



INNOVATIVE: Journal Of Social Science Research

Volume 4 Nomor 4 Tahun 2024 Page 12855-12863

E-ISSN 2807-4238 and P-ISSN 2807-4246

Website: <https://j-innovative.org/index.php/Innovative>

Analisis Efektivitas Kebijakan Pengelolaan Piutang pada Perusahaan Dagang Pasca Pandemi Covid-19

Clarissa Dyah Zaisabilla^{1✉}, Rizdina Azmiyanti²

Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur

Email: clarissazalsa@gmail.com^{1✉}

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah kebijakan perusahaan dalam mengelola piutang pasca pandemi sudah tepat untuk diberlakukan. Metode analisis deskriptif dengan pendekatan studi kasus diaplikasikan dalam penelitian ini dengan perhitungan beberapa rasio aktivitas seperti *Receivable Turnover* (RTO), *Average Collection Period* (ACP), Rasio Tunggakan, dan Rasio Penagihan. Penggunaan rasio aktivitas digunakan untuk menganalisis keefektifan pengelolaan piutang. Pengumpulan data diperoleh dengan melakukan observasi langsung dan dokumentasi. *Receivable Turnover* (RTO) dan *Average Collection Period* (ACP) pada tahun 2020 hingga 2023 yang didapatkan berfluktuasi dan tidak memenuhi standar yang ditentukan dalam penelitian yaitu 30 hari dan 12 kali. Rasio Tunggakan dan Rasio Penagihan yang dihitung menghasilkan persentase secara berurutan 1% dan 99%. Kesimpulan yang didapatkan dari penelitian ini adalah walaupun perusahaan hampir mengumpulkan piutang secara maksimal, jika terdapat indikator rasio aktivitas yang belum terpenuhi, yaitu *Receivable Turnover* (RTO) dan *Average Collection Period* (ACP) menghasilkan angka yang kurang, perusahaan harus segera mengambil langkah yang tepat demi kelancaran perusahaan.

Kata Kunci: *Analisis Rasio, Efektivitas, Pengelolaan Piutang, Kebijakan Perusahaan*

Abstract

This research aims to find out whether the company's policies for managing post-pandemic receivables are appropriate to implement. The descriptive analysis method with a case study approach was applied in this research by calculating several activity ratios such as Receivable Turnover (RTO), Average Collection Period (ACP), Arrears Ratio, and Collection Ratio. Activity ratios are used to analyze the effectiveness of receivables management. Data collection was obtained by conducting direct observation and documentation. The Receivable Turnover (RTO) and Average Collection Period (ACP) from 2020 to 2023 were fluctuating and did not meet the standards that are used in these research, namely 30 days and 12 times. The calculated Arrears Ratio and Collection Ratio produce percentages of 1% and 99% respectively. The conclusion obtained from this research is that even though the company has almost collected maximum receivables, if there are indicators of activity ratios that have not been met, namely Receivable Turnover (RTO) and Average Collection Period (ACP) which produces insufficient figures, the company must immediately take appropriate steps to smooth running of the company.

Keyword: *Company Policy, Effectiveness, Ratio Analysis, Receivables Management*

PENDAHULUAN

Perusahaan perlu memelihara sistem pengendalian yang baik untuk meningkatkan nilai perusahaan (Merchant et al., 2017). Salah satu ciri sistem pengendalian yang baik adalah kepercayaan organisasi untuk memastikan bahwa tidak ada kejadian tidak menyenangkan yang berakibat buruk pada perusahaan. Meskipun begitu, segala bentuk situasi dan kondisi mungkin tidak bisa diatasi, tetapi bisa dihindari, salah satunya dengan keputusan manajemen yang tepat. Dengan membuat keputusan tersebut, perusahaan dapat mengeliminasi beberapa permasalahan dan meminimalisir potensi kerugian.

Di era ini, perusahaan berlomba-lomba meningkatkan volume penjualan produk untuk dapat bersaing dengan kompetitor lain. Penjualan secara kredit adalah salah satu cara yang ditempuh manajemen dalam memperoleh laba dengan optimal (Kusumawati et al., 2023). Penjualan secara kredit umumnya akan memunculkan akun piutang yang disebut dengan piutang usaha (Warren et al., 2017). Piutang usaha merupakan janji pelanggan untuk melunasi kewajibannya atas penjualan barang atau jasa (Kieso et al., 2022).

Walaupun penjualan kredit mungkin opsi yang menguntungkan, piutang usaha yang ditimbulkan adalah salah satu bentuk aktiva yang mengandung ketidakpastian dalam bisnis. Apabila pelanggan tidak membayar seluruh utangnya saat piutang usaha telah jatuh tempo, piutang usaha tersebut kemudian diklasifikasikan menjadi piutang tak tertagih. Piutang tak tertagih tentu akan menghambat kegiatan operasional perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan perlu mempertimbangkan peraturan-peraturan agar pengelolaan piutang lebih

efektif dimulai dari syarat pemberian kredit sampai dengan prosedur penagihan piutang. Hal ini bertujuan agar likuiditas perusahaan tidak terdampak secara negatif, terutama ketika peristiwa yang tidak diinginkan terjadi.

Pada tahun 2020, sektor bisnis global diguncang dengan menyebarnya pandemi COVID-19 yang menyebabkan kerugian pada hampir setiap bidang usaha (Puspita et al., 2020). Penurunan penghasilan justru dialami oleh perusahaan kecil dan menengah dibandingkan perseroan berskala besar (Fairlie et al., 2022). Perusahaan kecil dan menengah membutuhkan waktu dan tenaga lebih banyak untuk dapat menyesuaikan diri dan bertahan dari perubahan regulasi pemerintah dan peralihan permintaan konsumen di tengah pandemi.

Penjualan kredit tidak dapat dipisahkan dengan ekonomi modern meskipun insolvensi pelanggan adalah salah satu konsekuensinya (Zimon et al., 2020). Saat COVID-19 melanda, banyak pelanggan yang kesulitan melunasi utangnya karena arus kas yang macet. Akibatnya, piutang tak tertagih semakin bertambah sehingga perusahaan harus bertindak secepatnya. Piutang tak tertagih yang bernominal besar dapat mengurangi perolehan laba, menambah biaya atas piutang, likuiditas yang rendah sampai menyebabkan penurunan kualitas perusahaan.

Analisis pengelolaan piutang sangat penting untuk dilakukan karena dampak langsungnya terhadap laba dan posisi aset perusahaan (Subramanyam, 2014). Salah satu metode yang dapat dilakukan guna menganalisis pengelolaan piutang adalah dengan menggunakan rasio aktivitas seperti *Receivable Turnover* (RTO), *Average Collection Period* (ACP), Rasio Tunggakan, dan Rasio Penagihan. Penyisihan piutang tak tertagih juga perlu diperhatikan karena relatif dengan penjualan, kondisi industri, dan tren pasar. Hasil dari analisis tersebut nantinya dapat menjadi acuan untuk menetapkan kebijakan sesuai dengan kondisi debitur, industri, dan perekonomian di saat ini.

Perusahaan dagang yang bergerak di bidang kimia yang terletak di Sidoarjo dijadikan sebagai objek penelitian. Manajemen perusahaan milik pribadi menetapkan kebijakan terbaru terkait pengelolaan piutang terutama piutang tak tertagih pada tahun 2020. Tujuan dari diadakannya penelitian adalah untuk mengkaji apakah perusahaan telah mengelola piutang sesuai dengan standar pada umumnya. Selain itu, penelitian ini juga berguna untuk memberikan penilaian terhadap keputusan manajemen yang berdampak langsung pada kinerja perusahaan terutama pasca COVID-19 terjadi.

Hasil penelitian sebelumnya mencerminkan bahwa pada perusahaan leasing yang memiliki risiko tinggi kredit macet, pengelolaan piutang dilakukan secara efektif (Albab, 2023). Adapun penelitian lain tentang sistem pengendalian piutang di PT Pelindo SBU

Pelayanan Kapal Makassar selama COVID-19 mulai tahun 2020 - 2021 menghasilkan kesimpulan bahwa perseroan sukses dalam mengendalikan piutangnya (Alimuddin et al., 2022). Pada bisnis yang lebih kecil, yaitu koperasi, penelitian terkait keefektifan pengelolaan piutang dihitung berdasarkan *Receivable Turnover* (RTO) dan *Average Collection Period* (ACP) dengan kriteria 15 kali dan 60 hari secara berurutan (Daryati, 2021). Perbedaan dengan penelitian-penelitian sebelumnya adalah objek perusahaan yaitu perusahaan dagang, jangka waktu data lebih lama mulai dari tahun 2020 – 2023. Selain itu, keputusan manajemen atau kebijakan perusahaan akan dikaji mendalam untuk dapat menyimpulkan bahwa pengelolaan piutang yang dilakukan sudah berjalan efektif.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode analisis deskriptif melalui pendekatan studi kasus, yang memungkinkan penulis untuk menguji, menafsirkan, dan menarik kesimpulan dari suatu variabel untuk dapat menggambarkan kondisi sebagaimana yang terjadi di lapangan (Sugiyono, 2021). Pengumpulan data diperoleh dengan melakukan observasi langsung dan dokumentasi. Data yang dijadikan sumber dalam penelitian ini adalah data sekunder berupa dokumenter penjualan kredit bersih serta piutang perusahaan. Objek penelitian bertempat di salah satu perusahaan dagang milik pribadi bergerak di bidang bahan kimia yang terletak di Kota Sidoarjo.

Rasio aktivitas digunakan untuk membuktikan efektivitas kebijakan pengelolaan piutang, yang dilakukan dengan beberapa perhitungan sebagai berikut.

1. *Receivable Turnover* (RTO)

Receivable Turnover (RTO) atau rasio perputaran piutang menunjukkan berapa kali piutang dapat dihimpun dalam satu periode akuntansi. Semakin tinggi RTO, maka semakin efektif pula perputaran piutang yang dapat dikumpulkan (Zulna, 2022).

$$\text{Receivables Turn Over (RTO)} = \frac{\text{Total Penjualan Kredit}}{\text{Rata – rata Piutang Usaha}}$$

2. *Average Collection Period* (ACP)

Average Collection Period (ACP) atau rata-rata umur piutang menyatakan estimasi waktu piutang belum tertagih. Jika rata-rata menghasilkan angka yang lebih kecil dari standar, berarti perusahaan mampu dengan cepat mengubah aktiva dalam piutang menjadi kas untuk keperluan operasional perusahaan (Sari et al., 2023).

$$\text{Average Collection Period (ACP)} = \frac{365}{\text{Receivables Turn Over (RTO)}}$$

3. Rasio Tunggakan

Rasio tunggakan digunakan untuk menaksir jumlah piutang yang telah jatuh tempo berdasarkan sejumlah penjualan kredit yang belum dibayarkan oleh pelanggan (Oktavia et al., 2021).

$$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{\text{Saldo Piutang yang Tertunggak pada Akhir Periode}}{\text{Total Piutang pada Periode yang Sama}} \times 100\%$$

4. Rasio Penagihan

Rasio Penagihan mengungkapkan seberapa banyak penagihan piutang yang didapatkan oleh perusahaan dari total piutang yang dimiliki (Werita et al., 2021).

$$\text{Rasio Penagihan} = \frac{\text{Jumlah Piutang yang Tertagih}}{\text{Total Piutang pada Periode yang Sama}} \times 100\%$$

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

Perhitungan dilakukan dengan bermacam rasio aktivitas seperti, *Receivable Turnover* (RTO), *Average Collection Period* (ACP), Rasio Tunggakan, dan Rasio Tagihan. Hal ini dilakukan untuk mengetahui sejauh mana keefektifitasan pengelolaan piutang perusahaan dagang yang bergerak di bahan kimia. Data Penjualan kredit bersih dan piutang mulai dari tahun 2020 sampai 2023 diolah sedemikian rupa untuk dapat memproyeksikan efektivitas pengelolaan piutang.

Tabel 1. Perhitungan *Receivable Turnover* (RTO) Tahun 2020 – 2023

Tahun	Penjualan Kredit	Rata-rata Piutang	RTO (kali)
2020	Rp42,448,717,816	Rp6,975,843,919	6.09
2021	Rp42,595,074,111	Rp9,418,751,013	4.52
2022	Rp55,350,124,043	Rp11,486,671,567	4.82
2023	Rp50,052,721,346	Rp11,805,448,643	4.24

Sumber : Data Diolah

Perhitungan standar didapatkan dari kriteria n/30 atau pembayaran paling lambat setelah satu bulan tanggal faktur. Jika perusahaan dapat mengumpulkan piutang sekali dalam 30 hari, maka standar yang dapat ditentukan adalah 12 kali dalam satu tahun.

Dibandingkan dengan tahun-tahun selanjutnya, *Receivable Turnover* (RTO) yang didapatkan pada tahun 2020 menunjukkan angka 6 kali. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan belum memenuhi standar rasio perputaran piutang Penjualan kredit mulai tahun 2021 sampai 2023 menunjukkan tren peningkatan sebesar 19% berdampak pada penambahan rata-rata piutang. Meskipun begitu, *Receivable Turnover* (RTO) mengalami penurunan menjadi 4 kali dimana hanya memenuhi 1/3 dari standar rasio perputaran piutang yang ditentukan.

Tabel 2. Perhitungan Average Collection Period (ACP) Tahun 2020 - 2023

Tahun	RTO	ACP (hari)
2020	6.09	60
2021	4.52	81
2022	4.82	76
2023	4.24	86

Sumber : Data Diolah

Average Collection Period (ACP) menafsirkan kemampuan dalam mengonversi modal yang mengendap pada piutang menjadi kas yang bermanfaat bagi keberlangsungan perusahaan. Data tahun 2021 menunjukkan *Average Collection Period* (ACP) yang 20 hari semakin lama dari tahun sebelumnya. Kondisi ini tak lain disebabkan oleh pandemi COVID-19 yang memicu penerapan kelonggaran pembayaran utang pelanggan sehingga piutang dihimpun secara lambat. Dicerminkan dari *Average Collection Period* (ACP) tahun 2020 – 2023, belum memiliki kapabilitas untuk dapat memenuhi standar yang didapatkan dari kriteria n/30 yakni selama 30 hari atau satu bulan.

Tabel 3. Perhitungan Rasio Tunggakan Tahun 2020 - 2023

Tahun	Piutang Tak Tertagih	Total Piutang	Rasio Tunggakan (%)
2020	Rp82,999,177	Rp8,740,704,212	0.95
2021	Rp120,904,558	Rp10,096,797,814	1.20
2022	Rp147,067,875	Rp12,876,545,320	1.14
2023	Rp132,983,810	Rp10,734,351,966	1.24

Sumber : Data Diolah

Piutang tak tertagih mengalami kenaikan sebesar 31% pada tahun 2021 dibanding tahun sebelumnya. Kemudian, di tahun 2022 piutang tak tertagih juga bertambah sebanyak 27% hingga menyentuh nominal Rp147,067,875. Eskalasi dalam piutang tak tertagih tentu akan berkonsekuensi pada jumlah piutang usaha yang kian berkurang. Namun, apabila ditinjau dari total piutang perusahaan dalam satu periode, rasio tunggakan hanya berkisar di angka 1% saja yang berarti tidak material.

Tabel 4. Perhitungan Rasio Penagihan Tahun 2020 - 2023

Tahun	Piutang yang Tertagih	Total Piutang	Rasio Penagihan (%)
2020	Rp8,657,705,035	Rp8,740,704,212	99.1
2021	Rp9,975,893,256	Rp10,096,797,814	98.8
2022	Rp12,729,477,445	Rp12,876,545,320	98.9
2023	Rp10,601,368,156	Rp10,734,351,966	98.8

Sumber : Data Diolah

Rasio penagihan memperlihatkan persentase konstan yang hampir mendekati angka 99%. Tahun 2020 dan tahun 2022 rasio penagihan bernilai secara berurutan 99,1% dan 98.9%. Penurunan rasio tagihan pada tahun 2020 hingga 2023 tidak terlalu signifikan berjarak 0,2% saja. Piutang yang tertagih pada tahun 2020 memiliki nominal yang tinggi yaitu Rp12,729,477,445 dibandingkan dengan tahun-tahun sebelumnya yang hanya berjumlah Rp8,657,705,035 dan Rp9,975,893,256.

Pembahasan

Perusahaan bahan kimia yang terletak di Sidoarjo ini merupakan entitas milik pribadi yang telah beroperasi sejak tahun 2007. Perusahaan yang menjadi objek penelitian menjual bahan-bahan kimia mulai dari dalam bentuk padat, cair, maupun serbuk. Penjualan produk dilakukan secara kredit dengan ketentuan n/30 atau pembayaran harus dilakukan paling lambat 30 hari setelah tanggal faktur. Pelanggan-pelanggan perusahaan ini mayoritas berhubungan baik dengan pemilik sehingga kepercayaan antar penjual dan pembeli sangat besar.

Kebijakan tentu tetap berlaku dalam perusahaan untuk mengelola piutang. Piutang tak tertagih disisihkan sebanyak 1% untuk umur piutang yang sudah jatuh tempo 1 – 30 hari. Yang kemudian berkelipatan 1% tiap jangka waktu melebihi dari 30 hari. Namun, ketika pandemi COVID-19 melanda, tepatnya pada tahun 2020, manajemen memutuskan untuk memperbarui kebijakan dengan mengurangi penyisihan piutang tak tertagih sebanyak 50% dari presentase sebelumnya. Hal ini berhubungan dengan arus kas pelanggan yang terdampak secara negatif sehingga kesulitan untuk melunasi utang.

Berdasarkan pengamatan yang telah dilakukan, pelanggan-pelanggan dari perusahaan bahan kimia hampir keseluruhan membayarkan seluruh utangnya. Namun, pelanggan-pelanggan ini juga cenderung menyepelekan batas akhir pembayaran. Meskipun memiliki hubungan baik dengan pemilik perusahaan atau penjual, kebijakan harus diteguhkan. Sebab hal ini dapat mengakibatkan pengelolaan piutang perusahaan menjadi kurang efektif dan perputaran piutang berlangsung secara lamban. Jika ditinjau dari perhitungan rasio aktivitas, terdapat dampak-dampak langsung yang dialami

perusahaan yaitu sebagai berikut.

1. *Receivable Turnover* (RTO)

Hasil penelitian menyatakan bahwa perputaran piutang cenderung tidak efektif karena belum memenuhi tolak ukur berapa kali piutang dapat dihimpun dalam satu tahun. Apabila angka *Receivable Turnover* (RTO) kecil, maka sedikit kemungkinan perusahaan dapat menarik piutang semaksimal mungkin dalam satu periode akuntansi (Rianingsih et al., 2023).

2. *Average Collection Period* (ACP)

Hasil penelitian menyatakan bahwa semakin lama pengumpulan dilakukan maka semakin lama pula piutang belum dapat tertagih. Jika berlangsung seperti ini terus-menerus di masa yang akan datang, perusahaan akan semakin kesulitan memperoleh aktiva bersifat likuid untuk keperluan operasional dalam kesehariannya (Wicaksono et al., 2022).

3. Rasio tunggakan

Hasil penelitian sanggup meyakinkan bahwa tunggakan pelanggan yang telah jatuh tempo pada akhir periode sejumlah penjualan kredit bersih cenderung bernilai kecil. Keadaan ini menguntungkan sebab perusahaan hanya perlu sedikit mengalokasikan dana dari cadangan kerugian untuk menutup defisit yang ditimbulkan (Mongan et al., 2023).

4. Rasio Penagihan

Hasil penelitian sanggup meyakinkan bahwa hampir seluruh kewajiban pelanggan telah terbayarkan. Selain itu, rasio ini juga dapat memberikan gambaran jelas kesuksesan sistem penagihan perusahaan berjalan dan piutang dapat segera dikonversikan menjadi kas (Prakoso, 2022).

SIMPULAN

Berdasarkan pembahasan diatas, *Receivable Turnover* (RTO) dan *Average Collection Period* (ACP) mulai tahun 2020 sampai dengan 2023 yang didapatkan berfluktuasi dan tidak memenuhi standar yang ditentukan dalam penelitian yaitu 30 hari dan 12 kali dalam satu tahun. Rasio Tunggakan dan Rasio Penagihan yang menghasilkan persentase secara berurutan 1% dan 99% perusahaan justru berarti bahwa perusahaan baik dalam memastikan pelanggan memenuhi seluruh kewajibannya. Hal tersebut justru membuktikan bahwa perputaran piutang masih kurang efektif dan pengonversian piutang menjadi kas berlangsung secara lamban. Perusahaan perlu meninjau kembali pengelolaan piutang untuk menimbang sejauh mana keringanan yang diberikan pada pelanggan ketika situasi sudah kembali normal. Meskipun piutang dapat terkumpul secara maksimal karena banyak pelanggan yang menjadi mitra, keputusan yang telah disepakati harus tetap ditegakkan tak

terkecuali demi keberlangsungan perusahaan. Penjualan kredit dengan diskon mungkin dapat menjadi solusi lain untuk menarik konsumen untuk segera melunasi tunggaknya supaya laba perusahaan dapat meningkat secara maksimal. Tetapi perlu dicatat bahwa, pemberian diskon menimbulkan biaya tambahan dan tingkat bunga yang berisiko, maka dari itu, manajemen harus mempertimbangkannya sebelum memutuskan kebijakan baru.

DAFTAR PUSTAKA

- Albab, U. (2023). Analisis Efektifitas Kebijakan Pengelolaan Piutang pada Perusahaan Pembiayaan Pasca Pandemi Covid-19.
- Alimuddin, N. A. J., Tjan, J. S., Nur, A. N., & Laekkeng, M. (2022). Analisis Efektivitas Pengelolaan Dan Sistem Pengendalian Piutang Pada PT Pelindo SBU Pelayanan Kapal Makassar Selama Pandemi Covid 19. *Paradoks: Jurnal Ilmu Ekonomi*, 5(1), 18–24. <https://doi.org/10.57178/paradoks.v5i1.278>
- Daryati, E. (2021). EFEKTIVITAS PENGELOLAAN PIUTANG, PENGENDALIAN PIUTANG, DAN PERPUTARAN PIUTANG PADA KOPERASI SAGURISI KABUPATEN BUNGO.
- Dewi Ratna Sari & Sunu Priyawan. (2023). ANALISIS EFEKTIVITAS MANAJEMEN PIUTANG TERHADAP PENGENDALIAN PIUTANG TAK TERTAGIH PADA PT. SARAYU GARUDA ELEKTRINDO. *Journal of Student Research*, 1(2), 190–202. <https://doi.org/10.55606/jsr.v1i2.988>
- Fairlie, R., & Fossen, F. M. (2022). The early impacts of the COVID-19 pandemic on business sales. *Small Business Economics*, 58(4), 1853–1864. <https://doi.org/10.1007/s11187-021-00479-4>
- Kieso, D. E., Weygandt, J. J., & Warfield, T. D. (2022). *Intermediate accounting (18th edition)*. Wiley.
- Kusumawati, R. A. & Yustika Rizkiana Bahari. (2023). Efektivitas Sistem Pengendalian Piutang Usaha Pada UD Cahaya Masohi di Masa Covid-19. *Jurnal Aplikasi Bisnis*, 20(1), 403–422. <https://doi.org/10.20885/jabis.vol20.iss1.art9>
- Merchant, K. A., & Van der Stede, W. A. (2017). *Management control systems: Performance measurement, evaluation and incentives (Fourth Edition)*. Pearson.
- Mongan, C. J., & Todingbua, M. A. (2023). ANALISIS PERPUTARAN PIUTANG PADA KOPERASI SIMPAN PINJAM BERKAT CABANG TAMALANREA MAKASSAR.
- Oktavia, D., & Indrati, M. (2021). Effect Of Receivables, Inventories, and Payables On Working Capital. *Journal Research of Social, Science, Economics, and Management*, 1(2), 101–115. <https://doi.org/10.36418/jrssem.v1i2.15>
- Prakoso, M. K. (2022). EFEKTIVITAS PENGELOLAAN DAN PENGENDALIAN PIUTANG DALAM

UPAYA MEMINIMALISIR PIUTANG TAK TERTAGIH PADA PT. ADP.

- Puspita, A., & Frida, N. (2020). Analisis Strategi Mempertahankan dan Mengembangkan Bisnis di Tengah Pandemi COVID-19 Serta Mengetahui Dampak Perkembangan dan Pertumbuhan COVID-19 di Indonesia.
- Rianingsih, L. P., Saputro, E. P., & Susila, I. (2023). Analisis Efektivitas Manajemen Piutang terhadap Kinerja Keuangan Perusahaan (Studi Kasus: PT Indo PD Mandiri). *remik*, 7(1), 810–820. <https://doi.org/10.33395/remik.v7i1.12165>
- Subramanyam, K. R. (2014). *Financial statement analysis* (Eleventh edition). McGraw Hill Education.
- Sugiyono. (2021). *Metode penelitian pendidikan: (Pendekatan kuantitatif, kualitatif dan R & D)* (Cet. 3). Alfabeta.
- Warren, C. S., Fess, P. E., Reeve, J. M., Farahmita, A., Amanugrahani, & Hendrawan, T. (2017). *Pengantar akuntansi. Buku 1* (4th ed.). Thomson ; Penerbit Salemba Empat.
- Werita, D., & Nofrialdi, R. (2021). Analisis Efektivitas Pengelolaan Dan Sistem Pengendalian Piutang Pada PT. Dagna Medika. 1(1).
- Wicaksono, H., Swantari, A., & Festivalia, F. (2022). Analisis Pengendalian Piutang Hotel Z Di Jakarta Pusat. *At-Tadbir: jurnal ilmiah manajemen*, 6(2), 155. <https://doi.org/10.31602/atd.v6i2.6533>
- Zimon, G., & Dankiewicz, R. (2020). Trade Credit Management Strategies in SMEs and the COVID-19 Pandemic—A Case of Poland. *Sustainability*, 12(15), 6114. <https://doi.org/10.3390/su12156114>
- Zulna, E. I. (2022). Analisis Rasio Perputaran Piutang dan Periode Rata-Rata Pengumpulan Piutang Sebagai Dasar Penilaian Efektivitas Kebijakan Kredit PT. *ISAM. Indonesian Accounting Literacy Journal*, 2(2), 460–467. <https://doi.org/10.35313/ialj.v2i2.3172>