

ANALISIS MANAJEMEN PIUTANG DAGANG PERIODE NOVEMBER 2019-FEBRUARI 2020 PADA PT. ESA CAKRAWALA CEMERLANG

Ratapung David Pratama

Abstrak

Laporan Tugas Akhir berjudul Analisis Manajemen Piutang Dagang periode November 2019 - Februari 2020 pada PT. Esa Cakrawala Cemerlang (ECC). Penulisan tugas akhir bertujuan untuk menganalisis manajemen piutang dengan melihat pengelolaan piutang dari persyaratan pemberian dan penagihan piutang. Data dianalisis dengan menggunakan perhitungan *DSO (Days Sales Outstanding)* sebagai perkiraan jumlah hari rata-rata yang diperlukan untuk mengumpulkan piutang usaha. Skedul Umur Piutang untuk mengetahui posisi piutang dengan pengelompokan piutang pada periode tertentu sebagai pertimbangan pengambilan kebijakan keuangan, Rasio Penagihan dan Rasio Tunggakan untuk membandingkan tingkat pendapatan dalam piutang. Sumber data yang digunakan adalah data primer yang didapat melalui wawancara dengan bagian manajer keuangan PT. Esa Cakrawala Cemerlang dan data sekunder berupa data penjualan dan piutang bulanan. Hasil analisis memperlihatkan bahwa penjualan tunai lebih tinggi dibandingkan dengan penjualan kredit perusahaan dan dapat dikatakan cukup baik dan berjalan secara efektif, hanya saja persyaratan pemberian dan penagihan piutang yang belum cukup baik dan tidak memperhatikan 5C (*character, capacity, capital, collateral, conditions*)

Kata Kunci : *Analisis Manajemen, Piutang Dagang Perusahaan*

**ACCOUNTABLE MANAGEMENT ANALYSIS NOVEMBER 2019-
FEBRUARY 2020 PERIOD AT PT. ESA CAKRAWALA CEMERLANG**

Ratapung David Pratama

Abstract

The Final Project Report entitled Accounts Receivable Management Analysis for the period November 2019 - February 2020 at PT. Esa Cakrawala Cemerlang (ECC). The purpose of writing this final project is to analyze accounts receivable management by looking at the management of accounts receivable from the requirements for giving and collecting accounts receivable. Data were analyzed using the DSO (Days Sales Outstanding) calculation as an estimate of the average number of days required to collect accounts receivable. Accounts Receivable Aging Schedule to determine the position of accounts receivable by grouping receivables at a certain period as a consideration for financial policy making, Collection Ratio and Arrears Ratio to compare the level of income in receivables. The data source used is primary data obtained through interviews with the financial manager of PT. Esa Cakrawala Cemerlang and secondary data in the form of monthly sales and receivables. The results of the analysis show that cash sales are higher than company credit sales and can be said to be quite good and run effectively, it's just that the requirements for giving and collecting accounts receivable are not good enough and do not pay attention to 5C (character, capacity, capital, collateral, conditions)

Keywords: Management Analysis, Company Accounts Receivable.