

ABSTRAK

ANALISIS PENYEBAB PENURUNAN KUALITAS PIUTANG STUDI PADA PT ABC

Dianti Citra Agustin
14/376110/PEK/20279

Skema penjualan kredit merupakan cara Perusahaan untuk menarik pelanggan sehingga dapat meningkatkan penjualan dan laba. Dampak dari adanya penjualan kredit adalah timbulnya piutang. Piutang harus memiliki kualitas yang baik supaya tidak mengganggu *cashflow* Perusahaan. salah satu rasio yang digunakan untuk mengukur tingkat ketertagihan piutang adalah *average collection period* (ACP) atau disebut juga *days sales outstanding* (DSO). Peningkatan *average collection period* piutang menunjukkan adanya indikasi penurunan kualitas piutang atau kemampuan perusahaan dalam melakukan penagihan piutangnya. Kondisi ini akan berdampak pada aliran kas masuk perusahaan khususnya kas untuk mendanai kegiatan operasional/ modal kerja sehingga diperlukan tindakan lebih lanjut untuk mengetahui penyebabnya dan mengambil langkah korektif dan perbaikan untuk meningkatkan kualitas piutang.

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi faktor-faktor penyebab terjadinya penurunan kualitas piutang dan menentukan prioritas perbaikan sehingga kualitas piutang dapat diperbaiki. Identifikasi dan analisis dilakukan menggunakan *cause-and-effect diagram* (CED) yang diperoleh melalui *focus group discussion* dengan melibatkan para personil kunci dari beberapa unit kerja yang terkait dengan piutang, sehingga dapat diperoleh gambaran komprehensif atas seluruh proses bisnis terkait penjualan kredit, beserta penyebab penurunan kualitas piutang.

Hasil dari penelitian menunjukkan banyak faktor yang menjadi penyebab penurunan kualitas piutang pada setiap kategori diagram tulang ikan/ *cause-and-effect diagram* (CED) namun terdapat faktor dominan yang menjadi penyebab penurunan kualitas piutang. Berdasarkan analisis tersebut, para personil kunci melalui proses *focus group discussion* memberikan beberapa rekomendasi untuk memperbaiki kualitas piutang sehingga tingkat ketertagihan piutang diharapkan dapat meningkat.

Kata kunci: piutang, kualitas piutang, pengelolaan piutang, *cause-and-effect diagram* (CED), *days sales outstanding* (DSO), proses bisnis.

ABSTRACT

ANALYSIS THE CAUSES OF DECREASING QUALITY OF RECEIVABLES A STUDY ON PT ABC

Dianti Citra Agustin
14/376110/PEK/20279

Credit sales scheme is one of the Company's strategies to attract customers in order to increase sales and profits. The impact of credit sales is the occurrence of accounts receivable. Receivables must have good quality so as not to disrupt the Company's cash flow. One of the ratios used to measure the collectibility level of receivables is the average collection period (ACP), also called the days sales outstanding (DSO). The increase in the average collection period of accounts receivable shows an indication of a decrease in the quality of receivables or the ability of the company to collect receivables. This condition will have an impact on the company's cash inflows, especially cash, to fund operational activities/ working capital so that further action is needed to find out the causes and take corrective steps and improvements to increase the quality of receivables.

The purpose of this study is to identify the factors that cause a decrease in the quality of accounts receivable and determine the priority of improvement so that the quality of receivables can be increased. Identification and analysis are carried out using cause-and-effect diagrams (CED) obtained through focus group discussions involving key persons from several work units related to accounts receivable, so that a comprehensive picture of all business processes related to credit sales can be obtained, along with the causes of decline quality of receivables.

The results of the study show that there are many factors that cause a decrease in the quality of receivables in all category of the cause-and-effect diagram (CED), but there are dominant factors that cause a decrease in the quality of accounts receivable. Based on this analysis, key personnel through focus group discussions provided several recommendations to improve the quality of receivables.

Keywords: accounts receivable, the quality of accounts receivable, accounts receivable management, cause-and-effect diagram (CED), days sales outstanding (DSO), business process.