

**ANALISIS PENGELOLAAN MANAJEMEN PIUTANG
PRODUK INDIHOME
(Studi Kasus pada PT. Telkom Witel Magelang)**

Multiani Ratna Sari

Abstrak

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui pengelolaan manajemen piutang dan faktor apa saja yang berpengaruh pada piutang tidak tertagih selain faktor dari tingginya *volume* penjualan kredit PT. Telkom Witel Magelang. Analisis ini dilakukan dengan menggunakan rasio keuangan yang bisa mengukur tingkat pengelolaan manajemen piutang pada perusahaan yaitu *Receivable Turnover*, *Days Sales Outstanding*, Rasio Tunggakan, dan Rasio Penagihan. Sedangkan dalam mengetahui permasalahan pada pelanggan yang menyebabkan piutang tidak tertagih menganalisis dengan konsep Diagram Pareto pada Manajemen Kualitas. Data yang digunakan untuk menganalisis ialah data penjualan kredit pada PT Telkom Witel Magelang pada bulan Februari hingga September 2018 dan data *Unpaid* dengan kategori *Voice of Customer* pada bulan April 2018. Hasil analisis pengelolaan manajemen piutang pada perusahaan tersebut menunjukkan bahwa perusahaan PT. Telkom Witel Magelang ini kurang baik dalam pengelolaan manajemen piutangnya dimana dapat dilihat dari beberapa analisis yang dilakukan hasilnya relatif menurun walaupun tingkat volume penjualannya relatif meningkat, ini dapat terjadi karena dapat dilihat pada Rasio Penagihannya, dimana rasio tersebut tidak memenuhi dari tujuan perusahaan. Sedangkan dalam menemukan masalah perusahaan pada faktor penyebab piutang tidak tertagih menggunakan analisis Diagram. Kesimpulan dari analisis ini ialah perlu adanya pengelolaan manajemen piutang untuk perusahaan agar piutang dapat tertagih secara optimal.

Kata Kunci: *Manajemen Piutang, Piutang Tidak Teragih, Faktor.*

**THE ANALYSIS OF ACCOUNTS RECEIVABLES MANAGEMENT
CONTROL OF INDIHOME PRODUCT
(Case Study at PT. Telkom Witel Magelang)**

Multiani Ratna Sari

Abstract

Credit sale is a way a company can increase its sales volume. While the increase sales volume is not always good for the company, when a company issues a lot of credit sales without having good receivables management, then the company can experience the risk of losses that can occur when many receivables are uncollectible. Based on the above problems, this research was conducted with the aim to know the management of accounts receivable management and what factors that influence the uncollectible accounts receivable in addition to the high credit sales volume factors. This analysis is carried out by using financial ratios that can measure the level of management of accounts receivable management, namely Receivable Turnover, Outstanding Days Sales, Arrears Ratio, and Billing Ratio. To know the problems faced by customers that cause uncollectible accounts, the study uses the concept of Pareto Diagrams on Quality Management. The data used to analyze is credit sales data at PT Telkom Witel Magelang in February to September 2018 and Unpaid data in the Voice Of Customer category in April 2018. The results of the analysis of management of accounts receivable management at the company show that PT. Telkom Witel Magelang is not good at managing its receivable management. It can be seen from several analyzes that the result show relatively decrease even though the level of sales volume relatively increase. It can be seen in the Billing Ratio, where the ratio does not meet the company's objectives. Whereas in finding company problems factors of uncollectible accounts receivable, it uses diagram analysis. The conclusion of this analysis is the need for management of accounts receivable management for companies so that receivables can be collected optimally.

Keywords: *Receivables Management, Uncollectible Receivables, Factors.*