



INTISARI

Pengelolaan piutang yang efektif merupakan salah satu hal yang diharapkan perusahaan untuk mendapatkan keuntungan melalui kebijakan penjualan secara kredit. Pengelolaan piutang yang efektif dapat digambarkan melalui rasio perputaran piutang setiap tahun mengalami peningkatan (Target yang diharapkan perusahaan tepat sasaran) dan pada akhirnya akan mempengaruhi perolehan profitabilitas. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kebijakan pengelolaan piutang dan mengetahui pengelolaan piutang di perusahaan PT Radio Swara Gajah Mada. Jenis penelitian yang digunakan yaitu penelitian deskriptif dengan pendekatan studi kasus. Hasil penelitian menunjukkan adanya kenaikan piutang yang signifikan tetapi tidak proporsional terhadap jumlah kas dan setara kas yang tersedia, padahal tidak ada pembelian aset yang terlalu besar, hal ini disebabkan karena kurang efektifnya pengelolaan piutang perusahaan. Alternatif untuk mengatasi terjadinya penurunan perputaran piutang tersebut perusahaan perlu memperbaiki pengelolaan piutang dengan pencatatan yang lebih baik, memberikan diskon kepada pelanggan dengan syarat membayar kurang dari 10 hari, dan menambahkan pengumpulan piutang kepada pelanggan dengan cara kunjungan personal dari perusahaan.

Kata kunci : Pengelolaan Piutang, Piutang Efektif, Perseroan Terbatas



ABSTRACT

Effective receivable management is one of the things that companies expect to earn profits through a credit sales policy. Effective receivable management can be illustrated through the receivable turnover ratio every year has increased (Target expected by the company on target) and will ultimately affect the profitability gains. This study aims to determine the management of receivables and know the management of accounts receivable in PT Radio Swara Gadjah Mada. The type of research used is descriptive research with case study approach. The results of this study indicate a significant increase in receivables but not proportional to the amount of cash and cash equivalents available, whereas there is no purchase of assets that are too large, this is due to ineffective management of corporate receivables. Alternatives to overcome the decline in the receivables turnover companies need to improve the management of accounts with better records, provide discounts to customers on terms of paying less than 10 days, and add collection of receivables to customers by way of personal visits from companies.

Keywords : Management of Accounts Receivable, Accounts Receivable, limited company