal mempunyai lima komponen utama yaitu :

- a. Lingkungan Pengendalian
Infrastruktur dan fasilitas yang tersedia dalam perusahaan atau organisasi untuk menjalankan sistem pengendalian internal yang efektif membentuk lingkungan kontrol.
- b. Penilaian Risiko
Manajemen bisnis harus mampu mengidentifikasi bahaya yang dihadapi oleh perusahaan. Manajemen dapat mengambil pengaman untuk melindungi bisnis dari kerugian besar dengan menyadari bahayanya.
- c. Aktivitas pada Pengendalian
Manajemen suatu organisasi menggunakan berbagai teknik dan inisiatif yang dikenal sebagai kegiatan pengawasan untuk melakukan kontrol atau pengawasan atas operasi.
- d. Informasi dan Komunikasi
Sistem informasi akuntansi, yang digunakan untuk pelaporan keuangan, meliputi prosedur dan catatan untuk melacak *asset* dan kewajiban terikat serta untuk menyusun, menganalisis, mencatat, dan melaporkan tindakan perusahaan. Memahami tugas dan tanggung jawab setiap orang dalam kaitannya dengan kerangka pengendalian internal atas laporan keuangan adalah bagian dari komunikasi.
- e. Pemantauan
Pemantauan adalah proses menilai efektivitas kinerja pengendalian internal secara berkala. Membangun operasi desain dan control yang efisien dan tindakan perbaikan adalah bagian dari pengawasan.

3. METODE PENELITIAN

Penelitian deskriptif dengan metodologi kualitatif digunakan dalam penelitian ini. Dalam penelitian ini digunakan observasi, wawancara, dan dokumentasi sebagai metode pengumpulan data. Data primer dari sistem penjualan kredit dan pengumpulan piutang digunakan dalam penyelidikan ini. Daftar piutang diikuti oleh data sekunder, seperti data penjualan. Tahap-tahap berikut digunakan untuk memeriksa bagaimana perusahaan mengelola dan mengendalikan piutangnya :

1. Identifikasi pengelolaan piutang PT. ADP akan ditinjau dari penilaian pemberian piutang, persyaratan pembayaran kredit, dan kebijakan pengumpulan piutang.
2. Evaluasi efektivitas pengelolaan piutang menggunakan Rasio Perputaran Piutang (RTO), Rasio Umur Rata-rata Piutang (ACP), Rasio Tunggakan, dan Rasio Penagihan.
3. Identifikasi sistem pengendalian piutang diterapkan oleh PT. ADP dengan mengontrol prosedur penjualan kredit, prosedur pengumpulan piutang, dan prosedur pencatatan piutang.
4. Mengevaluasi efektivitas pengendalian piutang menerapkan pada 5 komponen pengendalian internal.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Pengelolaan Piutang

Kebijakan piutang digunakan untuk mengidentifikasi pengelolaan piutang pada PT. ADP antara lain :

- a. Penilaian Pemberian Kredit
Sebelum memberikan kredit, perusahaan harus menilai bagaimana karakter calon customer dengan cara menggunakan prinsip 7P yaitu :

1) *Personality*

Perusahaan melakukan *survey* terselubung terhadap lingkungan calon peminjam dengan menanyakan tetangga tentang kehidupan social customer. PT. ADP juga mengajukan pertanyaan dari aspek kepribadian atau perilaku teratur termasuk emosi, tanggapan calon peminjam terhadap masalah, dan metode mereka untuk menyelesaikannya. Hal ini bisa membantu calon peminjam menilai kepribadian mereka sendiri, dan poin

ini telah berhasil diterapkan dengan baik.

2) *Party*

Klasifikasi peminjam PT. ADP dimaksudkan untuk mempermudah proses pemberian kredit tambahan kepada konsumen yang puas dengan pelunasan di masa lalu. Peminjam yang telah mengajukan kredit lebih dari satu kali dapat diidentifikasi dari riwayat kreditnya, sehingga PT. ADP dapat menentukan efektivitas dan integritas calon peminjam dalam melunasi kewajibannya. PT. ADP juga melakukan klasifikasi berdasarkan kekayaan, loyalitas, dan karakter sehingga dapat menerima berbagai fasilitas kredit dari konsumen lainnya. Dari point ini PT. ADP berhasil menerapkan dengan baik.

3) *Perpose*

Penilaian dari pihak PT. ADP kurang melakukan *survey* untuk menggali tujuan nasabah menggunakan kredit, seperti wawancara dengan pemohon dan kunjungan ke tempat usaha untuk mengkonfirmasi rincian pinjaman. Sehingga PT. ADP kurang mengidentifikasi jenis kredit yang diinginkan, modal kerja, atau tujuan lainnya. Penerapan pada PT. ADP kurang unggul di aspek ini.

4) *Prospect*

PT. ADP menanyakan pada calon peminjam tentang perusahaan atau bidang pekerjaan mereka. Ini dilakukan untuk menentukan seberapa menguntungkan atau tidak dan berapa lama tugas itu dapat dilakukan. Kegiatan ini sangat penting, jika fasilitas pinjaman yang dibiayai oleh perusahaan tanpa prospek, bukan hanya yang tidak berhasil tapi konsumen juga yang akan mengaami kerugian Pada aspek ini dijalankan dengan baik oleh PT. ADP.

5) *Payment*

Untuk menentukan seberapa besar calon peminjam akan dapat membayar kembali kredit mereka di masa depan, maka PT. ADP tidak melakukan *survey* tentang kepemilikan asset mereka dan sumber

pendapatan lain selain perusahaan yang mereka jalankan. Korporasi menentukan pendapatan bulanan calon peminjam dan kemudian menentukan apakah mereka akan dapat melakukan pembayaran tepat waktu atau tidak membayar kewajibannya dengan cicilan yang akan ditawarkan. Seingga banyak sumber pendapatan yang dimiliki debitur, semakin baik bagi, maka PT. ADP belum berhasil mengimplementasikan komponen ini dengan baik juga.

6) *Profitability*

PT. ADP sesekali memantau transaksi yang dilakukan oleh debitur. Untuk menentukan bagaimana perusahaan akan berkembang di masa depan, pengembangan bisnis juga harus diperhitungkan. Hanya dengan begitu tingkat kemampuan pinjaman untuk melunasi hutang di masa depan akan lebih mudah dapat ditentukan. aspek ini dilakukan dengan baik oleh PT. ADP.

7) *Protection*

PT. ADP sangat menghargai agunan yang ditawarkan oleh calon pinjaman. Bagaimana memastikan bahwa kredit yang ditawarkan benar-benar aman dengan menjaga kredit yang diberikan dengan jaminan keamanan. Janji ini mungkin dimanfaatkan sebagai proteksi apabila perusahaan tersebut pernah mengalami sesuatu yang tidak menguntungkan, seperti kredit macet. PT. ADP telah berhasil mengintegrasikan elemen ini dengan baik.

b. Persyaratan Pembayaran Kredit

Perusahaan ini menawarkan pengaturan untuk pembayaran. Klausul atau persyaratan pembayaran yang memiliki waktu pembayaran angsuran lebih dari 30 hari dikenal sebagai $n/30$. Kebutuhan $n/30$ ini ditunjukkan dengan fakta bahwa pada tanggal 1 Januari 2021 membeli produk, maka harus dapat menyelesaikan hutang tersebut paling lama 31 Januari 2021. $n/30$ disini tidak mutlak, seperti sebelumnya. Dengan demikian tanggal pembayaran dapat disesuaikan jika vendor dan pembeli setuju.

c. Kebijakan pengumpulan Piutang

Persyaratan kredit mencakup persyaratan kapan pembayaran jatuh tempo. Piutang yang belum dibayar pada saat jatuh tempo dapat dikendalikan oleh perusahaan dimulai dengan metode :

1) Melalui Surat Peringatan

Pelanggan yang belum melunasi tagihan yang jatuh tempo dapat menerima surat dari perusahaan yang menginformasikan atau menegur mereka, jika beberapa hari telah berlalu setelah hutang dari customer jatuh tempo tetapi pembayaran belum dilakukan. Surat itu dapat dikirim lagi dengan teguran belum dibayar dalam beberapa hari. PT. ADP melakukan pengiriman surat peringatan setelah 5 hari jatuh tempo untuk peringatan pertama, pada peringatan kedua akan dikirim kembali surat peringatan dalam 10 hari kedepan. PT. ADP menjalankan aspek ini dengan baik.

2) Melalui Telepon

Jika ternyata tagihan belum dibayar setelah mengeluarkan surat teguran, departemen kredit PT. ADP dapat menghubungi konsumen dan secara pribadi meminta agar uang itu segera dihasilkan. Jika temuan obrolan mengungkapkan bahwa konsumen memiliki alasan yang valid, perusahaan dapat diizinkan untuk memberikan perpanjangan hingga batas waktu tertentu. Pada PT. ADP ini sudah menerapkan aspek ini dengan baik.

3) Kunjungan Personal

Melakukan kunjungan pribadi atau tatap muka ke lokasi konsumen karena dipandang sangat penting dalam upaya mengumpulkan piutang. Pada PT. ADP aspek ini jarang sekali dilakukan sehingga dalam melakukan penagihan kurang tegas dan konsumen akan menyepelekan tugasnya dalam membayar hutangnya. PT. ADP tidak mempunyai depkolektor untuk menagih konsumen, sehingga dalam hal menagih kurang efektif.

4) Tindakan Hukum

Perusahaan dapat mengambil tindakan hukum dengan membawa pengaduan perdata ke pengadilan jika

ternyata konsumen tidak ingin membayar hutang. Pada PT. ADP aspek ini tidak ada atau belum diterapkan.

2. Efektivitas Pengelolaan Piutang

Tabel 1 Data Piutang PT. ADP Pada Tahun 2019-2021

Keterangan	2019	2020	2021
Saldo Piutang	154.235.000	93.430.000	49.990.000
Penjualan Kredit	1.211.977.000	829.533.000	938.101.000
Total Piutang	1.366.212.000	922.963.000	988.091.000
Piutang Tertagih	1.073.000.000	623.000.000	687.000.000
Piutang Tak Tertagih	293.212.000	299.963.000	301.091.000
Rata-rata Piutang	300.841.000	243.411.500	200.535.500

Sumber : Data PT. ADP 2019-2021

Pada table diatas terbukti Bahwa piutang tak tertagih PT. ADP dari tahun 2019 sampai 2021 selalu mengalami ekspansi. Piutang tidak tertagih berjumlah Rp 293.212.000 pada tahun 2019, tahun 2020 mengalami peningkatan sebesar Rp 299.963.000, dan pada tahun 2021 telah meningkat sebesar Rp 301.091.00, sedangkan piutang tertagih pada PT. ADP secara berkala, ada penurunan yang nyata. Hal ini dapat mempersulit bisnis untuk mencapai tujuannya. Setiap tahun, ada piutang yang tidak tertagih karena banyak konsumen yang gagal mengikuti kebijakan perusahaan, termasuk beberapa pelanggan yang melarikan diri karena tidak dapat membayar piutang mereka, dan beberapa perusahaan yang gagal sehingga mereka tidak dapat membayar hutang mereka.

Menurut Atika (2019), kriteria standar rasio efisiensi pengendalian piutang harus dimanfaatkan untuk mengevaluasi tingkat pengendalian piutang yang digunakan oleh PT. ADP.

Tabel 2 Standar Rasio Efektivitas

Keterangan	Sangat Efektif	Efektif	Kurang Efektif	Tidak Efektif
Perputaran Piutang	>3,5 kali	2,6 – 3,4 kali	1 – 2,5 kali	<1 kali
Periode Pengumpulan Piutang	<12 hari	12 – 18 hari	18- 24 hari	>24 hari
Rasio Tunggakan	0% - 20%	21% - 40%	41% - 80%	>80%
Rasio Penagihan	90% - 100%	61% - 89%	40% - 60%	<60%

Sumber : Atika, 2019

Berdasarkan tabel diatas, efektivitas pengelolaan piutang bisa dievaluasi menggunakan rasio piutang seperti :

1. Rasio Perputaran Piutang

Frekuensi pengajuan piutang selama periode waktu tertentu ditentukan menggunakan rasio ini, hasil perhitunga meliputi :

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

1) Tahun 2019

$$RTO = \frac{1.211.977.000}{300.841.000} = 4,03 \text{ kali}$$

2) Tahun 2020

$$RTO = \frac{829.533.000}{346.678.000} = 2,39 \text{ kali}$$

3) Tahun 2021

$$RTO = \frac{938.101.000}{200.535.500} = 4,68 \text{ kali}$$

Hasil penelitian Rasio Perputaran Piutang menunjukkan efektivitas perputaran piutang tahun 2019-2021 pada PT. ADP bisa diketahui taraf efektivitas perputaran piutang pada table berikut :

Tabel 3 Standar Efektivitas RTO

Tahun	RTO	Tingkat Efektivitas
2019	4,03 kali	Sangat Efektif
2020	2,39 kali	Kurang Efektif
2021	4,68 kali	Sangat Efektif
Rata-rata	3,7 kali	Sangat Efektif

Sumber : Data PT. ADP 2019-2021

Rasio perputaran piutang telah mengalami fluktuatif, sebagaimana dibuktikan oleh table diatas. Menurut standar rasio efektivitas, rata-rata kapasitas rotasi dana

yang tertanam dalam piutang pada tahun 2019 sebesar 4,03 kali, membuat perputaran piutang sangat efektif. Hal ini disebabkan oleh tingginya rata-rata piutang selama periode waktu tersebut, yang berarti bahwa sejumlah besar modal perusahaan masih ada dalam piutang dan belum dikonversi menjadi uang tunai. Selain itu, penjualan belum memaksimalkan pengumpulan piutang selama periode waktu itu.

Sementara pada tahun 2020 perputaran piutang perusahaan turun menjadi 2,39 kali atau 1,64 kali dari tahun sebelumnya. Rata-rata periode dana yang tertanam dalam piutang bergulir pada tahun tersebut sebesar 2,39 kali dalam satu periode, menunjukkan bahwa penurunan omset piutang perusahaan pada tahun tersebut kurang efektif. Karena semakin banyak pelanggan yang membeli pembelian secara kredit pada tahun 2020. Perusahaan telah melihat penurunan pendapatan dari pengumpulan piutang sebagai peningkatan piutang rata-rata. Hal ini diakibatkan oleh tidak adanya bagian penagihan, dimana salah satu tenaga penjual melakukan penagihan ke berbagai daerah dan pembayaran angsuran customer mengalami keterlambatan yang tidak sesuai dengan waktu yang ditentukan, sehingga menyebabkan penurunan RTO perusahaan. Perusahaan diharapkan dapat menambah sumber daya manusia pada bagian penagihan untuk memaksimalkan pengumpulan piutang.

Rasio perputaran piutang perusahaan tumbuh drastic pada tahun 2021 sebesar 4,68 kali atau 2,47 kali dari tahun sebelumnya. Rata-rata tahun ini, jumlah piutang yang diinvestasikan berputar 4,68 kali dalam satu kuartal, perputaran piutang cukup efisien dan bermanfaat bagi keberadaan perusahaan. Korporasi juga menaikkan plafon piutang berdasarkan kemampuan pelanggan untuk membayar piutang yang merupakan hasil dari peningkatan penjualan kredit. Rata-rata piutang menurun pada tahun itu juga yang menunjukkan bahwa modal yang melekat pada piutang juga telah menurun dan telah dikonversi menjadi uang tunai yang menguntungkan bagi perusahaan. Selain itu, PT. ADP melakukan evaluasi ulang pada tahun 2021 dengan menerapkan manajemen piutang yang lebih baik, khususnya dalam hal penagihan kepada konsumen, sehingga

tahun ini omset piutang tumbuh.

Menurut informasi ini, omset rata-rata PT. ADP selama 3 tahun terakhir sebesar 3,7 kali patokan untuk mengukur rasio efektivitas pengelolaan piutang dianggap sangat efektif. Secara umum, manajemen perusahaan terhadap piutang lebih baik semakin besar tingkat perputaran piutangnya, dan semakin pendek waktu yang dibutuhkan untuk mengumpulkan piutang jika tingkat perputarannya lebih tinggi.

2. Rasio Umur Rata-rata Piutang

Rasio yang digunakan untuk menentukan waktu tipikal yang diperlukan untuk mengubah piutang menjadi uang tunai. Periode pengumpulan rata-rata ditentukan dengan menghitung rasio, dan hasilnya adalah :

$$ACP = \frac{360 \text{ hari}}{\text{Perputaran Piutang}}$$

1) Tahun 2019

$$ACP = \frac{360 \text{ hari}}{4,03} \\ = 89 \text{ hari}$$

2) Tahun 2020

$$ACP = \frac{360 \text{ hari}}{2,39} \\ = 151 \text{ hari}$$

3) Tahun 2021

$$ACP = \frac{360 \text{ hari}}{4,68} \\ = 77 \text{ hari}$$

Hasil penelitian Rasio Umur Rata-rata Piutang sebagaimana ditentukan oleh PT. ADP adalah 30 hari. realisasi PT.ADP dari tahun 2019-2021 dengan standar perusahaan sebagai berikut :

Tabel 4 Standar Efektivitas ACP

Tahun	Standar ACP Perusahaan	ACP	Tingkat Efektivitas
2019	30 hari	89 hari	Tidak Efektif
2020	30 hari	151 hari	Tidak Efektif
2021	30 hari	77 hari	Tidak Efektif
Rata-rata	30 hari	106 hari	Tidak Efektif

Sumber : Data PT. ADP 2019-2021

Berdasarkan tabel 4, terbukti bahwa *Average Collection Period* belum mampu mencapai standar perusahaan yaitu 30 hari. Pada tahun 2019 waktu pembayaran 89 hari dan terjadi keterlambatan 59 hari, tahun 2020 waktu pembayaran 151 hari dan terjadi keterlambatan 121 hari, dan pada tahun 2021 waktu pembayaran lebih cepat dari tahun 2020 sebesar 77 hari dan terjadi keterlambatan 47 hari. Fakta bahwa penundaan ini, menunjukkan bahwa pelaksanaan kebijakan kredit tidak efektif. Risiko piutang yang tak tertagih dan masalah perputaran modal perusahaan meningkat seiring dengan lamanya periode pengumpulan piutang.

3. Rasio Tunggakan

Rasio ini digunakan untuk menentukan berapa banyak dari jumlah total piutang selama periode tersebut melewati jatuh tempo dan tak tertagih. Menurut perhitungan, tunggakan rasio seperti :

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

1) Tahun 2019

$$\begin{aligned} \text{Rasio Tunggakan} \\ &= \frac{293.212.000}{1.211.977.000} \times 100\% \\ &= 24,19\% \end{aligned}$$

2) Tahun 2020

$$\begin{aligned} \text{Rasio Tunggakan} \\ &= \frac{299.963.000}{829.533.000} \times 100\% \\ &= 36,16\% \end{aligned}$$

3) Tahun 2021

$$\begin{aligned} \text{Rasio Tunggakan} \\ &= \frac{301.091.000}{938.101.000} \times 100\% \\ &= 32,10\% \end{aligned}$$

Hasil penelitian Rasio Tunggakan pada tahun 2019-2021 oleh PT. ADP bisa diketahui taraf efektivitas perputaran piutang pada table berikut :

Tabel 5 Standar Efektivitas Tunggakan

Tahun	Rasio Tunggakan	Tingkat Efektifitas
2019	24,19%	Tidak Efektif
2020	36,16%	Tidak Efektif
2021	32,10%	Tidak Efektif
Rata-rata	30,82%	Tidak Efektif

Sumber : Data PT. ADP 2019-2021

Table diatas menunjukkan bahwa rasio tunggakan pada tahun 2019 sebesar 24,19%, tahun 2020 sebesar 36,16, dan tahun 2021 sebesar 32,10%. Sehingga bisa dikatakan rata-rata rasio tunggakan ini tidak efektif. Presentase rasio tunggakan dalam 3 tahun berturut-turut mengalami peningkatan, ini bisa berdampak buruk bagi perusahaan karena uang yang seharusnya dikembalikan ke kas tetap sekarang terjatuh dalam piutang.

4. Rasio Penagihan

Rasio ini digunakan untuk menghitung persentase dari total piutang perusahaan yang menjadi piutang yang dibebankan, diperhitungkan seperti :

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

1) Tahun 2019

$$\begin{aligned} \text{Rasio Penagihan} \\ &= \frac{1.073.000.000}{1.366.212.000} \times 100\% \\ &= 78,54\% \end{aligned}$$

2) Tahun 2020

$$\begin{aligned} \text{Rasio Penagihan} \\ &= \frac{623.000.000}{922.963.000} \times 100\% \\ &= 67,50\% \end{aligned}$$

3) Tahun 2021

$$\begin{aligned} \text{Rasio Penagihan} \\ &= \frac{687.000.000}{988.091.000} \times 100\% \\ &= 69,53\% \end{aligned}$$

Hasil penelitian Rasio Penagihan pada tahun 2019-2021 oleh PT. ADP bisa diketahui taraf efektivitas penagihan piutang pada table berikut :

Tabel 6 Standar Efektivitas Penagihan

Tahun	Rasio Tunggakan	Tingkat Efektifitas
2019	78,54%	Efektif
2020	67,50%	Efektif
2021	69,53%	Efektif
Rata-rata	71,86%	Efektif

Sumber : Data PT. ADP 2019-2021

Table diatas menunjukkan bahwa rasio Penagihan pada tahun 2019 sebesar 78,54% dinyatakan efektif berdasarkan standar rasio efektivitas karena lebih dari nilai standar yaitu 61%. Mayoritas modal yang tergabung dalam piutang tahun 2019 sudah berupa uang tunai berkat pembayaran piutang baik yang dilakukan konsumen tahun ini. Tetapi pada tahun 2020 sebesar 67,50% dan tahun 2021 sebesar 69,53% mengalami penurunan terus-menerus meskipun tingkat efektifitasnya masih efektif. Ini dikarenakan kinerja penagihan terkadang meningkat karena piutang dikumpulkan sebelum tanggal jatuh tempo.

3. Pengendalian Piutang

a. Proses Penjualan Kredit

- 1) Pesanan pembelian digunakan oleh departemen penjualan untuk menerima pesanan. Departemen penjualan menyelidiki status kredit konsumen sebelum menyetujui transaksi. Jika ya, departemen penjualan segera memberi tahu gudang untuk mengkonfirmasi pesanan.
- 2) Departemen penjualan membuat pesanan penjualan, yang diberikan kepada konsumen dan pesanan pengiriman, yang digunakan untuk mengangkut produk.
- 3) Bagian pengiriman mendistribusikan barang ke lokasi konsumen setelah bagian gudang menyiapkannya sesuai dengan pesanan pengiriman.
- 4) konsumen dapat memeriksa barang untuk kelengkapan ketika sudah tiba, dan menandatangani dokumen yang akan diserahkan ke divisi administrasi.

b. Proses Penagihan

- 1) Divisi administrasi menyiapkan faktur penjualan dan mengirim ke konsumen. Setelah itu, buat kartu

piutang sesuai dengan pesanan pengiriman dan dokumen penerimaan.

- 2) Jika departemen administrasi telah memasukkan tanggal jatuh tempo, ia akan menagih klien dan memperbarui kartu piutang ketika pelanggan mengkonfirmasi bahwa telah membayar kewajibannya.

c. Proses Pencatatan Piutang

- 1) Departemen keuangan memverifikasi bagian administrasi dan jumlah pembayaran customer. Departemen keuangan mencatat transaksi customer berdasarkan bukti transfer setelah mengkonfirmasi bahwa jumlah pembayaran cocok dengan faktur.
- 2) Departemen penjualan menghasilkan laporan penjualan, dan departemen keuangan merekonsiliasi catatan transaksi dengan laporan tersebut.

4. Efektivitas Pengendalian Piutang

Dalam melaksanakan pemberian piutang, membutuhkan pengendalian internal yang baik dan efektif. Nabila Habibie (2013), model COSO mengklaim bahwa pengendalian internal terdiri dari lima komponen yang terhubung, termasuk :

a. Lingkungan Pengendalian

PT. ADP merekrut pekerja yang berkualitas, kompeten, dan jujur. Untuk orang-orang tanpa pengalaman kerja, perusahaan memperhatikan latar belakang pendidikan mereka. Pengalaman kerja yang relevan di sektornya, dimana perusahaan hanya mempekerjakan personel yang memiliki setidaknya ijazah SMA/SMK sederajat dengan posisi di bagian lapangan atau di pabriknya, selain itu lebih baik bagi D3/S1 untuk ditugaskan ke bagian tersebut jika mereka memiliki kursus sebelumnya di perguruan tinggi dibidang Finance Accounting (FA).

Perusahaan memberikan pelatihan dari pelatih dan dari divisi khusus mereka selama enam bulan untuk mempelajari dasar-dasar pekerjaan mereka dan untuk membuatnya lebih mudah untuk mengembangkan sumber daya manusia yang berkualitas dan ditargetkan untuk meningkatkan kinerja organisasi. Setiap karyawan wajib mematuhi Standar Operasional Prosedur (SOP) organisasi.

Setiap departemen memiliki SOP yang unik karena job description tiap departemen juga berbeda.

b. Penilaian Risiko

Untuk mengantisipasi hal tersebut, perusahaan dapat menggunakan layanan ini untuk mengakses SAP dan mempelajari seberapa baik kinerja pembayaran konsumen. Untuk prosedur penagihan utang konsumen, jika konsumen terlambat lebih dari 30 hari, perusahaan akan mengirimkan surat permintaan untuk melakukan pembayaran selama penghapusan piutang tak tertagih.

Informan tersebut menyatakan bahwa berdasarkan temuan wawancara penilaian risiko kebijakan perusahaan bahwa risiko konsumen harus dengan mensurvei langsung lokasi konsumen. Dengan mengumpulkan informasi dari beberapa *supplier* lain atau mitra lain, berapa kapasitas keuangan konsumen? Penilaian ini dapat digunakan sebagai dasar untuk menetapkan batasan kepada pelanggan untuk menghindari terputusnya pemantauan saat tagihan konsumen melebihi batas, sehingga masuk ke sistem persetujuan di mana *control* AR memutuskan apakah akan menyerahkan barang atau menahannya sementara, sampai konsumen melakukan pembayaran.

c. Aktivitas Pengendalian

Kegiatan pengendalian yang berkaitan dengan piutang dapat dibagi menjadi beberapa kegiatan yaitu :

- 1) Kegiatan divisi pemasaran menangani kredit, sedangkan proses persetujuan kredit ditangani oleh Manajer Riset.
- 2) Kegiatan yang kewenangan dan tanggung jawab departemen pemasaran dalam mengelola bawahannya untuk meningkatkan kinerja operasi untuk profitabilitas, serta tanggung jawab bagian piutang dan kasir untuk menerima uang tunai sebagai buku pengurangan piutang, dilakukan oleh karyawan dan kepala departemen yang terkait dengan piutang.
- 3) Pemisahan tugas menurut departemen atau fungsi yang terkait dengan piutang.

Hal ini untuk mengurangi timbulnya kecurangan berupa kesalahan dan penggelapan dana perusahaan.

d. Informasi dan Komunikasi

Pengolahan data informasi, dan transaksi PT. ADP dilakukan dengan menggunakan system sigma. Informasi piutang PT. ADP berasal dari masing-masing departemen yang bertanggung jawab atas piutang untuk catatan piutang dan penerimaan kas sebagai berikut :

- 1) Bukti penerimaan dan penyerahan faktur digunakan untuk menunjukkan bahwa kolektor dan penjual telah menerima dan menyerahkan faktur dari AR. Terdapat tanggal BPPF, nomor BPPF, daftar konsumen, dan daftar faktur di BPPF.
- 2) *Invoice*, surat jalan lengkap dengan tanda tangan konsumen dan bukti materai bahwa barang telah diterima, PO, *tax invoice* diubah menjadi satu untuk ditagihkan langsung kepada konsumen. Apabila konsumen melakukan pembayaran secara berkala atau mencicil, konsumen harus menuliskan nomila pembayaran, tanggal pembayaran, dan tanda tangan pada faktur penjualan yang akan dibawa pulang ke kantor kembali oleh kolektor/tenaga penjual. Disisi lain, jika konsumen membayar penuh, faktur dan lampirannya disajikan kepada konsumen sebagai tanda pembayaran penuh atas faktur.

e. Pemantauan atau Monitoring

PT. ADP mempunyai tim auditor professional yang menyelidiki kelemahan system pengendalian internal yang menilai berbagai kelemahan. Tim audit akan melakukan inspeksi atau pengawasan jika ragu-ragu, tetapi tidak pada saat yang bersamaan, melainkan mendapatkan persetujuan terlebih dahulu oleh perusahaan.

5. KESIMPULAN

Hasil penelitian Rasio Perputaran Piutang menunjukkan efektivitas perputaran piutang tahun 2019-2021 pada PT. ADP bisa diketahui taraf efektivitas perputaran piutang pada table berikut : hasil menunjukkan bahwa rasio Penagihan pada tahun 2019 sebesar

78,54% dinyatakan efektif berdasarkan standar rasio efektivitas karena lebih dari nilai standar yaitu 61%. Mayoritas modal yang tergabung dalam piutang tahun 2019 sudah berupa uang tunai berkat pembayaran piutang baik yang dilakukan konsumen tahun ini. Tetapi pada tahun 2020 dan 2021 mengalami penurunan terus-menerus meskipun tingkat efektifitasnya masih efektif. Ini dikarenakan kinerja penagihan terkadang meningkat karena piutang dikumpulkan sebelum tanggal jatuh tempo.

1. Pengelolaan piutang oleh PT. ADP masih belum efisien dalam mengurangi piutang yang tidak tertagih. Hal ini ditunjukkan oleh rasio keuangan untuk piutang, yang berfluktuasi sesuai dengan variable internal dan eksternal. Pengaruh pandemic COVID-19 terhadap perekonomian Indonesia menyebabkan variable eksternal yang berpengaruh terhadap kegiatan operasional perusahaan. Faktor internal disebabkan oleh kurangnya pemisahan peran yang tegas yang mengakibatkan beberapa bidang menerima lebih banyak tanggung jawab dan kekuasaan.
2. Rasio Perputaran Piutang (RTO) dan *Average Collection Period* (ACP) Perhitungan rasio RTO dan ACP menunjukkan tingkat *turnover* piutang perusahaan dan waktu yang dibutuhkan untuk mengumpulkannya berfluktuasi dari tahun ke tahun (pasang surut). Semakin dipercepat ketentuan membayar, karena modal kerja semakin baik bagi pelaku usaha, maka perlu diubah dari piutang dikonversi menjadi modal atau uang tunai.
3. Rasio Tunggakan dan Rasio Penagihan Rasio tunggakan menunjukkan ketidakpastian dari tahun ke tahun. Perusahaan akan bernasib lebih buruk semakin tinggi rasio tunggakan karena ini menandakan bahwa perusahaan tidak mampu mengelola pengembalian piutang. Ini juga berlaku untuk rasio penagihan. Sebaliknya, rasio penagihan yang lebih rendah akan lebih buruk bagi perusahaan karena lebih sedikit piutang yang dikonversi menjadi uang tunai, membuat rasio penagihan yang lebih tinggi lebih baik bagi perusahaan karena mewakili pengembalian modal perusahaan yang lebih tinggi.

6. REFERENSI

- Ahmed, Riahi, Belkaoui. (2015). *Teori Akuntansi Buku 1 Edisi 5*. Penerbit Salemba Empat. Jakarta. Hal. 67.
- Febriani, Tayang. (2013). *Analisis Kinerja Pengelolaan Piutang Usaha Berdasarkan Rasio Keuangan Pada Hotel Novotel Batam*. Politeknik Negeri Batam: Batam.
- Gunawan. (2017). *Analisis Sistem Pengendalian Internal Atas Piutang Untuk Meminimalkan Jumlah Piutang Tak Tertagih Pada PT. Mnc Kabel Mediakom Cabang Surabaya*. Jurnal Ekonomi Akuntansi. 3(3).
- Habibie, Nabila. (2013). *Analisis Pengendalian Intern Piutang Usaha Pada PT. Adira Finance Cabang Manado*. Journal EMBA Vol.1 No.3 Juni 2013. Hal. 494-502.
- Ikatan Akuntan Indonesia. (2020). *Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan*. Penerbit Salemba Empat. Jakarta.
- Kardiyanti, N. A. (2017). *Penerapan Pengendalian Intern Penjualan Kredit Dalam Upaya Meminimalisir Piutang Tak Tertagih Pada PT. Supralita Mandiri Cabang Sidoarjo*. E-journal Akuntansi "EQUITY". 3(3).
- Lili, dkk. (2018). *Analisis Penjualan Perputaran Terhadap Laba Bersih*. Jurnal Universitas Halmahera. Maluku Utara.
- Mardiasmo. (2016). *Perpajakan*. Yogyakarta: Edisi Revisi. Penerbit CV. Andi Offiser. Hal. 51.
- Mulyadi. (2016). *Sistem Akuntansi*. Edisi Empat. Jakarta: Salemba Empat. Hal. 110.
- Mulyadi. (2017). *Sistem Akuntansi*. Edisi Keempat. Jakarta: Salemba Empat. Hal. 130.
- Mulyawan, Setia. (2015). *Manajemen Keuangan*. Bandung: Pustaka Setia.
- Reeve dan Warren. (2016). *Prinsip-prinsip Akuntansi*. Jilid Kelima. Jakarta: Erlangga. Hal. 229.
- Reviandani, Wasti. (2021). *Analisis Laporan Keuangan*. Edisi Pertama, Sidoarjo: Indomedia Pustaka. Hal 191-192.
- Rivai, dkk. (2013). *Manajemen Perbankan dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Raja Grafindo Persada. Hal. 238-239.

- Riyanto, Bambang. (2013). *Dasar-dasar Pembelajaran Perusahaan: BPEE*. Yogyakarta. Hal. 85.
- Warren, Carl S, dkk. (2016). *Pengantar Akuntansi*. Salemba Empat. Jakarta. Hal. 41.