

ANALISIS MANAJEMEN PIUTANG SERVIS MOBIL PADA PT. NASMOCO BAHANA MOTOR

Diah Ulfah Niastuti

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengelolaan piutang pada PT. Nasmoco Bahana Motor pada bulan Januari-Juni 2019. Metode yang digunakan yaitu metode kuantitatif melalui perhitungan data yang diberikan oleh staff keuangan PT. Nasmoco Bahana Motor dengan menggunakan *aging schedule* sebagai alat analisis untuk mengetahui berapa lama piutang yang masih belum tertagih. Dimana alat analisis ini dapat dijadikan dasar untuk melakukan analisa selanjutnya. Hasil analisis menunjukkan bahwa *Days Sales Outstanding* (DSO) pada PT. Nasmoco Bahana Motor lebih kecil dari pada kebijakan perusahaan, dari hasil perhitungan DSO tersebut dapat dinilai bahwa penerapan manajemen piutang pada PT. Nasmoco Bahana Motor adalah baik dan skedul umur piutang perusahaan bulan Januari hingga bulan Juni lebih besar masuk ke dalam kategori kurang lancar (umur akun 31-60 hari) namun tidak ada pembayaran piutang yang masuk ke dalam kategori piutang tidak lancar, sehingga dapat dinilai bahwa pengelolaan piutang pada PT. Nasmoco Bahana Motor adalah cukup baik. Adapun penyebab masih terjadinya keterlambatan bayar karena berkas atau dokumen penagihan kurang lengkap sehingga memerlukan waktu untuk melengkapi dokumen-dokumen tersebut dan saat tagihan sampai ke pelanggan, pelanggan tidak langsung membayarkannya kepada perusahaan.

Kata Kunci: *Manajemen Piutang, Keterlambatan Pembayaran.*

THE ANALYSIS OF CAR SERVICE RECEIVABLES MANAGEMENT AT PT. NASMOCO BAHANA MOTOR

Diah Ulfah Niastuti

Abstract

This study aims to know the management of receivables at PT. Nasmoco Bahana Motor in January - June 2019. The method used is a quantitative method through the calculation of data provided by financial staff of PT. Nasmoco Bahana Motor by using the aging schedule as an analysis tool to find out how long accounts receivable are still uncollected. Where this analysis tool can be used as a basis for further analysis. The results of the analysis show that Outstanding Days Sales (DSO) at PT. Nasmoco Bahana Motor is smaller than company policy, from the results of the DSO calculation it can be assessed that the application of receivables management to PT. Nasmoco Bahana Motor is good and the company's receivable age schedule from January to June is bigger into the substandard category (account age 31-60 days) but there is no payment of receivables that fall into the category of non-current receivables, so it can be judged that receivables management of PT. Nasmoco Bahana Motor is quite good. The reason for the delay in payment is because the billing documents or documents are incomplete, so it takes time to complete the documents and when the bill reaches the customer, the customer does not pay directly to the company.

Keywords: *Receivables Management, Late Payment.*