

Analisis Efektivitas Pengelolaan Dan Sistem Pengendalian Piutang Pada PT. Dagna Medika

Desmi Werita¹, Reski Nofrialdi²

¹Akademi Akuntansi Indonesia Padang, desmiwerita03@gmail.com

²Universitas Ekasakti, Padang, Indonesia, nofrialdirezky@gmail.com

Info Artikel

Diterima, 18-01-2021

Direvisi, 20-03-2021

Dipublikasi, 15-04-2021

Kata Kunci:

Analisis, Efektivitas,
Pengelolaan,
Pengendalian Piutang

Keywords:

Analysis, Effectiveness,
Management, Control
of Receivables

Abstrak

PT. Dagna Medika adalah salah satu perusahaan yang bergerak di bidang Supplier Medical and Laboratory yang berpusat di Padang, Sumatera Barat. Kemampuan pendistribusian produk yang cukup baik dan merata di berbagai daerah, menyediakan semua alat-alat kesehatan & bahan kimia dari beberapa merek terkemuka dan juga mendistribusikan berbagai bahan sekali pakai dengan harga terjangkau. Tujuan penelitian adalah untuk mengetahui Apakah Pengelolaan dan Sistem Pengendalian Piutang pada PT. Dagna Medika sudah berjalan secara efektif. Metode Pengumpulan Data adalah Penelitian Lapangan (*Field Research*) dan Penelitian Kepustakaan (*Library Research*). Jenis Penelitiannya Deskriptif Kualitatif. Metode Analisis dengan menggunakan Rasio Aktivitas antara lain dengan Rasio Perputaran Piutang (*Receivable Turn Over-RTO*), Umur Rata-rata Piutang (*Average Collection Periode-ACP*), Rasio Tunggakan dan Rasio Penagihan dan dengan menggunakan Uji Tanda. Hasil Penelitiannya pengelolaan dan pengendalian piutang belum berjalan secara efektif dan hasil pengolahan data dengan uji tanda signifikan.

Abstract

PT. Dagna Medika is a company engaged in the field of Medical and Laboratory Suppliers based in Padang, West Sumatra. The ability to distribute products is quite good and evenly distributed in various regions, providing all medical devices & chemicals from several leading brands and also distributing various disposable materials at affordable prices. The purpose of this study was to determine whether the Management and Accounts Receivable Control System at PT. Dagna Medika has been running effectively. Data collection methods are field research and library research. Type of research is descriptive qualitative. Analysis methods using Activity Ratios include Receivable Turn Over - RTO, Average Collection Period (ACP), Arrears Ratio and Billing Ratio and by using the Sign Test. The results of his research management and control of receivables have not been running effectively and the results of data processing with a sign test is significant.

PENDAHULUAN

Melihat perkembangan dunia usaha yang banyak bermunculan dan tumbuh dengan semakin cepat, hal ini merupakan suatu dampak yaitu yang ditandai dengan semakin meningkatnya suatu persaingan usaha yang kompetitif. Menghadapi persaingan tersebut, perusahaan atau pimpinan perusahaan dituntut untuk mampu menciptakan atau meningkatkan nilai perusahaan serta mampu untuk mengelola faktor-faktor produksi yang ada secara efektif dan efisien agar tujuan suatu perusahaan tercapai. Dalam hal ini pula perusahaan juga dituntut untuk mampu menentukan kinerja usaha yang baik, sehingga perusahaan akan dapat menjamin kelangsungan hidupnya.

Untuk mencapai tujuan tersebut manajemen harus mengelola perusahaan dengan baik dan harus didukung oleh penetapan perencanaan, kebijakan, prosedur, pendelegasian

wewenang, metode-metode dan standar pelaksanaan yang dapat diterapkan untuk mengevaluasi hasil yang dicapai.

Dengan semakin berkembangnya perusahaan, ruang lingkup perusahaan semakin luas, sehingga tugas dan wewenang pimpinan didelegasikan kepada orang lain. Dengan demikian pimpinan perusahaan membutuhkan laporan-laporan dan analisis kegiatan operasional agar dapat mengarahkan, mengendalikan, melindungi perusahaan dalam rangka pencapaian tujuan usaha. Kebutuhan akan laporan ini dapat dipenuhi dengan adanya sistem yang memadai dalam rangka pengelolaan kegiatannya.

Perusahaan menyadari bahwa persaingan yang sangat ketat mengharuskan perusahaan terus bertahan dan mampu menghasilkan laba. Oleh karena itu, semakin dirasakan pentingnya suatu strategi pemasaran yang dapat membantu perusahaan untuk terus mempertahankan pangsa pasarnya. Strategi yang digunakan perusahaan untuk meningkatkan laba salah satunya adalah penjualan kredit. Penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan piutang kepada konsumen atau disebut piutang usaha.

Di dalam piutang tertanam sejumlah investasi sebagaimana halnya dengan investasi pada aktiva lancar lainnya. Untuk itu harus dilakukan analisis tentang pengadaan piutang terutama dalam hal pengelolaannya, mulai dari penjualan kredit yang menimbulkan piutang sampai kembali menjadi kas. Sebab investasi yang terlalu besar dalam piutang dapat menimbulkan lambatnya perputaran modal kerja sehingga semakin kecil pula kemampuan perusahaan dalam meningkatkan volume penjualannya.

Sebelum perusahaan memutuskan untuk melakukan penjualan kredit, maka sebaiknya diperhitungkan terlebih dahulu mengenai jumlah dana yang diinvestasikan dalam piutang, syarat penjualan dan pembayaran yang diinginkan, kemungkinan kerugian piutang (piutang tak tertagih) dan resiko yang akan timbul lainnya. Oleh karena itu, sistem pengelolaan piutang harus dilakukan secara efektif dan efisien. Sistem pengelolaan piutang yang efektif akan memengaruhi keberhasilan suatu perusahaan dalam menjalankan kebijakan penjualan barang atau jasa secara kredit. Dan sebaliknya, jika pengelolaan piutang tidak berjalan dengan efektif yaitu lemahnya kebijakan pengumpulan dan prosedur penagihan piutang, maka akan menimbulkan resiko piutang tak tertagih (*bad debt*).

Pengelolaan piutang usaha yang efektif diperlukan untuk mendorong kemampuan kas yang dibutuhkan untuk pembiayaan perusahaan karena penerimaan yang tidak sepadan dengan kebutuhan dana akan memberatkan dalam menjalankan program kerja yang telah ditetapkan sebagai sasaran kegiatan perusahaan.

Sistem pengelolaan dan pengendalian piutang usaha yang baik sebagai upaya untuk lebih meningkatkan performansi/kinerja keuangan sebagai upaya untuk menekan biaya-biaya terutama yang berkaitan langsung dengan pengelolaan piutang usaha seperti penyisihan piutang, penagihan piutang (yang bermasalah) dan penghapusan piutang usaha.

PT. Dagna Medika berlokasi di Kota Padang merupakan perusahaan yang bergerak dibidang penjualan alat-alat kesehatan dan bahan laboratorium. Produk yang ditawarkan berupa alat-alat kesehatan, alat laboratorium, bahan kimia, dan sebagainya. Dalam penjualan barang tersebut dilakukan dengan dua cara yaitu penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit.

Dalam suatu perusahaan, ada kalanya penjualan kredit lebih besar posisinya dari pada penjualan secara tunai dan memberikan kontribusi/pengaruh terbesar terhadap laba/profit

perusahaan secara keseluruhan. Oleh karena itu, peranan manajemen piutang dalam hal ini menjadi sangat penting bagi perusahaan yang bersangkutan. Berdasarkan uraian diatas, penulis mencoba mengangkat judul “Analisis Efektivitas Pengelolaan dan Sistem Pengendalian Piutang Pada PT. Dagna Medika”.

TINJAUAN PUSTAKA

Untuk menganalisis efektivitas pengelolaan piutang perusahaan menggunakan rasio aktivitas (Brigham, Houston 2011: 133) dengan rumus:

Rasio Perputaran Piutang (*Receivable Turn Over-RTO*)

Rasio ini mengukur berapa kali (dalam rata-rata) piutang itu terjadi. Rasio perputaran piutang adalah besarnya rasio total penjualan kredit terhadap saldo piutang rata-rata selama periode tertentu. Apabila angka piutang rata-rata sama dengan nol (0), berarti perusahaan sudah tidak memiliki piutang lagi atau dengan kata lain, semua piutang sudah tertagih. Untuk menghitung *Receivable Turn Over* (RTO) sebagai berikut:

$$\text{Receivable Turn Over} = \frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Rata-rata piutang}}$$

$$\text{Rata-rata Piutang} = \frac{\text{Saldo Awal} + \text{Saldo Akhir}}{2}$$

Umur Rata-rata Piutang (*Average Collection Period-ACP*)

Rasio ini berfungsi untuk mengetahui rata-rata hari yang diperlukan untuk mengumpulkan piutang dan mengubahnya menjadi kas. Hasil yang ditetapkan dari perhitungan ini akan dihubungkan dengan jumlah hari yang ditetapkan sebagai standar kredit jika lebih kecil atau sama dengan, maka berarti pengendalian piutang dapat dikatakan berhasil dan sebaliknya, maka berarti beberapa pelanggan kredit melakukan penunggakan atau melanggar standar kredit yang ditetapkan perusahaan. Untuk menghitung *Average Collection Period* (ACP) sebagai berikut:

$$\text{Average Collection Period} = \frac{360}{\text{Receivable Turn Over}}$$

Rasio Tunggakan

Rasio ini digunakan untuk mengetahui berapa jumlah piutang yang telah jatuh tempo dari sejumlah penjualan kredit yang dilakukan dari piutang yang belum tertagih. Sedangkan untuk menghitung Rasio tunggakan:

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

Rasio Penagihan

Rasio ini digunakan untuk mengetahui sejauh mana aktivitas penagihan yang dilakukan atau berapa besar piutang yang tak tertagih dari total piutang yang dimiliki perusahaan. Menghitung Rasio Penagihan dapat dilihat sebagai berikut:

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

METODE PENELITIAN

Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan untuk memperoleh data yang diperlukan adalah :

1. Penelitian Lapangan (*Field Research*)

Dalam metode ini, penulis mengadakan penelitian langsung di PT. Dagna Medika untuk mendapatkan data primer dengan cara mengamati secara langsung pada objek yang diteliti.

2. Penelitian Kepustakaan (*Library Research*) Merupakan kerangka teoritis yang menjadi landasan dalam penulisan skripsi ini. Dalam metode ini penulis mempelajari berbagai literatur, buku-buku yang berhubungan dengan permasalahan yang dibahas sehingga dapat dijadikan bahan perbandingan antara kenyataan yang terjadi dilapangan dengan teori yang bersangkutan.

Teknik Pengumpulan Data

Dalam pengumpulan data baik data primer maupun data sekunder peneliti juga perlu memilih teknik pengumpulan data, yaitu:

1. Wawancara

Melalui teknik pengumpulan data ini peneliti melakukan tanya jawab langsung maupun diskusi dengan pihak-pihak yang terkait pada PT. Dagna Medika.

2. Observasi

Observasi dalam penelitian ini dilakukan langsung terhadap objek yang diteliti yaitu dengan melihat data piutang dan penjualan PT. Dagna Medika.

Jenis dan Sumber Data

Menurut Agussalim (2010:61) jenis data yang diolah dalam penelitian ini adalah :

1. Data Primer yaitu data yang dikumpulkan sendiri oleh peneliti dari sumber pertama atau yang diperoleh langsung dari objek yang diteliti yang berhubungan langsung dengan pengelolaan dan sistem pengendalian piutang.
2. Data Sekunder yaitu data yang diperoleh sehubungan dengan perusahaan yang telah terdokumentasi, seperti struktur organisasi perusahaan, sejarah perusahaan, data penjualan kredit dan data piutang tahun 2014-2018 dan data kelengkapan lainnya.

Metode Analisis

Metode analisis yang dipakai penulis untuk menganalisis efektivitas pengelolaan piutang perusahaan adalah :

a. Menggunakan rasio aktivitas (Brigham, Houston 2011:133) antara lain sebagai berikut:

1. Rasio Perputaran Piutang (*Receivable Turn Over -RTO*)

Menghitung *Receivable Turn Over (RTO)*:

$$\text{Receivable Turn Over} = \frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Rata-rata piutang}}$$

$$\text{Rata-rata Piutang} = \frac{\text{Saldo Awal} + \text{Saldo Akhir}}{2}$$

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

Menghitung *Average Collection Period (ACP)*

$$\text{Average Collection Period} = \frac{360}{\text{Receivable Turn Over}}$$

3. Rasio Tunggakan

Menghitung *Rasio Tunggakan* :

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

4. Rasio Penagihan

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

b. Menggunakan Uji Tanda

Menurut Agussalim (2015) dalam banyak observasi, sering ingin membandingkan pengaruh dua hasil perlakuan dari data berpasangan. Uji ini sangat baik apabila syarat-syarat berikut terpenuhi:

1. Pasangan hasil pengamatan yang sedang dibandingkan bersifat independen.
2. Masing-masing pengamatan dalam tiap pasangan terjadi karena pengaruh kondisi yang serupa.
3. Pasangan yang berlainan terjadi karena kondisi yang berbeda.

Menurut Imam Ghozali (2011) Paired sampel T-Test dilakukan untuk membandingkan rata-rata dari dua sampel yang berpasangan (*Paired sample*), apakah berbeda atau sama. Apabila *Asymptotic sig* > 0,05 maka H_0 diterima yang berarti tidak terdapat perbedaan antara SOP perusahaan dengan pengelolaan dan sistem pengendalian piutang yang dilakukan. Sebaliknya apabila *Asymptotic sig* < 0,05 maka H_0 di tolak yang berarti terdapat perbedaan yang signifikan antara SOP perusahaan dengan pengelolaan dan sistem pengendalian piutang yang dilakukan.

HASIL DAN PEMBAHASAN**Rasio Perputaran Piutang (*Receivable Turn Over-RTO*)****Tabel 1. Hasil Perhitungan Receivable Turn Over (RTO) Periode Tahun 2014-2015**

Tahun	Penjualan Kredit	Rata-Rata Piutang	RTO (kali)
2014	4.504.421.293	857.538.700	5,3
2015	7.364.733.016	1.397.108.039	5,3
2016	9.307.173.694	2.101.065.699	4,4
2017	11.240.001.758	2.391.162.736	4,7
2018	12.445.049.839	3.351.738.142	3,7

Dari tabel di atas dapat di artikan bahwa perputaran piutang pada tahun 2014 dan tahun 2015 sama sebanyak 5,3 kali dibanding penjualan, tahun 2016 yaitu 4,4 kali dibanding penjualan, tahun 2017 sebanyak 4,7 kali dan tahun 2018 sebanyak 3,7 kali di banding penjualan.

Umur Rata-Rata Piutang (*Average Collection Period-ACP*)**Tabel 2 Hasil Perhitungan Average Collection Periode (ACP) Periode Tahun 2014 2018**

Tahun	RTO (Kali)	ACP (Hari)
2014	5,3	69
2015	5,3	68
2016	4,4	81
2017	4,7	77
2018	3,7	97

Berdasarkan hasil perhitungan tabel di atas tahun 2014 dan tahun 2015 perputaran piutang sama yaitu 5,3 kali dibanding penjualan sedangkan untuk rata-rata hari pengumpulan

piutangnya tidak jauh berbeda yaitu tahun 2014 selama 69 hari dan tahun 2015 selama 68 hari artinya kondisi perusahaan kurang baik dalam penagihan piutang dari syarat pembayaran yang telah di tetapkan perusahaan yaitu 21 hari.

Tahun 2016 perputaran piutangnya lebih lama dari 2 tahun sebelumnya yaitu 4,4 kali dibanding penjualan dengan rata-rata hari pengumpulan piutangnya adalah 81 hari artinya kondisi perusahaan tidak lebih baik untuk pengumpulan piutangnya dari 2 tahun sebelumnya.

Pada tahun 2017 perputaran piutangnya lebih baik dari tahun 2016 yaitu 4,7 kali dibanding penjualan sedangkan untuk rata-rata hari pengumpulan piutangnya adalah 77 hari artinya kondisi perusahaan masih kurang baik jika dinilai dari syarat pembayaran yang telah di tetapkan perusahaan.

Sedangkan untuk tahun 2018 perputaran piutangnya yang paling lama dari 4 tahun sebelumnya yaitu 3,7 kali dibanding penjualan dengan rata-rata hari pengumpulan piutangnya adalah 97 hari.

Dari keterangan di atas dapat disimpulkan bahwa perputaran piutang periode tahun 2014 sampai tahun 2018 mengalami kenaikan dan penurunan. Tahun 2014 ke tahun 2015 sama yaitu 5,3 kali, tahun 2015 ke tahun 2016 menurun yaitu dari 5,3 kali menjadi 4,4 kali. Namun dari tahun 2016 ke tahun 2017 naik dari 4,4 kali menjadi 4,7 kali dan perputaran piutangnya kembali menurun di tahun 2018 yaitu sebanyak 3,7 kali. Hal ini berarti perusahaan masih belum baik karena modal yang tertanam masih banyak tertanam.

Sedangkan untuk rata-rata hari pada tahun 2014 terhitung belum efektif yaitu 69 hari karena lebih dari 21 hari sebagai syarat dari pembayaran yang telah di tetapkan perusahaan, begitu juga dengan tahun 2015 yaitu 68 hari, tahun 2016 perputaran piutang lebih lama yaitu 81 hari, naik di tahun 2017 yaitu 77 hari lalu menurun kembali di tahun 2018 yaitu 97 hari.

Maka dari keseluruhan perhitungan antara perputaran piutang dan umur rata-rata piutang periode tahun 2014 sampai tahun 2018 dapat disimpulkan bahwa pengelolaan dan pengendalian perputaran piutang pada PT. Dagna Medika belum berjalan efektif karena belum berjalan sesuai syarat pembayaran yang telah di tentukan perusahaan.

Rasio Tunggakan

Tabel 3. Hasil Perhitungan Rasio Tunggakan Periode Tahun 2014-2018

Tahun	Total Piutang	Piutang yang Tertunggak	Rasio Tunggakan (%)
2014	1.045.854.622	867.831.422	0,83
2015	2.159.221.906	1.926.384.656	0,89
2016	2.475.003.161	2.275.746.741	0,92
2017	2.832.223.232	2.506.578.731	0,89
2018	4.440.649.993	4.196.897.552	0,95

Berdasarkan hasil yang diperoleh yang di gambarkan oleh tabel di atas Rasio Tunggakan mengalami peningkatan dari tahun ke tahun yaitu di tahun 2014 sebanyak 0,83%, tahun 2015 sebanyak 0,89 %, tahun 2016 sebanyak 0,92%, tahun 2017 sebanyak 0,89% dan puncaknya di tahun 2018 sebanyak 0,95% dari piutang yang dimilikinya.

Rasio Penagihan

Tabel 4 Hasil Perhitungan Rasio Penagihan Periode Tahun 2014 - 2018

Tahun	Piutang yang tertagih	Total Piutang	Rasio Penagihan (%)
2014	178.023.200	1.045.854.622	0,17
2015	232.837.250	2.159.221.906	0,11
2016	199.256.420	2.475.003.161	0,08
2017	325.644.501	2.832.223.232	0,11
2018	243.752.441	4.440.649.993	0,05

Berdasarkan hasil yang diperoleh yang di gambarkan oleh tabel di atas Penagihan yang dilakukan oleh perusahaan terus mengalami penurunan dalam penagihannya dari tahun ke tahun yaitu di tahun 2014 sebanyak 0,17%, dengan jumlah tagihan 178.023.200 dari total piutang yang dimiliki, di tahun 2015 sebanyak 0,11%, dengan jumlah tagihan 232.837.250 dari total piutang yang dimiliki, penagihannya turun kembali tahun 2016 sebanyak 0,08%, naik di tahun 2017 sebanyak 0,11% dan puncaknya penurunan penagihan di tahun 2018 sebanyak 0,05% dengan jumlah tagihan 243.752.441 dari total piutang yang dimiliki. Ini artinya perusahaan belum efektif dalam mengelola penagihan piutang terhadap pelanggannya.

Mengukur Efektivitas Pengelolaan dan Sistem Pengendalian Piutang dengan Menggunakan Uji Tanda

Untuk menguji hipotesis, data sampel disusun sedemikian rupa dengan median atau patokan nilai tertentu sehingga untuk nilai yang "> median" populasi kita beri tanda (+), untuk nilai yang "< median" populasi diberi tanda (-) dan untuk yang "= median" populasi diberi tanda (0). H_0 : jumlah tanda (+) = jumlah tanda (-). Bila hasil pengamatan menunjukkan adanya perbedaan tanda, maka kita ingin mengetahui apakah perbedaan tersebut memang berbeda atau hanya karena faktor kebetulan saja.

H_0 = Me populasi = Me sampel (median waktu pengumpulan piutang dan mengubahnya menjadi kas yang di syaratkan oleh perusahaan terhadap pelanggannya = 21 hari)

H_a = Me populasi \neq Me sampel

α = 0,05

Hasil penelitian terhadap 5 tahun yaitu periode tahun 2014-2018 tersebut sebagai berikut:

Tabel 5. Uji Tanda Periode Tahun 2014 -2018

Tahun	Waktu Pengumpulan Piutang yang di tetapkan (hari per tahun)	Waktu Pengumpulan Piutang Realisasi (hari per tahun)	Tanda
2014	21	69	-
2015	21	68	-
2016	21	81	-
2017	21	77	-
2018	21	97	-

Berdasarkan tabel di atas diperoleh :

Banyak tanda (-) = 5

N = 5

Berikut test statistiknya dengan menggunakan uji tanda untuk satu sampel:

Tabel 6. One Sample Statistic

	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
VAR00001	5	21.0000	.00000 ^a	.00000
VAR00002	5	78.4000	11.73882	5.24976

Tebal 7. Hasil Uji Tanda dengan Satu Sampel

	Test Value = 0					
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
VAR00002	14.934	4	.000	78.40000	63.8243	92.9757

Berdasarkan *test statistic* di atas :

Asymptotic sig > 0,05 maka H_0 di terima

Asymptotic sig < 0,05 maka H_0 di tolak

Berdasarkan hasil keputusan diatas terlihat bahwa *Asymptotic sig* 0.776 hasilnya menunjukkan signifikan. *Asymptotic sig* < 0,05 maka H_0 di tolak yang berarti terdapat perbedaan yang signifikan antara SOP perusahaan dengan pengelolaan dan sistem pengendalian piutang yang dilakukan, dengan alasan bahwa syarat pembayaran yang telah ditetapkan perusahaan yaitu 21 hari sementara pada kenyatannya waktu pengumpulan piutangnya lebih dari 21 hari.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa :

1. Pengelolaan dan pengendalian piutang pada PT. Dagna Medika belum berjalan efektif. Hal ini dapat dilihat dari hasil yang telah di teliti oleh peneliti dengan menghitung perputaran piutang, umur rata-rata piutang, tunggakan dan penagihan atas piutangnya terhadap pelanggan.
2. Pengelolaan dan pengendalian piutang pada PT. Dagna Medika belum berjalan efektif. Hal ini dapat dilihat dari pengelolaan dan pengendalian piutang untuk mengubah piutang menjadi kas.
3. Perusahaan selalu mengikuti perkembangan piutang dari masing-masing pelanggannya meskipun perusahaan mengalami kesulitan dalam penagihan yang disebabkan karena faktor internal perusahaan dan faktor eksternal (pelanggannya) yaitu karena sebagian besar pelanggan PT. Dagna Medika adalah Rumah Sakit Pemerintah dan Rumah Sakit Swasta, Klinik dan Laboratorium yang kesulitan dalam membayar hutangnya karena masalah BPJS, yang mana BPJS belum membayarkan kewajibannya ke Rumah Sakit tersebut, yang mana ini menjadi resiko bagi perusahaan karena modal lama tertanam di piutang.

Saran

Adapun saran-saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut :

1. Berdasarkan hasil analisis dari penelitian yang dilakukan, hendaknya piutang dikendalikan dan dikelola sebaik mungkin oleh perusahaan secara aktif dan tegas.
2. Perusahaan hendaknya membuat bagian pengumpulan piutang secara terpisah, agar bagian

tersebut dapat fokus dalam mengelola piutang dan melakukan penagihan agar piutang cepat tertagih sehingga memperkecil jumlah piutangnya.

3. Perusahaan harus memperbaiki kinerja piutangnya dengan cara meningkatkan penjualan kredit dan mengurangi dengan seminimal mungkin jumlah piutang tertunggaknya, karena pada dasarnya semakin tinggi tingkat perputaran piutangnya, maka semakin baik pengelolaan piutangnya dan juga jika tingkat perputaran piutangnya tinggi berarti semakin pendek waktu terikatnya modal dalam piutang.

DAFTAR PUSTAKA

- Brigham, Houston, 2011. *Dasar-dasar Manajemen Keuangan*, Buku 1 Edisi 11. Salemba Empat.
- Imam Ghozali, 2011. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 19*, Edisi Kelima, Badan Penerbit Universitas Diponegoro. Semarang.
- Gumawan Adisaputro, 2013. *Anggaran Perusahaan*, Buku 1 Edisi Kedua (Cetakan Keenam). BPFE ; Yogyakarta.
- Irham Fahmi, 2012. *Analisis Laporan Keuangan*, Cetakan Ke-2. Bandung: Alfabeta.