



INTISARI

Pengelolaan piutang merupakan salah satu aspek penting pada perusahaan agar tujuan perusahaan untuk meningkatkan laba melalui strategi penjualan kredit terwujud dan terhindar dari risiko piutang tak tertagih. Penelitian ini bertujuan menganalisis pengelolaan piutang pada PT Radio Swara Gajah Mada, sebagian besar penjualan terjadi secara kredit. Hal tersebut karena konsumen akan membayar setelah pesanan iklan selesai ditayangkan sesuai permintaan, sehingga nilai piutang pada perusahaan ini sangat material. Persentase piutang yang telah jatuh tempo lebih dari 1 tahun sebesar 48% dari total piutang PT Radio Swara Gajah Mada per 31 Desember 2018.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat beberapa kekurangan pada pengelolaan piutang PT Radio Swara Gajah Mada. Penilaian calon konsumen hanya didasarkan pada dua kriteria yaitu *character* dan *collateral*, jangka waktu pembayaran yang diberikan perusahaan untuk konsumen nasional terlalu lama yaitu 90 hari, perusahaan tidak menerapkan denda atas keterlambatan pembayaran piutang, informasi NPWP untuk konsumen baru tidak tercantum pada lembar pesanan iklan, dan pengiriman tagihan sering kali terlambat. Selain itu, perusahaan tidak membuat analisis umur piutang yang berguna untuk melakukan pengendalian piutang. Nilai rasio perputaran piutang yang kecil serta periode pengumpulan piutang yang cukup lama menunjukkan bahwa pengelolaan piutang pada perusahaan belum cukup baik. Hal tersebut dapat menimbulkan masalah pada kegiatan operasional perusahaan. Oleh karena itu, masih diperlukan berbagai perbaikan agar pengelolaan piutang PT Radio Swara Gajah Mada lebih baik di masa mendatang.

Kata kunci: Pengelolaan Piutang, Penjualan Kredit, Piutang



ABSTRACT

Accounts receivable management is one of the important aspects of the company so that the company's goals to increase profits through credits sales strategies is achieved and spared from the risk of uncollectible accounts receivable. The purpose of the reserach is to analyze the management of accounts receivable at PT Radio Swara Gadjah Mada, the majority of sales occuring on credit. This is because the customer will pay after the order is completed according to the request, so amount of accounts receivable is very material. The percentage of accounts receivable that due date more than 1 year is 48% from the amount of accounts receivable PT Radio Swara Gadjah Mada as of 31 December 2018.

The results showed that there were some weaknsss in the accounts receivable management at PT Radio Swara Gadjah Mada. The assessment of consumers only based on two criteria that are charecter and collateral, term of payment given by the company national clients is too long 90 days, the company does not applied more charge for late payment of accounts receivable, information about NPWP is not listed on the purchase, bill shipping is often late. In addition, the company doesn't make an age analysis of accounts receivable which is useful for controlling accounts receivable. The value of the accounts receivable turnover is small and the collection period is too long shows that the management of accounts receivable in the company is not good enough. This condition can cause problems in the company's operations. Therefore, various improvements are still needed so that accounts receivable management at PT Radio Swara Gadjah Mada will be better in the future.

Keywords: Accounts Receivable Management, Credit Sales, Accounts Receivable