

ANALISIS MANAJEMEN PIUTANG PADA CV. KABOEL CRAFT YOGYAKARTA


Diah Ayu Lestari

Abstrak

CV. Kaboel Craft merupakan salah satu galeri keramik sekaligus eksportir kelas menengah yang telah berekspansi ke beberapa negara. CV. Kaboel Craft melakukan kegiatan jual beli keramik melalui kebijakan penjualan secara tunai maupun secara kredit. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui evaluasi kinerja manajemen piutang dan faktor-faktor penyebab terjadinya piutang tak tertagih pada CV. Kaboel Craft pada tahun 2023. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif dengan pendekatan kuantitatif. Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa Tingkat perputaran piutang tidak stabil, hasil analisis *days sales outstanding (DSO)* lebih tinggi dari kebijakan perusahaan, rasio tunggakan lebih tinggi dari rasio penagihan, dan faktor penyebab piutang tidak tertagih yang dilakukan analisis menggunakan diagram pareto ditemukan 80% penyebab pelanggan tidak membayar salah satunya yaitu kendala keuangan para pelanggan. Kesimpulannya yaitu kinerja manajemen piutang pada CV. Kaboel Craft Yogyakarta belum dilaksanakan secara baik.

Kata Kunci: *Kinerja Manajemen Piutang, Perputaran Piutang, Days Sales Outstanding (DSO), Rasio Tunggakan, Rasio Penagihan, dan Diagram Pareto*

08/08 '24



ANALYSIS OF RECEIVABLE MANAGEMENT AT CV. KABOEL CRAFT YOGYAKARTA

Diah Ayu Lestari

Abstract

CV. Kaboel Craft is one of the ceramic galleries as well as a middle-class exporter that has expanded to several countries. CV. Kaboel Craft conducts ceramic buying and selling activities through cash and credit sales policies. This study aims to determine the evaluation of accounts receivable management performance and the factors that cause bad debts at CV. Kaboel Craft in 2023. The method used in this research was a descriptive method with a quantitative approach. Based on the results of the study, it can be concluded that the level of accounts receivable turnover is unstable. The results of the days sales outstanding (DSO) analysis are higher than company policy, the delinquency ratio is higher than the collection ratio, and the factors causing uncollectible accounts are analyzed using a pareto diagram found 80% of the causes of customers not paying one of which is the financial constraints of the customers. The conclusion is that the performance of receivables management at CV. Kaboel Craft Yogyakarta has not been implemented properly.

Keywords: *Accounts Receivable Management Performance, Accounts Receivable Turnover, Days Sales Outstanding (DSO), Delinquency Ratio, Collection Ratio, and Pareto Diagram.*

