

ANALISIS MANAJEMEN PIUTANG DAGANG PERIODE JANUARI-APRIL TAHUN 2017 PADA PT A.TAKRIB GRUP YOGYAKARTA

Nealin Agustin Najah

Abstrak

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui kinerja pengelolaan piutang yang telah ditetapkan oleh perusahaan, serta untuk mengetahui efisiensi pengelolaan manajemen piutang pada PT A.TAKRIB GRUP YOGYAKARTA periode Januari-April Tahun 2017 dalam meningkatkan penjualan. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dan metode analisis yang digunakan adalah berkaitan dengan manajemen piutang. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penyebab tidak tercapainya target penjualan yaitu kebijakan penjualan kredit yang masih belum berjalan dengan baik, serta penyebab semakin lamanya pelunasan piutang yaitu karena kinerja bagian penagihan yang kurang maksimal. Pelunasan piutang yang lama dapat mempengaruhi hasil analisis rasio keuangan perusahaan, maka ada baiknya perusahaan memberi *discount* bagi pelanggan yang membayar kewajibannya lebih cepat dari jangka waktu yang telah ditetapkan. Hal tersebut menghasilkan pelunasan piutang yang sesuai dengan harapan dan dapat berdampak positif dalam memperbaiki volume penjualan serta rasio keuangan perusahaan.

Kata Kunci: Manajemen Piutang, Volume Penjualan, Pelunasan Piutang, Analisis Rasio

Abstract

The purpose of this study is to determine the performance of receivables management that has been established by the company, as well as to determine the management efficiency of receivable management at PT A.TAKRIB GRUP YOGYAKARTA period January-April Year 2017 in increasing sales. This research uses quantitative approach and analysis method used is related to receivable management. The result of the research indicate that the cause of not reaching sales target is credit sales policy which still not running well, and the cause of the longer duration of receivable payment that is because of performance of less than maximal billing. Repayment of old accounts can affect the results of the analysis of financial ratios of the company, then there is a good company to give discounts for customers who pay their obligations faster than a predetermined period. This results in the payment of receivables in accordance with expectations and can have a positive impact in improving the volume of sales and financial ratios of the company.

Keywords: *Receivable Management, Sales Volume, Repayment of Accounts Receivable, Ratio Analysis*