
ANALISIS PIUTANG TERHADAP EFEKTIVITAS PENAGIHAN DAN DAMPAK PADA ARUS KAS DI PT. ANGKASA PURA SUPORT CABANG MANADO

Syalomita Mongkareng¹, Pantji Sintje Alouw², Sicilia Panelewen³

^{1,2,3}Politeknik Negeri Manado

Email : s.mongkareng22@gmail.com

Abstract

This study aims to analyze accounts receivable in relation to collection effectiveness and its impact on cash flow at PT. Angkasa Pura Suport, Manado Branch. The focus of this study is to evaluate how the annual increase in receivables affects the smooth collection process and the company's cash stability in carrying out its operational activities.

Data was obtained through interviews, direct observation, and documentation of the company's financial statements for the period 2022–2024. The analysis was conducted by examining receivables ratios such as the Receivables Turnover Ratio, Average Aging of Receivables, Delinquency Ratio, and Collection Ratio, as well as observing cash flow from operational activities.

The results indicate that collection effectiveness is not optimal. There has been an increase in receivables from year to year, including delinquent and bad debts, which contributes to disrupted cash inflow. Recommendations for the company include conducting regular and structured collections, reevaluating credit terms to customers, and strengthening the receivables recording and reporting system.

Keywords: Accounts Receivable, Collection Effectiveness, Cash Flow.

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis piutang usaha terhadap efektivitas penagihan dan dampaknya terhadap arus kas pada PT. Angkasa Pura Suport Cabang Manado. Fokus penelitian ini adalah mengevaluasi bagaimana piutang yang meningkat setiap tahun dapat memengaruhi kelancaran penagihan dan kestabilan kas perusahaan dalam menjalankan aktivitas operasionalnya.

Data diperoleh melalui wawancara, observasi langsung, dan dokumentasi laporan keuangan perusahaan selama periode 2022–2024. Analisis dilakukan dengan menelaah rasio-rasio piutang seperti Rasio Perputaran Piutang, Rata-rata umur piutang, Rasio Tunggakan, dan Rasio Penagihan, serta mengamati arus kas dari aktivitas operasional.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa efektivitas penagihan belum berjalan optimal. Terjadi peningkatan piutang dari tahun ke tahun, termasuk piutang tertunggak dan macet, yang berkontribusi terhadap terganggunya arus kas masuk. Rekomendasi yang diberikan kepada perusahaan adalah agar melakukan penagihan secara berkala dan terstruktur, mengevaluasi kembali syarat pemberian kredit kepada pelanggan, serta memperkuat sistem pencatatan dan pelaporan piutang.

Kata-kata Kunci: Piutang Usaha, Efektivitas Penagihan, Arus Kas

PENDAHULUAN

Industri kebandarudaraan memegang peranan penting dalam pembangunan ekonomi nasional, terutama dalam meningkatkan konektivitas antarwilayah, memperlancar distribusi barang dan jasa, serta menunjang sektor pariwisata dan perdagangan. Sebagai negara kepulauan dengan tingkat mobilitas tinggi, Indonesia sangat bergantung pada kelancaran transportasi udara, yang menjadikan bandara sebagai infrastruktur vital dalam transportasi nasional. Dalam operasionalnya, bandara tidak hanya menjadi tempat aktivitas penerbangan, melainkan juga menjadi pusat layanan publik yang kompleks dan terpadu. Aktivitas kebandarudaraan tidak dapat berjalan optimal tanpa adanya dukungan dari berbagai penyedia jasa layanan yang menjalankan fungsi-fungsi pendukung, seperti kebersihan, keamanan, perawatan fasilitas, hingga layanan penunjang operasional lainnya. Transaksi penjualan jasa yang dilakukan secara kredit merupakan hal yang umum dalam dunia bisnis, termasuk di sektor jasa pendukung kebandarudaraan. Pembayaran kredit memberikan keleluasaan bagi pelanggan, terutama instansi atau perusahaan besar yang memiliki siklus pembayaran tertentu, namun di sisi lain menimbulkan piutang usaha bagi pihak penyedia jasa. Menurut (Sulistiani et al., 2021), Piutang adalah hak atau tuntutan terhadap pihak lain atas uang, barang, atau jasa. Dalam arti yang lebih sempit untuk tujuan akuntansi, piutang diartikan sebagai klaim yang diharapkan dapat diselesaikan melalui penerimaan uang tunai (kas). Dalam akuntansi, piutang usaha dicatat sebagai aset lancar, karena secara teoritis akan dikonversi menjadi kas dalam waktu dekat. Namun dalam praktiknya, realisasi penerimaan kas dari piutang tersebut sangat tergantung pada efektivitas proses penagihan.

Ketika piutang usaha tidak tertagih dalam jangka waktu yang ditentukan atau bahkan mengalami keterlambatan yang signifikan. Piutang yang tidak tertagih tepat waktu akan berdampak langsung pada arus kas masuk perusahaan. Dalam jurnal (Wasesa, 2022) Terkait dengan arus kas, piutang dapat memengaruhi kegiatan operasional perusahaan karena sebagian aktiva lancar tertahan dalam bentuk piutang usaha. Tingkat perputaran yang rendah, akibat penundaan pembayaran piutang yang telah jatuh tempo atau adanya piutang tak tertagih, dapat menyebabkan perusahaan mengalami kesulitan dalam memenuhi biaya operasional. Kondisi ini mendorong perusahaan untuk mencari sumber pendanaan baru sebagai tambahan kas. Salah satu penyebab utama terganggunya arus kas dalam perusahaan jasa adalah lemahnya pengelolaan piutang dan tidak optimalnya efektivitas penagihan. Efektivitas penagihan menjadi tolok ukur keberhasilan perusahaan dalam mengonversi piutang menjadi kas.

Dalam konteks ini, PT. Angkasa Pura Suport (APS) yang berfokus pada penyediaan layanan pendukung kebandarudaraan. APS bertanggung jawab dalam menyediakan berbagai layanan seperti kebersihan, keamanan, pengelolaan parkir, layanan *ground handling*, hingga layanan logistik di area bandara. Di tengah kompleksitas operasional tersebut, APS banyak menjalin kerja sama kontraktual dengan berbagai mitra kerja yang sebagian besar menggunakan pembayaran kredit. Dengan struktur pelanggan yang terdiri dari lembaga pemerintah, BUMN, hingga perusahaan swasta, tantangan dalam mengelola piutang menjadi hal yang tidak terhindarkan, apalagi jika termin pembayaran yang disepakati berlangsung dalam jangka waktu yang cukup panjang.

Namun, perlu diketahui bahwa sebagian besar penelitian yang telah dilakukan masih berfokus pada perusahaan manufaktur atau dagang, dan belum banyak yang meneliti secara khusus pengaruh tingkat piutang terhadap efektivitas penagihan dan arus kas pada perusahaan jasa, khususnya yang bergerak di sektor pendukung kebandarudaraan. Oleh karena itu, diperlukan penelitian yang lebih kontekstual untuk menggambarkan bagaimana

piutang memengaruhi arus kas dalam lingkungan operasional jasa kebandarudaraan yang melibatkan struktur pelanggan institusional dan termin pembayaran kontraktual.

Melalui penelitian ini, penulis ingin menggambarkan secara sistematis bagaimana pengelolaan piutang memengaruhi efektivitas penagihan serta dampaknya terhadap arus kas operasional perusahaan. Penelitian ini akan difokuskan pada analisis piutang usaha dalam periode 2022 hingga 2024 di PT. Angkasa Pura Suport Cabang Manado.

LANDASAN TEORI

Piutang

Piutang merupakan tuntutan atas uang, barang, atau jasa kepada pelanggan maupun pihak lain. Bagi sebagian besar perusahaan, piutang menjadi salah satu pos terpenting karena menyumbang porsi besar dalam aktiva lancar. Peningkatan jumlah piutang yang disertai dengan bertambahnya piutang yang tertunda jatuh tempo memerlukan perhatian khusus dari perusahaan.

Sebelum memutuskan untuk melakukan penjualan kredit, perusahaan perlu mempertimbangkan dan mengendalikan piutangnya, termasuk jumlah dana yang akan diinvestasikan dalam piutang, serta ketentuan penjualan dan syarat pembayaran yang diinginkan. Menurut (Sulistiani et al., 2021) "Piutang adalah jumlah uang yang dipinjam dari perusahaan oleh pelanggan yang telah membeli barang atau jasa secara kredit"

Jenis piutang

Menurut (Zalogo, 2021) Ada tiga jenis kategori yaitu piutang usaha, wesel tagih, dan piutang lain-lain sebagai berikut:

1. Piutang usaha, adalah piutang karena penundaan pembayaran oleh konsumen yang telah menerima produk/jasa. Beberapa faktor lain penyebab terjadinya piutang usaha adalah pre-order barang, sistem distribusi stok ritel, dan cicilan menggunakan pihak ketiga.
2. Piutang wesel, berbeda dengan piutang dagang, piutang wesel adalah piutang yang terjadi dengan kesepakatan antar kreditur dan debitur. Proses terjadinya piutang wesel adalah suatu pihak mengajukan pinjaman kepada pihak lain, dan menjanjikan pembayaran di waktu tertentu.
3. Piutang Lain-lain, adalah piutang di luar piutang dagang dan wesel. Beberapa hal yang termasuk dalam piutang lain-lain misalnya gaji karyawan di bayar di depan, piutang restitusi pajak, piutang bunga, dan sebagainya.

Faktor – faktor Yang Mempengaruhi Besarnya Piutang Usaha

Piutang usaha merupakan aktiva yang penting dalam perusahaan dan dapat menjadi bagian yang besar dari likuiditas perusahaan. Menurut Bambang Riyanto (2001) dalam (Hardiyanti, 2022) :

1. Volume Penjualan Kredit.
2. Syarat Pembayaran Penjualan Kredit.
3. Ketentuan Tentang Pembatasan Kredit.
4. Kebijaksanaan Dalam Mengumpulkan Piutang.
5. Kebiasaan Membayar Dari Para Pelanggan.

Prinsip Pemberian Kredit/Piutang

Menurut Reviandani (2021:176) analisis dalam pemberian kredit atau piutang ini diperlukan dengan mempretimbangkan 5C kepada pihak perusahaan yang menerima kredit tersebut. Berikut penjelasan mengenai analisis 5C :

1. *Character* (Sifat dan Watak)
2. *Capacity* (kemampuan)
3. *Capital* (Modal)
4. *Collateral* (Jaminan)
5. *Condition* (Kondisi)

Efektivitas Penagihan

Efektivitas penagihan piutang adalah mengukur seberapa berhasil suatu perusahaan dalam mengumpulkan piutang yang jatuh tempo dari pelanggannya. Ini mencakup kemampuan perusahaan untuk mempercepat konversi piutang menjadi kas, meminimalkan piutang jatuh tempo, dan mempertahankan hubungan baik dengan pelanggan.

Efektivitas penagihan piutang sangat penting bagi kesehatan keuangan perusahaan karena arus kas yang sehat, penagihan yang tepat waktu memastikan perusahaan memiliki cukup kas untuk memenuhi kewajiban finansialnya, seperti membayar gaji karyawan, biaya operasional dan utang. Mengurangi risiko piutang tertunda jatuh tempo, semakin lama piutang yang belum tertagih secara administratif, semakin besar kemungkinan menjadi piutang tertunda jatuh tempo. Penagihan yang efektif meminimalkan risiko ini, efisiensi operasional, proses penagihan yang efisien memungkinkan staff untuk fokus pada kegiatan bisnis yang lebih produktif.

Strategi Meningkatkan Efektivitas Penagihan

Menurut (Boroallo et al., 2024) ada 5 efektivitas Penagihan yang bisa perusahaan lakukan:

- a. Membuat standar kredit.
- b. Menentukan syarat kredit.
- c. Lakukan penagihan secara rutin.
- d. Melakukan penilaian piutang.
- e. Nilai kerja keuangan pada arus kas usaha.

Rasio Piutang

Rasio-rasio yang digunakan dalam menganalisis piutang dan juga untuk mengukur efektivitas penagihan, rasio-rasio ini membantu mengidentifikasi apakah perusahaan terlalu lambat dalam mengumpulkan piutangnya atau apakah ada masalah dalam proses penagihan.

1. Rasio perputaran piutang (*Receivables Turn Over*)

Menurut (Wulandari & Lubis, 2022) rasio yang mengukur frekuensi piutang dikonversi menjadi kas dalam satu tahun. Semakin tinggi, maka semakin baik efektivitas penagihan. Standar efisien $RTD > 6$ kali per tahun. Rumus mencari (*Receivable Turn Over*) adalah sebagai berikut :

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

2. Rata-rata Umur Piutang (*Average Collection Period*)

Menurut (Ratnasari & Cipta, 2021) ACP menunjukkan rata rata waktu yang diperlukan untuk menagih piutang, standar efisien 30-60 hari. Perhitungannya adalah sebagai berikut :

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

3. Rasio Tunggakan

Menurut (Jordan Vicky & Lilia Wirda, 2020), rasio ini menggambarkan persentase piutang yang tidak tertagih tepat waktu, standar baik >20%, di atas itu menunjukkan potensi piutang bermasalah. Perhitungannya adalah sebagai berikut :

$$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{\text{Jumlah Piutang Tertunggak pada Akhir Periode}}{\text{Total Piutang pada Periode yang sama}} \times 100\%$$

4. Rasio Penagihan

Menurut (Ameliany, 2021) rasio penagihan menunjukkan tingkat keberhasilan menagih piutang. Interpretasi kategori:

- a. 85% Sangat Efektif
- b. 75-84% Efektif
- c. <75% Kurang Efektif

Dengan rumus perhitungannya sebagai berikut :

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

Arus Kas

Menurut pernyataan standar akuntansi dalam (Husain, 2021), Laporan arus kas merupakan catatan mengenai aliran masuk dan keluar kas maupun setara kas. Setara kas sendiri adalah bentuk investasi yang bersifat likuid, berjangka pendek, serta mudah dikonversi menjadi kas dalam jumlah tertentu tanpa menimbulkan risiko perubahan nilai yang signifikan.

Informasi mengenai arus kas perusahaan bermanfaat bagi para pengguna laporan keuangan untuk mengevaluasi kemampuan perusahaan dalam menghasilkan kas serta setara kas, sekaligus menilai kebutuhan perusahaan dalam memanfaatkan arus kas tersebut. Penyajian informasi arus kas bertujuan memberikan gambaran historis mengenai perubahan kas dan setara kas melalui laporan arus kas yang mengelompokkan arus kas berdasarkan aktivitas operasi, investasi, dan pendanaan selama periode akuntansi tertentu.

Pengelompokan dalam Arus Kas

Menurut (Putriani et al., 2022), aktivitas perusahaan dapat dikelompokkan ke dalam tiga kelompok aktivitas utama berkaitan dengan penyusunan laporan arus kas, yaitu sebagai berikut :

- a. Aktivitas Operasi, Kegiatan ini mencakup seluruh upaya perusahaan dalam menghasilkan produk serta menjualnya. Dengan kata lain, semua aktivitas yang bertujuan untuk memperoleh laba usaha termasuk dalam kelompok ini.
- b. Aktivitas Investasi, Merupakan berbagai kegiatan yang berhubungan dengan pembelian maupun penjualan aset perusahaan yang dapat menjadi sumber pendapatan, seperti transaksi pembelian atau penjualan gedung, mesin, dan lainnya.
- c. Aktivitas Pembiayaan/Pendanaan, Aktivitas pembiayaan atau pendanaan mencakup seluruh kegiatan yang bertujuan mendukung operasional perusahaan melalui penyediaan dana dari berbagai sumber, beserta konsekuensi yang menyertainya.

Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kegiatan Arus Kas

(Fadhlia, 2021) Seperti halnya barang dagangan dan piutang usaha, maka kas pun juga perlu mempunyai persediaan minimal (*safety cash balance*) atau persediaan kas bersih, Yang di maksud persediaan kas bersih adalah jumlah kas yang yang di pertahankan oleh perusahaan agar dapat memenuhi kewajiban financialnya sewaktu-

waktu. Jumlah persediaan kas minimal berbeda pada setiap perusahaan, tergantung pada beberapa faktor berikut:

- a. Pertimbangan keseimbangan antara arus kas masuk dan arus kas keluar, yang meliputi penerimaan dari penjualan produk dan jasa, penagihan piutang dari penjualan kredit, serta hasil penjualan aset tetap yang dimiliki.
- b. Penyimpangan yang terjadi dari arus kas yang telah diperkirakan sebelumnya.
- c. Hubungan keuangan yang baik dengan pihak bank akan memudahkan perusahaan memperoleh kredit untuk mengatasi kesulitan finansial.
- d. Pengagguran kas.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif. Menurut (Sulistiani et al., 2021), Metode deskriptif merupakan metode yang digunakan untuk menggambarkan atau menganalisis hasil penelitian, namun tidak dimaksudkan untuk menarik kesimpulan yang lebih luas. Hasil Menurut (Creswell, J. W., & Poth, 2021), penelitian kualitatif berfokus pada eksplorasi fenomena secara mendalam dengan memahami makna yang dikonstruksi oleh individu berdasarkan pengalaman mereka. Pendekatan ini sangat sesuai untuk menganalisis pengelolaan piutang karena melibatkan berbagai aspek subjektif serta konteks organisasi yang relevan.

Penelitian ini menggunakan 2 sumber data yaitu data primer dan data sekunder. Sumber data merupakan sebuah dasar yang digunakan untuk penelitian yang berisi informasi-informasi terkait obyek yang diteliti. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder Menurut (Aryana & Hasan, 2023) diuraikan sebagai berikut. Data primer, diperoleh secara langsung dari objek penelitian melalui kegiatan wawancara dan observasi. Wawancara dilakukan dengan karyawan PT. Angkasa Pura Suport Cabang Manado, khususnya pada bagian *Treasury & Collections, Commercial, and Accounting*. Data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini meliputi dokumen internal perusahaan, seperti laporan keuangan periode 2022 hingga 2024, data penjualan kredit, data umur piutang, data piutang bermasalah, laporan arus kas dari aktivitas operasional, prosedur penagihan piutang dan juga struktur organisasi.

Teknik pengumpulan data merupakan bagian terpenting dalam penelitian yang bertujuan untuk mendapatkan data yang akan digunakan dalam menjawab rumusan masalah. (Irmawati Ishak & Tomu, 2022) Dalam teknik pengumpulan data, jika peneliti ingin mengadakan studi pendahuluan untuk mencari permasalahan yang akan diteliti, dan jika peneliti juga ingin memahami hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan oleh karena itu jumlah respondennya sedikit. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini yaitu: Wawancara, Observasi dan Studi Kepustakaan.

Menurut Miles dan Huberman dalam (Sofwatillah et al., 2024) Dijelaskan bahwa dalam proses pengumpulan data, peneliti bergerak bolak-balik antara menganalisis data yang sudah ada dan merumuskan strategi untuk memperoleh data tambahan. Langkah ini juga mencakup perbaikan terhadap informasi yang kurang jelas serta pengarahan analisis yang sedang berlangsung terkait dampak dari kegiatan kerja lapangan. Metode ini pada dasarnya berlandaskan pada paradigma positif. Jadi seorang analisis sewaktu hendak mengadakan analisis data harus menelaah terlebih dahulu apakah pengumpulan data yang telah dilakukannya satu situs atau dua situs atau lebih dari dua situs. Atas dasar pemahaman tentang adanya situs penelitian itu kemudian diadakan pemetaan atau deskripsi tentang data itu ke dalam apa yang dinamakan matriks yaitu Pengumpulan data, Reduksi dan Kategorisasi Data, Penampilan Data dan Penarikan Kesimpulan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Peningkatan penjualan kredit dari tahun ke tahun menunjukkan bahwa kegiatan operasional perusahaan berjalan aktif dan adanya perluasan kerja sama dengan pihak ketiga. Namun, kenaikan angka penjualan kredit ini juga berarti perusahaan memiliki tanggung jawab yang semakin besar dalam memastikan bahwa piutang dari penjualan tersebut dapat tertagih secara tepat waktu dan tidak berubah menjadi piutang jatuh tempo. Untuk menilai efektivitas penagihan piutang, digunakan empat rasio dan ini juga adalah hasil dari evaluasi ke empat rasio tersebut.

Tabel 1.1 Rangkuman Hasil Perhitungan Rasio beserta dengan Evaluasi

Tahun	Receivable Turnover	Evaluasi	Average Collection	Evaluasi	Rasio Tunggakan	Evaluasi	Rasio Penagihan	Evaluasi
2022	4,4 kali	Belum Efisien	82 hari	Tidak Efisien	24%	Tidak Efisien	76%	Efektif
2023	5,2 kali	Hampir Efisien	70 hari	Hampir Efisien	20%	Cukup Baik	80%	Efektif
2024	6,3 kali	Efisien	57 hari	Efisien	15%	Sangat Baik	85%	Sangat Efektif

Sumber: Data Olahan Penelitian 2025

- Pada tahun 2022, *Receivable Turnover* (RTO) berada pada angka 4,4 kali, yang artinya dalam satu tahun perusahaan hanya mampu memutar atau menagih piutangnya sebanyak empat kali. Ini menunjukkan bahwa proses penagihan belum berjalan dengan optimal. Selanjutnya, *Average Collection Period* (ACP) atau rata-rata hari penagihan berada pada angka 82 hari, yang artinya perusahaan membutuhkan waktu rata-rata hampir tiga bulan untuk menagih satu siklus piutang. Waktu ini tergolong lama dan melebihi standar efisien (30-60 hari), sehingga dapat berdampak terhadap keterlambatan penerimaan kas. Kemudian, Rasio Penagihan tercatat sebesar 76%, artinya 76 persen dari total piutang berhasil tertagih, dan sisanya sebesar 24% menjadi tunggakan. Angka Rasio Tunggakan sebesar 24% menunjukkan bahwa hampir seperempat dari total piutang pada tahun ini tidak berhasil ditagih tepat waktu. Hal ini menunjukkan bahwa efektivitas penagihan pada tahun 2022 sudah tergolong "Efektif", tetapi belum optimal karena masih terdapat jumlah piutang tertunggak yang besar.
- Memasuki tahun 2023, terlihat adanya perbaikan dalam pengelolaan piutang, yang tercermin dari kenaikan nilai RTO menjadi 5,2 kali. Artinya, perusahaan sudah mulai bisa memutar piutangnya lebih cepat dibandingkan tahun sebelumnya. *Average Collection Period* (ACP) juga mengalami penurunan menjadi 70 hari, walaupun belum mencapai standar efisien, tetapi penurunan ini menunjukkan adanya peningkatan dalam kecepatan penagihan. Rasio Penagihan meningkat menjadi 80%, yang artinya tingkat keberhasilan perusahaan dalam menagih piutangnya sudah lebih baik, sementara Rasio Tunggakan menurun menjadi 20%, yang menunjukkan penurunan jumlah piutang yang hampir melewati jatuh tempo. Secara umum, efektivitas penagihan pada tahun 2023 dapat dikategorikan "efektif", meskipun belum sempurna. Penurunan angka tunggakan ini bisa saja merupakan hasil dari perbaikan prosedur internal, seperti pengiriman invoice lebih awal, pengingat jatuh tempo yang lebih aktif, atau juga karena pelanggan mulai disiplin dalam membayar tagihan tepat waktu. Namun demikian, piutang yang tertunggak tetap mengalami kenaikan secara nominal.
- Pada tahun 2024, kinerja pengelolaan piutang menunjukkan hasil yang paling optimal selama periode penelitian. Hal ini dapat dilihat dari *Receivable Turnover* (RTO) yang

mencapai angka 6,3 kali, yang menandakan bahwa dalam setahun perusahaan berhasil memutar piutangnya lebih dari enam kali. Ini menunjukkan peningkatan efisiensi yang sangat signifikan dalam proses penagihan. *Average Collection Period* (ACP) juga mengalami penurunan menjadi 57 hari, sudah berada dalam kategori efisien sesuai standar. Ini artinya, rata-rata piutang berhasil ditagih dalam waktu kurang dari dua bulan. Sementara itu, Rasio Penagihan pada tahun ini mencapai 85%, yang merupakan tingkat tertinggi selama tiga tahun berturut-turut. Sebaliknya, Rasio Tunggakan berhasil ditekan hingga menjadi 15%, atau dengan kata lain hanya sebagian kecil dari piutang yang belum tertagih tepat waktu. Dengan hasil ini, dapat disimpulkan bahwa efektivitas penagihan pada tahun 2024 berada pada kategori sangat efektif. Namun demikian, meskipun rasio penagihan menunjukkan angka yang sangat baik, nilai nominal piutang yang belum tertagih tetap berada pada angka yang besar. Ini menunjukkan bahwa meskipun proses penagihan menjadi lebih efisien dan cepat, volume piutang yang besar tetap menjadi tantangan yang harus ditangani dengan strategi jangka panjang.

Dari analisis ini dapat diketahui bahwa peningkatan efektivitas penagihan bukan hanya soal kecepatan dalam menagih, tetapi juga menyangkut pemilihan pelanggan yang sehat secara finansial, pengawasan jatuh tempo yang konsisten, serta koordinasi yang baik antarbagian terkait dalam perusahaan. Keberhasilan penagihan ini sangat penting karena berpengaruh langsung terhadap arus kas operasional perusahaan. Semakin cepat dan efektif piutang dikonversi menjadi kas, maka semakin baik pula perusahaan dalam memenuhi kewajiban operasionalnya tanpa hambatan keuangan.

KESIMPULAN

Tingkat piutang perusahaan terus mengalami peningkatan selama periode 2022 hingga 2024. Meskipun demikian, efektivitas penagihan menunjukkan perbaikan, ditandai dengan meningkatnya rasio *Receivable Turnover* (RTO) dari 4,4 kali pada tahun 2022 menjadi 6,3 kali pada tahun 2024 dan menurunnya *Average Collection Period* (ACP) dari 82 hari menjadi 57 hari pada periode yang sama. Rasio penagihan juga meningkat dari 75% menjadi 84%, dan rasio tunggakan menurun dari 24% menjadi 15%. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan semakin efektif dalam proses penagihan, meskipun piutang yang tidak tertagih masih cukup signifikan. Piutang tertunggak dan piutang yang belum tertagih secara administratif yang tidak tertagih secara tepat waktu telah berdampak negatif terhadap arus kas operasional perusahaan. Pada tahun 2024, jumlah piutang yang tidak tertagih tercatat sebesar 15%. Keterlambatan ini mengganggu kelancaran arus kas masuk dan berpotensi menyebabkan hambatan dalam memenuhi kebutuhan operasional jangka pendek seperti pembayaran gaji, biaya operasional, dan kewajiban lainnya.

Perusahaan perlu memperkuat pengendalian terhadap piutang yang belum tertagih karena secara langsung berdampak pada arus kas operasional. Langkah yang dapat dilakukan antara lain adalah mempercepat siklus penagihan piutang yang jatuh tempo, memperketat pengawasan atas piutang yang telah melewati batas pembayaran, serta melakukan pendekatan intensif terhadap pelanggan yang memiliki histori keterlambatan pembayaran. Dengan mengurangi jumlah piutang yang belum tertagih secara administratif, perusahaan dapat meningkatkan kas masuk dan menjaga likuiditas tetap stabil. Hal ini penting agar perusahaan tidak perlu bergantung pada pembiayaan eksternal untuk memenuhi kebutuhan operasional dan dapat menjalankan kegiatan usahanya dengan lebih efisien dan berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

- Aryana, K. P., & Hasan, A. N. (2023). Sustainable Jurnal Akuntansi. *Sustainable Jurnal Akuntansi*, 3(2), 282, 300. <https://journal.umsurabaya.ac.id/index.php/sustainable/index>
- Boroallo, D. L., Tangdialla, L. P., Beloan, B., Perintis, J., & Km, K. (2024). *Daerah Air Minum Kota Makassar (Studi Kasus Perumda Air Minum Kota Makassar, Wilayah Pelayanan 2)*. Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Kristen Indonesia Paulus Analysis Of The Effectiveness Of Collecting Receivables In Re. 1(1).
- Creswell, J. W., & Poth, C. . (2021). Qualitative Inquiry and Research Design. *Choosing Among Five Approaches*.
- Fadhlia, R. (2017). *Pengaruh Piutang Usaha*.
- Hardiyanti, L. F. (2022). *Analisis Tingkat Perputaran Piutang Dan Pengelolaan Piutang Pada Pt. Globalkartu Indonesia Surabaya Di Masa Sebelum Dan Di* <http://eprints.ubhara.ac.id/2373/>
- Husain, F. (2021). Tinjauan Literatur Tentang Penelitian Arus Kas di Indonesia Periode 2017-2019. *JAMIN : Jurnal Aplikasi Manajemen Dan Inovasi Bisnis*, 3(2), 84. <https://doi.org/10.47201/jamin.v3i2.77>
- Putriani, A., Damanik, E. O. P., & Purba, J. W. P. (2022). Analisis Laporan Arus Kas untuk Menilai Kinerja Keuangan Pada PT Indofood Sukses Makmur Tbk yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2016-2020. *Ekombis Review: Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis*, 10(S1), 185–196. <https://doi.org/10.37676/ekombis.v10is1.2021>
- Ratnasari, D. P., & Cipta, W. (2021). Pengaruh Perputaran Kas dan Perputaran Piutang Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Sub Sektor Perkebunan di BEI. *Jurnal Akuntansi Profesi*, 12(1), 185. <https://doi.org/10.23887/jap.v12i1.31658>
- Sofwatillah, Risnita, Jailani, M. S., & Saksitha, D. A. (2024). Teknik Analisis Data Kuantitatif dan Kualitatif dalam Penelitian Ilmiah. *Journal Genta Mulia*, 15(2), 79–91.
- Sulistiarwan, T., Bramana, S. M., Anwar, Y., & Yunsepa, Y. (2021). Analisis Piutang Tak Tertagih Terhadap Tingkat Perputaran Piutang Pada Cv Suryamas Di Kabupaten Oku. *Jurnal Ecoment Global*, 6(2), 125–142. <https://doi.org/10.35908/jeg.v6i2.1389>
- Wasesa, T. (2022). Analisa Perputaran Piutang Usaha Terhadap Efektivitas Arus Kas (Studi kasus Pada Perusahaan Distributor ABC di Surabaya). *Jurnal Ilmiah Akuntansi*, Vol 3(No.1), 55.
- Wulandari, N., & Lubis, I. (2022). Influence of Receivables Turnover and Inventory Turnover to Profitability PT Kimia Farma (Persero) Tbk. *Indonesian Financial Review*, 1(2), 114–132. <https://doi.org/10.55538/ifr.v1i2.9>
- Zalogo, E. F. (2021). Analisis Piutang Tak Tertagih Terhadap Tingkat Perputaran Piutang Pada CV. Berlian Abadi Gunungsitoli. *Jurnal Riset Manajemen Dan Bisnis*, 6(2), 73–86.