



Analisis Pengendalian Piutang Pada PT Teguh Jaya Abadi Sentosa cabang Samarinda Tahun 2014-2018

Relita Sihombing¹, Elfreda Aplonia Lau², Rina Masitoh Haryadi³
 relitasihombing@yahoo.com¹,elfredalau9@gmail.com²,Rinamasithoh@gmail.com³
^{1,2,3}Universitas 17 Agustus 1945 Samarinda

ABSTRACTION

PT Teguh Jaya Abadi Sentosa Samarinda conducts sales in cash and on credit. Sales on credit generate accounts receivable. Sales on credit continue to increase so that accounts receivable continues to grow, thus it is necessary to control accounts receivable. This study aims to determine and analyze the Receivable Control at PT Teguh Jaya Abadi Sentosa 2014-2018 Samarinda based on Receivable Turn Over, Average Collection Period, Accounts Arrears and Receivables collection Ratio with the formulation of the problem is the control of receivables. The result showed that the Receivable Turn Over from 2014-2018 decreased, which means that there was a decrease in accounts receivable control. Likewise, the Average Collection period from 2014-2018 continuesly increase as a sign of a decline in receivable control. The result also show that the ratio of arrears from 2014-2018 has increased, it means there is a decrease in receivable control, as well as the Receivable collection ratio continuesly decline from 2014-2018, which shows a decrease in accounts receivable control. Overall, these findings indicate that the control of PT Teguh Jaya Abadi Sentosa's receivables in 2014-2018 has decreased.

Keywords: Accounts Receivable, Receivable Turn Over, Average Collection Period, Arrears Ratio, Collection Ratio

PENDAHULUAN

Kesuksesan perusahaan dalam perusahaan hanya dapat dicapai melalui pengelolaan atau manajemen yang baik. sehingga modal yang dimiliki dapat digunakan sesuai peruntukannya. Satu diantara sekian banyak pengelolaan yang harus dilakukan adalah pengelolaan piutang. Piutang hendaknya dikelola dan dianalisa secara seksama, sehingga kebijakan manajemen piutang dapat berjalan secara efektif dan efisien.

Piutang timbul karena adanya transaksi penjualan barang atau jasa secara kredit. Ditengah persaingan bisnis yang ketat perusahaan dituntut untuk mampu meraih posisi pasar, sehingga perusahaan perlu melakukan strategi penjualan secara kredit agar jumlah penjualan meningkat. Namun, konsekuensi dari kebijakan tersebut dapat menimbulkan peningkatan jumlah piutang, piutang tak tertagih dan biaya-biaya lainnya yang terjadi seiring dengan peningkatan jumlah piutang.

Pengelolaan piutang memerlukan perencanaan yang matang, mulai dari penjualan kredit yang menimbulkan piutang sampai menjadi kas. Investasi yang terlalu besar dalam piutang bisa menimbulkan kecil atau lambatnya

perputaran modal kerja, sehingga semakin kecil pula kemampuan perusahaan dalam meningkatkan keuntungan. Akibatnya semakin kecilnya kesempatan yang dimiliki perusahaan untuk menghasilkan keuntungan atau laba. Peningkatan piutang yang diiringi oleh meningkatnya piutang tak tertagih perlu mendapat perhatian. Untuk itu sebelum suatu perusahaan memutuskan melakukan penjualan kredit, maka terlebih dahulu diperhitungkan mengenai jumlah dana yang diinvestasikan dalam piutang, syarat penjualan dan pembayaran yang diinginkan, kemungkinan kerugian piutang (piutang tak tertagih) dan biaya-biaya yang akan timbul dalam menangani piutang. Oleh karena itu, pengendalian terhadap piutang merupakan sesuatu yang mutlak dilakukan oleh perusahaan. Sistem pengendalian piutang yang baik akan mempengaruhi keberhasilan perusahaan dalam menjalankan kebijakan penjualan secara kredit, demikian pula sebaliknya, kelalaian dalam pengendalian piutang bisa berakibat merugikan bagi perusahaan karena adanya sejumlah piutang yang tak tertagih sebagai akibat lemahnya kebijakan pengumpulan dan penagihan piutang.

Hal-hal yang perlu dilakukan perusahaan untuk meningkatkan prestasi manajemen piutang yaitu : sistem dan prosedur dari penjualan kredit harus diterapkan dengan konsisten, perlu dilakukan pengawasan terhadap sistem akuntansi dan sistem administrasi, meninjau dengan lebih baik dan teliti lagi tentang lokasi dan pekerjaan calon pelanggan, agar tidak terjadi fluktuasi (ketidak tetapan) nilai perputaran piutang yang cukup besar maka perusahaan harus meningkatkan kegiatan pengumpulan piutang perusahaan. Hal ini dapat terjadi pula pada PT. Teguh Jaya Abadi Sentosa Samarinda.

PT Teguh Jaya Abadi Sentosa Cabang Samarinda berkiprah dalam usaha dagang dan mempunyai transaksi penjualan sebagai berikut :

Tabel 1.
Data Piutang PT Teguh Jaya Abadi Sentosa Samarinda
Tahun 2014-2018

Tahun	Penjualan (Rp)	Cash (Rp)	Kredit (Rp)
2014	996.501.158	321.251.150	675.250.008
2015	1.075.521.290	385.721.250	689.800.040
2016	1.008.000.500	297.750.400	710.250.100
2017	1.265.735.580	485.485.540	780.250.040
2018	1.483.026.900	671.025.700	812.001.200
Total	5.828.785.428	2.161.234.040	3.667.551.388

Sumber : PT Teguh Jaya Abadi Sentosa Samarinda, 2020

Data pada tabel 1 menunjukkan bahwa penjualan PT Teguh Jaya Abadi Sentosa Samarinda setiap tahun

mengalami peningkatan, penjualan terbagi menjadi penjualan tunai maupun kredit, ada beberapa kriteria jika ingin melakukan pembayaran secara kredit, misalnya saja pengajuan limit kredit atas nama perusahaan kemudian di setujui sesuai dengan kesepakatan. PT Teguh Jaya Abadi Sentosa termasuk salah satu distributor Ban yang cukup ternama di Samarinda, banyaknya penjualan setiap tahunnya tentu membuat pelanggan percaya bahwa produk dari PT Teguh Jaya Abadi Sentosa ini adalah produk yang sangat bagus, akibatnya banyak pelanggan yang mulai membuat orderan ke PT Teguh Jaya Abadi Sentosa, tentunya paling banyak adalah menggunakan sistem pembayaran kredit (Piutang), namun beberapa tahun terakhir semenjak pergantian Manajemen pada bagian Penjualan, tingkat piutang terus bertambah, tetapi kemampuan membayar dari user (pelanggan) setiap tahunnya mengalami keterlambatan pembayaran.

Kebijakan Kredit pada PT Teguh Jaya Abadi Sentosa mempengaruhi besarnya resiko atas tidak tertagihnya piutang yang dapat dikendalikan oleh manajemen perusahaan. Kondisi yang diisyaratkan untuk pembayaran kembali piutang pelanggan meliputi jangka waktu tertentu.

Faktanya penjualan kredit merupakan kegiatan yang cukup beresiko karena debitur sering memperlambat atau menunggak pembayaran demi menjaga likuiditas mereka sendiri. Sementara itu kebutuhan likuiditas tidak hanya dimiliki oleh debitur, perusahaan juga memerlukan kondisi keuangan yang likuid demi keberlangsungan hidup perusahaan, oleh karena itu kebijakan penjualan kredit yang tepat sangat penting untuk ditetapkan untuk menilai efisiensi piutang, sehingga dapat mengurangi resiko terganggunya likuiditas perusahaan akibat adanya piutang tak tertagih, tingkat perputaran piutang dan rata-rata pengumpulan piutang yang masih jauh dari target yang diinginkan perusahaan.

Rumusan Masalah:

Berdasarkan paparan pada latar belakang maka rumusan masalah penelitian ini dinyatakan sebagai berikut:

1. Apakah pengendalian Piutang pada PT Teguh Jaya Abadi Sentosa Cabang Samarinda 2014-2018 mengalami penurunan di tinjau dari *Receivable Turn Over*?
2. Apakah pengendalian Piutang pada PT Teguh Jaya Abadi Sentosa Cabang Samarinda 2014-2018 mengalami penurunan di tinjau dari *Average Collection Period*?
3. Apakah Pengendalian Piutang pada PT Teguh Jaya Abadi Sentosa Cabang Samarinda 2014-2018 mengalami penurunan ditinjau dari Rasio penagihan?
4. Apakah Pengendalian piutang pada PT Teguh Jaya Abadi Sentosa Cabang Samarinda 2014-2018 mengalami penurunan ditinjau dari Rasio tunggakan?

Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis :

1. Pengendalian Piutang pada PT Teguh Jaya Abadi Sentosa Cabang Samarinda tahun 2014-2018 berdasarkan *Receivable Turn Over*.

2. Pengendalian Piutang pada PT Teguh Jaya Abadi Sentosa Cabang Samarinda tahun 2014-2018 berdasarkan *Average Collection Period*.
3. Pengendalian Piutang pada PT Teguh Jaya Abadi Sentosa Cabang Samarinda tahun 2014-2018 berdasarkan Rasio Penunggakan Piutang.
4. Pengendalian Piutang pada PT Teguh Jaya Abadi Sentosa Cabang Samarinda tahun 2014-2018 berdasarkan Rasio penagihan piutang.

DASAR TEORI, KERANGKA PIKIR DAN HIPOTESIS

Teori yang melandasi penelitian ini adalah teori manajemen keuangan khususnya tentang manajemen piutang.

Mardiasmo (2016: 51) berpendapat bahwa Piutang adalah tagihan yang timbul dari penjualan barang dagangan dan jasa secara kredit. Selanjutnya menurut Dwi Martani (2014:232) perputaran piutang dihitung dari penjualan dalam satu periode dibagi piutang rata-rata dalam satu tahun. Piutang rata-rata dihitung dari piutang awal ditambah piutang akhir periode dibagi dua. Entitas dengan perputaran piutang tinggi menandakan bahwa entitas tersebut bagus.

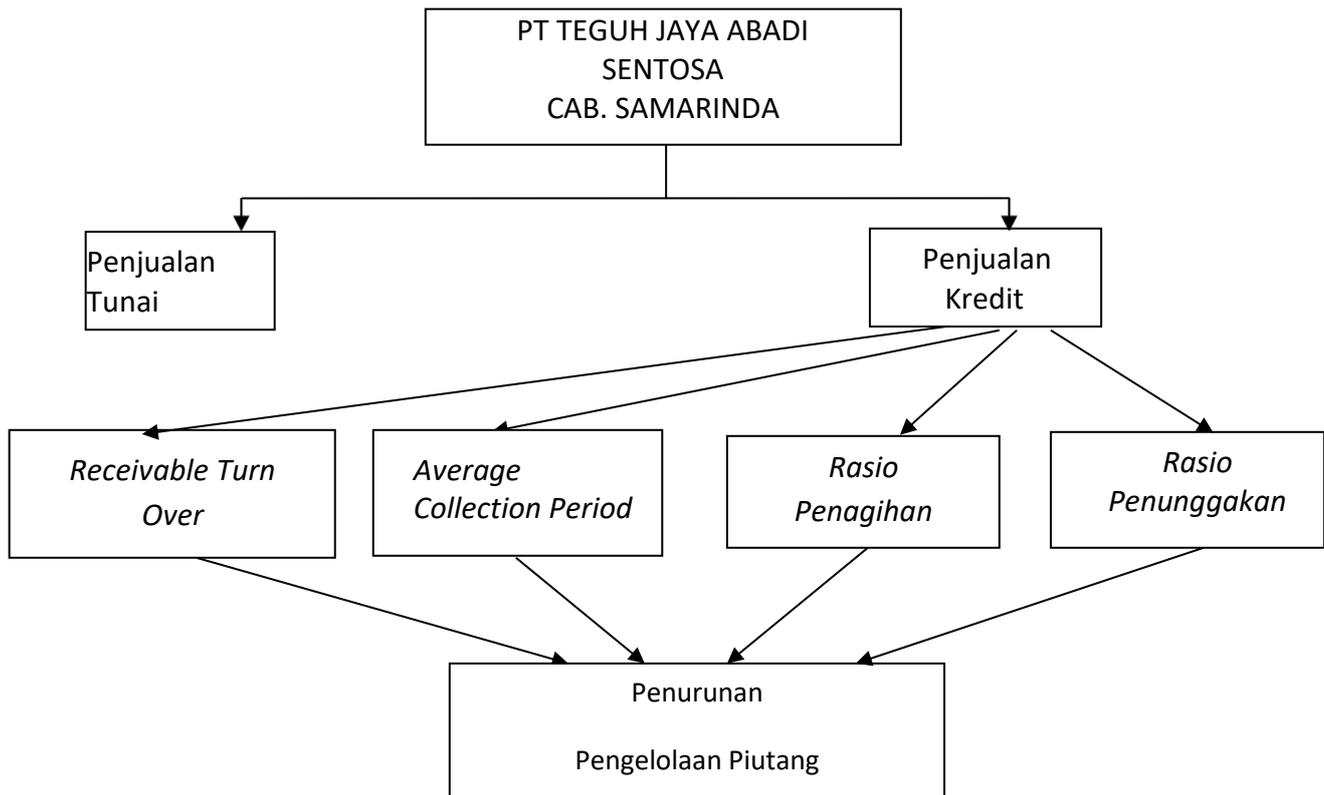
Perputaran piutang (*Receivable Turn Over*) oleh Hery (2016:180) merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa kali dana yang diinvestasikan dalam piutang ini berputar dalam satu periode.

Pernyataan ini didukung oleh Kasmir (2012:178) bahwa *Average Coleection Peiod* adalah alat yang sangat penting di dalam menilai kebijaksanaan penjualan kredit dan pengumpulan piutang.

Keown (2010:77) berpendapat bahwa Rasio tunggakan ini dipergunakan untuk mengetahui seberapa besar jumlah piutang yang sudah jatuh tempo dan belum dapat ditagih dari sejumlah penjualan kredit yang dilakukan.

Kerangka Pikir

Kerangka pikir penelitian ini disusun sebagai berikut :



Gambar 2.1. Kerangka Pikir
Sumber : Diolah Peneliti,2020

Hipotesis

Berdasarkan rumusan masalah dan dasar teori maka hipotesis dari penelitian ini dinyatakan sebagai berikut:

- H1 : Pengendalian Piutang pada PT .Teguh Jaya Abadi Sentosa Cabang Samarinda tahun 2014-2018 mengalami penurunan di tinjau dari *Receivable Turn Over*.
- H2 : Pengendalian Piutang pada PT Teguh Jaya Abadi Sentosa Cabang Samarinda tahun 2014-2018 mengalami penurunan di tinjau dari *Average Collection Period*.
- H3 : Pengendalian Piutang pada PT Teguh Jaya Abadi Sentosa Cabang Samarinda tahun 2014- 2018 mengalami penurunan Ditinjau dari Rasio Penunggakan.
- H4 : Pengendalian piutang pada PT Teguh Jaya Abadi Sentosa Cabang Samarinda tahun 2014- 2018 mengalami penurunan ditinjau dari Rasio Penagihan

METODE PENELITIAN

Operasionalisasi Variabel

Variabel dan indikator variabel penelitian ini didefinisikan sebagai berikut :

Piutang yang dimaksudkan dalam penelitian ini adalah sejumlah tagihan yang dimiliki oleh PT. Teguh Jaya Abadi Sentosa Samarinda pada tahun 2014 sampai dengan tahun 2018 akibat terjadi penjualan barang

dagangan secara kredit.

Pengendalian piutang yaitu kemampuan PT. Jaya Abadi Samarinda dalam mengelola piutang pada tahun 2014 -2018. Kemampuan pengelolaan piutang ini diukur dari perputaran piutang atau *Receivable Turn Over(RTO)*, (*average collection period(ACP)*), rasio penunggakan dan rasio penagihan.

Perputaran piutang atau *Receivable Turn Over (RTO)* merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa kali dana yang diinvestasikan dalam piutang oleh PT. Teguh Jaya Abadi Sentosa Samarinda ini berputar dalam satu tahun.

Average Collection Period(ACP) merupakan rasio menunjukkan hari rata-rata pengumpulan piutang PT. Jaya Abadi Sentosa Samarinda pada tahun 2014 sampai dengan tahun 2018. Semakin pendek hari pengumpulan piutang menunjukkan semakin mampu pengelolaan piutang atau pengelolaan piutang mengalami peningkatan. Sebaliknya berarti perusahaan mengalami penurunan pengelolaan piutang.

Rasio Penunggakan yaitu rasio yang menunjukkan jumlah piutang PT. Teguh Jaya Abadi Sentosa Samarinda yang menunggak setiap tahun dari tahun 2014, 2015, 2016,2017 dan 2018. Semakin tinggi rasio ini menunjukkan bahwa kemampuan pengelolaan piutang menurun. Sebaliknya berarti terjadinya peningkatan pengelolaan piutang.

Rasio Penagihan yaitu rasio yang menunjukkan jumlah piutang PT. Teguh Jaya Abadi Sentosa Samarinda yang telah ditagih setiap tahun dari tahun 2014, 2015, 2016,2017 dan 2018. Semakin tinggi rasio ini menunjukkan bahwa semakin tinggi kemampuan pengelolaan piutang. Sebaliknya semakin rendah rasio ini berarti terjadi penurunan pengelolaan piutang.

Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data dilakukan dengan studi pustaka yaitu mengambil data laporan keuangan tahun 2014 sampai dengan tahun 2018 yang sudah tersedia pada PT. Teguh Jaya Abadi Sentosa Samarinda.

Teknik Analisis

Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah Deskriptif dengan menggunakan alat analisis berikut ini :

1. Perputaran piutang atau *Receivable Turn Over (RTO)*

Perputaran piutang atau *Receivable Turn Over (RTO)* diperoleh dengan menggunakan rumus yang diketengahkan oleh Hery(2016: 180,191) sebagai berikut :

$$RTO = \text{Penjualan Kredit} : (\text{Piutang awal tahun} + \text{piutang akhir tahun}/2)$$

2. Hari Rata-Rata Pengumpulan Piutang atau *Average Collection Period(ACP)*

Hari Rata-Rata Pengumpulan Piutang atau *Average Collection Period(ACP)* dihitung berdasarkan rumus

yang diketengahkan oleh Kasmir (2016 : 178) berikut ini :

$$ACP = \{ (\text{Piutang awal periode} + \text{piutang akhir periode}) / 2 \} \times 365 : \text{Penjualan Kredit}$$

3. Rasio Penunggakan

Rasio ini dicari berdasarkan rumus menurut Keown (2010 : 77) sebagai berikut :

$$\text{Rasio Tunggakan} = (\text{Total piutang tak tertagih} : \text{penjualan kredit}) \times 100\%$$

4. Rasio Penagihan

Rasio ini dapat diperoleh dengan rumus yang diketengahkan oleh Keown (2010: 77)berikut:

$$\text{Rasio Penagihan} = (\text{Total Piutang Tertagih} : \text{Penjualan kredit}) \times 100\%$$

HASIL PENELITIAN

Data yang diperlukan dalam penelitian ini meliputi data penjualan kredit yang tertagih maupun yang belum atau tidak tertagih sebagaimana tampak pada tabel 1 serta data kisaran umur piutang tampak pada tabel 2.

Tabel 1
Penjualan Kredit PT Teguh Jaya Abadi Sentosa Cabang Samarinda
Tahun 2013-2018

Tahun	Total Penjualan Kredit (Rp)	Penjualan Kredityang Dibayar (Rp)	Piutang Tak Tertagih (Rp)
2013	520.475.011	478.028.000	42.447.011
2014	675.250.008	615.025.400	60.224.608
2015	689.800.040	625.750.200	64.049.840
2016	710.250.100	610.875.080	99.375.020
2017	780.250.040	675.750.150	104.499.890
2018	812.001.200	698.254.010	113.747.190
	3.667.551.388	3.225.654.840	484.343.559

Sumber : PT Teguh Jaya Abadi Sentosa Cabang Samarinda,2020

Selanjutnya data kisaran umur piutang dapat diikuti pada tabel 2 berikut :

Tabel 2
Kisaran Umur Piutang PT Teguh Jaya Abadi Sentosa Samarinda
Tahun 2014-2018

Kisaran Umur Piutang	Saldo Piutang (Rp)				
	Tahun 2014	Tahun 2015	Tahun 2016	Tahun 2017	Tahun 2018
belum Jatuh Tempo	21.500.775	45.750.250	78.502.500	81.758.050	85.725.401
sudah jatuh tempo :					
01-30 Hari	16.750.700	5.578.565	13.310.500	9.847.550	11.430.200
31-60 Hari	13.574.025	5.115.000	2.840.033	6.854.900	8.845.750
61-90 Hari	8.399.108	7.606.025	2.846.987	5.395.000	5.395.000
>90 Hari	0		1.875.000	644.390	2.350.839
TOTAL	60.224.608	64.049.840	99.375.020	104.499.890	113.747.190

Sumber :PT Teguh Jaya Abadi Sentosa Samarinda,2020

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan data pada tabel 1 dan 2 dilakukan analisis perputaran piutang (*Receivable Turn Over*), hari rata-rata pengumpulan piutang (*Average Collection Period*), Rasio Penunggakan dan Rasio Penagihan sebagai berikut :

1. Perputaran Piutang(*Receivable Turn Over* atau *RTO*)

$RTO = \text{Penjualan Kredit} : (\text{Piutang awal tahun} + \text{piutang akhir tahun}/2)$

Tahun 2014 = Rp 675.250.008,- : {(Rp 42.447.011,- + Rp 60.224.608,-)/2} = 13,15 Kali

Tahun 2015 = Rp 685.800.040,- : {Rp 60.224.608,- + Rp 64.049.840,-)/2} = 11,10Kali

Tahun 2016 = Rp 710.250.100,- : {Rp 64.049.840,- + Rp 99.375.020,-)/2} = 8,69 Kali

Tahun 2017 = Rp 780.250.040,- : {Rp 99.375. 020,- + Rp 104.499.890,-/2} = 7,65 kali

Tahun 2018 = Rp 812.001.200,- : {Rp 104.499.890,- + Rp 113.747.190,-)/2} = 7,44 kali

2. Hari rata-rata Pengumpulan Piutang(*Average Collection Period* atau *ACP*)

$ACP = \{ (\text{Piutang awal periode} + \text{piutang akhir periode}) / 2 \} \times 365 : \text{Penjualan Kredit}$

Tahun 2014 = (Rp 51.335.809,5 x 365 hari) : Rp 675.250.008 = 27,75 hari

Tahun 2015 = (Rp 62.137.224,- / Rp 689.800.040,-) x 365 hari = 32,88 hari

Tahun 2016 = (Rp 81.712.430,- / Rp 710.250.100,-) x 365 hari = 41,99 hari

Tahun 2017 = (Rp 101.937.455,-/ Rp 780.250.040,-) x 365 hari = 47,69 hari

Tahun 2018 = (Rp 109.123.540,-/ Rp 812.001.200,-) x 365 hari = 49,05 hari

3. Rasio Penunggakan

Rasio Tunggakan = (Total piutang tak tertagih : penjualan kredit) x 100%

Tahun 2014 = (Rp 60.224.608,- : Rp 675.250.005,-) x 100% = 8,92 %

Tahun 2015 = (Rp 62.137.224,- : Rp 689.800.040,-) x 100% = 9,29 %

Tahun 2016 = (Rp 81.712.430,- : Rp 710.250.100,-) x 100% = 13,99 %

Tahun 2017 = (Rp 101.937.455,- : Rp 780.250.040,-) x 100% = 13,39%

Tahun 2018 = (Rp 109.123.540,- : Rp 812.001.200,-) x 100% = 14 %

4. Rasio Penagihan

Rasio Penagihan = (Total Piutang Tertagih : Penjualan kredit) x 100%

Tahun 2014 = (Rp 615.025.400,- : Rp 675.250.005,-) x 100% = 91,08%

Tahun 2015 = (Rp 625.750.200,- : Rp 689.800.040,-) x 100% = 90,71%

Tahun 2016 = (Rp 610.875.080,- : Rp 710.250.100,-) x 100% = 86,01%

Tahun 2017 = (Rp 675.750.150,- : Rp 780.250.040,-) x 100% = 86,61 %

Tahun 2018 = (Rp 698.254.010,- : Rp 812.001.200,-) x 100% = 85,99%

Berdasarkan hasil perhitungan *Receivable turn Over*, *Average Collection Period*, Rasio Tunggakan, Rasio Penagihan disajikan rekapitulasi hasil analisis yang tersaji pada tabel 3 berikut ini :

Tabel 3

Hasil Analisis *Receivable Turn Over*, *Average Collection Period*, Rasio Tunggakan, Rasio Penagihan piutang PT Teguh Jaya Abadi Sentosa Samarinda 2014-2018

Keterangan	2014	2015	2016	2017	2018	Keterangan
------------	------	------	------	------	------	------------

<i>Receivable Turn Over</i> (Kali)	13,15	11,10	8,69	7,65	7,44	Menurun
<i>Average Collection Period</i> (Hari)	27,75	32,88	41,99	47,69	49,05	Meningkat
Rasio Tunggakan (%)	8,92	9,29	13,99	13,39	14	Meningkat
Rasio Penagihan (%)	91,08	90,71	86,01	86,61	85,99	Menurun

Sumber :Data diolah. 2020

Hasil analisis pada tabel 3 menunjukkan bahwa :

1. Pengelolaan piutang pada tahun 2014 sampai dengan tahun 2018 ditinjau dari Perputaran Piutang atau *Receivable Turn Over (RTO)* menghasilkan angka RTO yang terus menurun berawal dari tahun 2014 RTO sebesar 13,15 Kali dan berakhir dengan angka RTO 7,44 kali. Semakin menurun angka ini menunjukkan menurunnya pengelolaan piutang. Hal ini menandakan bahwa terjadi penurunan pengelolaan piutang PT.Teguh Jaya Abadi Cabang Samarinda pada tahun 2014 sampai dengan tahun 2018.
2. Pengelolaan piutang pada tahun 2014 sampai dengan tahun 2018 ditinjau dari Hari rata- rata pengumpulan piutang atau *Average Collection Period (ACP)* menghasilkan angka ACP yang terus meningkat berawal dari tahun 2014 ACP sebesar 27,5 hari dan berakhir dengan angka ACP 49,05 hari pada tahun 2018. Angka ACP yang kian meningkat menunjukkan menurunnya pengelolaan piutang. Hal ini menandakan bahwa terjadi penurunan pengelolaan piutang PT.Teguh Jaya Abadi Cabang Samarinda pada tahun 2014 sampai dengan tahun 2018.
3. Pengelolaan piutang pada tahun 2014 sampai dengan tahun 2018 ditinjau dari rasio penunggakan menghasilkan rasio yang terus meningkat berawal dari tahun 2014 rasio penunggakan sebesar 8,92% dan berakhir dengan angka rasio penunggakan sebesar 18%. Semakin meningkat rasio tunggakan menunjukkan menurunnya pengelolaan piutang. Hal ini berarti pula bahwa terjadi penurunan pengelolaan piutang PT.Teguh Jaya Abadi Cabang Samarinda pada tahun 2014 sampai dengan tahun 2018.
4. Pengelolaan piutang pada tahun 2014 sampai dengan tahun 2018 ditinjau dari Rasio Penagihan menghasilkan angka Rasio Penagihan yang terus menurun berawal dari tahun 2014 Rasio Penagihan sebesar 91,08% dan berakhir dengan angka Rasio Penagihan sebesar 85,99%. Semakin menurun angka ini menunjukkan menurunnya pengelolaan piutang. Penurunan rasio penagihan piutang ini pertanda bahwa terjadi penurunan pengelolaan piutang PT.Teguh

Jaya Abadi Cabang Samarinda pada tahun 2014 sampai dengan tahun 2018.

PENUTUP

Simpulan

Merujuk pada hasil analisis dan pembahasan disimpulkan bahwa *Receivable Turn Over, Average Collection Period*, Rasio Tunggakan maupun Rasio Penagihan menunjukkan terjadinya penurunan pengelolaan piutang pada PT. Abadi Jaya Sentosa Samarinda dari tahun 2014 sampai dengan tahun 2018. Hasil penelitian ini mendukung hipotesis penelitian.

Saran

Berdasarkan simpulan disarankan bahwa kebijakan penjualan kredit senantiasa hendaknya dikaji untuk menilai dan mengevaluasi plafon penjualan kredit yang diberikan kepada debitur. Kajian kebijakan penjualan kredit dapat digunakan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan yang berkaitan dengan syarat penjualan kredit, cara pembayaran, seleksi calon debitur pada masa mendatang.

DAFTAR PUSTAKA

- Arthur J Keown, dkk. 2010. *Dasar-dasar Manajemen Keuangan*, Salemba Empat. Jakarta
- Bambang , dan Mulyo Agung 2012. *Analisa Laporan Keuangan*. Depok: Lentera Ilmu Cindekia.
- Carl S. Warren, dkk. 2014. *Accounting Indonesia Adaptation*. Salemba Empat. Jakarta
- Fahmi, Irham. 2014. *Analisa Laporan Keuangan*. Bandung: Alfabeta.
- Hery. 2016. *Financial Ratio For Business*. Jakarta: PT Grasindo.
- Imaculata, Theresia. 2018. *Perputaran Piutang Pada Pt Mitra Adidaya Sakti Samarinda Kalimantan Timur*. Diakses Tanggal 07 Januari 2020
- Karamoy, Venny. 2017. *Analisis Piutang pada PT. SUCOFINDO (Persero) Cabang Manado*. Diakses tanggal 07 Januari 2020
- Kasmir. 2015. *Analisis Laporan Keuangan*. Edisi 1. Cetakan ke-8. Rajawali Pers; Jakarta
- Munawir, S. 2015. *Analisis laporan Keuangan* Edisi keempat. Cetakan Kelima Belas. Liberty; Jakarta