

PENGENDALIAN INTERNAL PIUTANG DALAM MENINGKATKAN EFEKTIVITAS DAN EFISIENSI USAHA PADA PERUSAHAAN PT TRI TUNGGAL EKA

Enderwati¹, Citra Ayudiati²

Universitas Cokroaminoto Yogyakarta

e-mail: ndear.wati@gmail.com¹, cayudiati@gmail.com²

Abstrak – Penelitian ini mengkaji peran pengendalian internal piutang dalam meningkatkan efektivitas dan efisiensi usaha di PT Tri Tunggal Eka. Studi ini mengidentifikasi bahwa pengelolaan piutang yang buruk dapat menyebabkan peningkatan piutang tak tertagih yang berdampak negatif pada profitabilitas perusahaan. Penelitian ini menggunakan metode studi kepustakaan dan observasi lapangan, termasuk wawancara serta pengumpulan data dari laporan keuangan perusahaan tahun 2019 hingga 2023. Hasil penelitian menunjukkan bahwa lemahnya pengendalian piutang menyebabkan menurunnya perputaran piutang dan meningkatnya periode pengumpulan, yang berdampak pada likuiditas keuangan. Studi ini menyarankan penerapan kebijakan kredit yang lebih ketat, peningkatan pengawasan internal, serta pemisahan fungsi otorisasi kredit dan penagihan untuk meningkatkan manajemen piutang perusahaan.

Kata Kunci: Pengendalian Internal, Piutang Dagang, Efektivitas, Efisiensi.

Abstract – This research examines the role of internal receivables control in enhancing business effectiveness and efficiency at PT Tri Tunggal Eka. The study identifies that poor management of accounts receivable can lead to increased uncollectible debts, which negatively impact company profitability. The research utilizes a combination of library research and field observations, including interviews and data collection from the company's financial statements from 2019 to 2023. The findings indicate that ineffective receivables control leads to declining receivables turnover and prolonged collection periods, which reduce financial liquidity. The study suggests that implementing stricter credit policies, improving internal supervision, and separating credit authorization and collection functions can improve receivables management.

Keywords: Internal Control, Trade Receivables, Effectiveness, Efficiency.

PENDAHULUAN

Gejolak ekonomi Indonesia yang kian hari mengalami kemerosotan membawa pengaruh besar pada dunia usaha. Hal ini berakibat semakin bertambah ketatnya persaingan dalam perdagangan, oleh karena itu setiap perusahaan selalu berhadapan dengan berbagai masalah yang menjadi hambatan dan rintangan dalam perkembangannya. Untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan maka setiap perusahaan mempunyai tujuan yang hendak dicapai, baik tujuan jangka panjang maupun jangka pendek. Adapun tujuan jangka pendek adalah meningkatkan keuntungan hasil operasi, meningkatkan volume penjualan, serta mempertahankan posisi, sedangkan tujuan jangka panjangnya mencapai laba maksimum, mengadakan ekspansi, serta mempertahankan produk. Dalam usaha mencapai tujuannya, maka pihak perusahaan melakukan aktivitas yang lazim disebut aktifitas penjualan. Dari aktifitas penjualan ini memperoleh keuntungan yang digunakan demi kelangsungan hidup perusahaan dan pengembangan kegiatan operasional. Dari aktifitas penjualan tunai perusahaan langsung dapat pembayaran tunai sedang dari penjualan kredit akan timbul piutang. Sebagian besar modal usaha berupa piutang dagang sehingga perputaran dana dari usaha bisa terganggu apabila pengendalian internal dan pengelolaan piutang kurang baik. Bila suatu perusahaan mempunyai sebuah piutang maka suatu hal yang wajar bila ada kemungkinan dari piutang tersebut tidak tertagih, timbulnya piutang tak tertagih bisa disebabkan dari 2 faktor yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Dari pihak internal salah satunya penyebab piutang tak tertagih adalah manajemen yang tidak memadai dalam menagih piutang tersebut serta kurang dalam menentukan kebijakan dalam piutang.

Dari pihak eksternal yaitu disebabkan karena debitur yang tidak taat dalam melakukan pembayaran hutang, langganan yang bangkrut, meninggal dunia ataupun faktor lainnya. Frekuensi terjadinya piutang tak tertagih bisa dikurangi dari sisi internal perusahaan bila manajemen perusahaan dapat menerapkan pengawasan yang baik, sehingga kalo memang piutang itu tak tertagih kemungkinan besar akibat dari pihak eksternal yang tak bisa dipungkiri. Dengan demikian manajemen harus melakukan tindakan atau kebijakan dalam pengelolaan data pelanggan termasuk dalam piutang, penagihan piutang, perlakuan pencatatan piutang tak tertagih, sehingga besarnya piutang yang tidak dapat ditagih sesuai dengan catatan perusahaan. Dalam transaksi bisnis perusahaan yang dilakukan dengan kredit mengakibatkan saldo piutang dalam laporan keuangan semakin meningkat. Dengan meningkatnya jumlah saldo piutang dalam laporan keuangan maka piutang dagang itu harus ditangani seksama. Oleh karena itu perusahaan perlu melakukan pengendalian intern yang lebih baik terhadap piutang dagang karna piutang tersebut sangat berpengaruh terhadap tingkat profitabilitas perusahaan. Kurangnya pengendalian intern terhadap piutang dagang dapat mengakibatkan piutang yang tak tertagih menumpuk dan mengakibatkan kerugian yang cukup besar.

METODE PENELITIAN

Dalam penelitian ini teknik pengumpulan data yang dilakukan adalah sebagai berikut: Adapun teknik pengumpulan data penulis memakai atau melalui cara:

1. Library Research (Penelitian Kepustakaan)

Yaitu mendapatkan informasi dengan cara mempelajari buku, karangan ilmiah dan literature-literatur yang berhubungan erat dengan penulisan skripsi ini.

2. Field Research (Penelitian Lapangan)

Yaitu mengadakan penelitian langsung pada Tri Tunggal Eka dan juga melakukan wawancara secara observasi langsung ke object penelitian.

- a. Observasi

Yaitu suatu cara untuk memperoleh data dengan jalan mengadakan pengamatan secara langsung terhadap obyek penelitian.

- b. Interview

Yaitu cara pengumpulan data dengan mengadakan wawancara langsung dengan pihak perusahaan mengenai data yang dibutuhkan

- c. Dokumentasi

Yaitu cara pengumpulan data dengan melihat dan mencatat dokumen yang ada di perusahaan

- d. Quisioner

Yaitu dengan memberikan pertanyaan pertanyaan mengenai pelaksanaan pengendalian internal piutang di perusahaan.

Dalam menganalisis data, penulis menggunakan langkah-langkah sebagai berikut:

1. Metode Deskriptif Analitis

Yaitu dengan menganalisis kebijakan pengendalian piutang dan posisi besarnya piutang perusahaan dalam laporan keuangan dalam jangka waktu 5 tahun yaitu dari tahun 2019 - 2023

2. Analisis kuantitatif yaitu dengan metode

Analisis perputaran piutang

Yaitu dengan membandingkan tingkat perputaran piutang dan periode rata-rata pengumpulan piutang serta investasi yang tertanam pada piutang.

a. Tingkat perputaran piutang

$$\frac{\text{Total penjualan kredit}}{\text{Rata - rata piutang}} = \dots \text{ kali}$$

$$\text{Rata-rata piutang} = \frac{\text{Piutang awal} + \text{Piutang akhir}}{2}$$

b. Periode pengumpulan piutang

$$\frac{360}{\text{Tingkat Perputaran Piutang}} = \dots \text{ hari}$$

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Prosedur Penjualan Kredit

Prosedur PT Tri Tunggal Eka fungsi pemberian otorisasi kredit berada ditangan bagian keuangan. Fungsi penjualan kredit dilakukan oleh bagian perdagangan dan fungsi akuntansi bertanggungjawab atas pencatatan piutang berada di fungsi akuntansi. Dalam penjualan kredit catatan mutasi piutang harus didasarkan pada dokumen sumber yang lengkap dan diotorisasi oleh pejabat yang berwenang. Dalam pencatatan di jurnal penjualan didasarkan pada dokumen dasar yaitu faktur penjualan kredit yang telah diotorisasi oleh bagian perdagangan. Setiap transaksi telah diotorisasi dari pihak yang berwenang dan dicatat sesuai prosedur. Pemberian kredit di PT Tri Tunggal Eka dilakukan oleh fungsi bagian keuangan. Fungsi ini diberi wewenang untuk menolak pemberian kredit kepada seseorang berdasar analisis terhadap riwayat pelunasan piutang dimasa lalu.

2. Prosedur Penerimaan Kas dari piutang

Pada PT Tri Tunggal Eka pemisahan tugas belum sepenuhnya ada, diantaranya yaitu fungsi penagihan disini dilakukan oleh salesmen yang juga bertugas mencari order penjualan. Salesman melakukan penagihan berdasarkan atas daftar piutang yang telah jatuh tempo yang telah dibuat oleh fungsi akuntansi. Dengan demikian fungsi penagihan tidak mungkin melakukan penagihan piutang sebelum jatuh tempo dan menggunakan uang hasil tagihan untuk kepentingan pribadi.

3. Penyajian Piutang di Neraca

Penyajian piutang pada neraca PT Tri Tunggal Eka sudah tepat yaitu digolongkan dalam aktiva lancar karna piutang itu dapat dikonversi menjadi kas lebih dari satu tahun. Penyajian Piutang dagang PT Tri Tunggal Eka menyajikan jumlah piutang dagang bersih yang dapat direalisasikan. Perusahaan menyisihkan piutang dagang tak tertagih berdasarkan umur piutang. Apabila piutang dagang tersebut sudah jatuh tempo lebih dari satu tahun maka perusahaan menghapus piutang dagang yang telah disisihkan tersebut.

4. Manajemen Piutang

Untuk mengetahui seberapa tingkat efektif dan efisien pengelolaan piutang dapat digunakan analisis adalah analisis berikut:

a. Tingkat Perputaran Piutang

Tingkat perputaran rata-rata piutang menggambarkan beberapa kali piutang tersebut terjadi dan diterima pembayarannya. Semakin tinggi perputaran piutang menunjukkan modal kerja yang ditanam dalam piutang tersebut rendah sehingga akan semakin baik pengelolaan piutang tersebut dan sebaliknya.

$$\text{Perputaran piutang} = \frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Rata - Rata Piutang}} \times 1 \text{ kali}$$

$$\text{Rata-rata piutang} = \frac{\text{Piutang awal} + \text{Piutang akhir}}{2}$$

PT Tri Tunggal Eka menetapkan tingkat perputaran piutang sebesar 10 kali. Apabila perputaran piutang lebih tinggi dari 10 kali, maka semakin baik bagi perusahaan karena hal ini menunjukkan pengelolaan piutang yang efektif. Apabila perputaran piutang dibawah 10 kali maka terdapat penumpukan modal dalam piutang. Perhitungan tingkat perputaran piutang PT Tri Tunggal Eka pada tahun 2019 sampai 2023 adalah sebagai berikut:

Rumus :

$$\text{Perputaran piutang} = \frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Rata - Rata Piutang}} \times 1 \text{ kali}$$

$$\text{Rata-rata piutang} = \frac{\text{Piutang awal} + \text{Piutang akhir}}{2}$$

Tabel 1, PT Tri Tunggal Eka Tingkat Perputaran Piutang Tahun 2019-2023 (dalam rupiah)

Th	Penjualan Kredit	Piutang Awal	Piutang Akhir	Piutang Rata-Rata	Tingkat Perputaran Piutang
2019	26,121,900,000	3,501,500,000	3,658,300,000	3,579,900,000	7 x
2020	23,414,132,000	3,658,300,000	3,718,300,000	3,688,300,000	6 x
2021	20,000,000,000	3,718,300,000	3,885,802,500	3,802,051,250	5 x
2022	15,600,248,900	3,885,802,500	4,094,321,500	3,990,062,000	4 x
2023	12,201,602,600	4,094,321,500	5,889,678,900	4,992,000,200	2 x

Sumber: PT Tri Tunggal Eka (diolah)

Dari data diatas dapat dilihat dalam gamb grafik berikut ini



Gambar 1

Sumber: PT Tri Tunggal Eka (diolah)

Tabel 2. PT Tri Tunggal Eka Penyimpangan Perputaran Piutang Tahun 2019-2023

Tahun	Realisasi	Target	Penyimpangan
2019	7 kali	10 kali	3 Kali
2020	6 kali	10 kali	4 Kali
2021	5 kali	10 kali	5 Kali
2022	4 kali	10 kali	6 Kali
2023	2 kali	10 kali	8 Kali

Sumber: PT Tri Tunggal Eka (diolah).

Dari data diatas dapat dilihat dalam gamb grafik berikut ini



Gambar 2

Sumber : PT Tri Tunggal Eka (diolah).

Dari tabel di atas dapat dijelaskan bahwa tingkat perputaran piutang pada PT Tri Tunggal Eka dibawah standar yang telah ditetapkan, dimana tingkat perputaran dari tahun ke tahun semakin menurun. Hal ini menunjukkan bahwa pengelolaan piutang tidak efektif.

Periode Pengumpulan Piutang

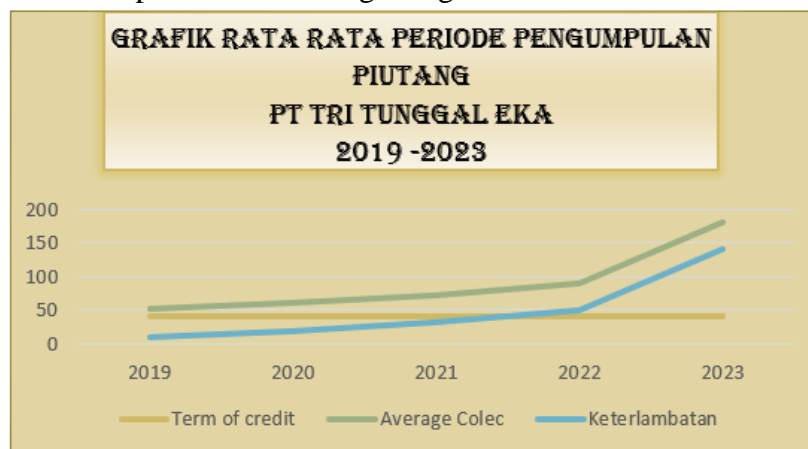
Periode pengumpulan piutang adalah berapa lama waktu yang digunakan untuk melakukan pembayaran piutang, dan dapat dihitung dengan menjumlah hari dalam satu periode (1 tahun = 360 hari) dengan tingkat perputaran piutangnya.

Tabel 3. PT Tri Tunggal Eka Rata-Rata Periode Pengumpulan Piutang Tahun 2019-2023

Tahun	Term of credit (hari)	Average Colec (hari)	Keterlambatan (hari)
2019	40	51	11
2020	40	60	20
2021	40	72	32
2022	40	90	50
2023	40	180	140

Sumber: PT Tri Tunggal Eka (diolah).

Dari data diatas dapat dilihat dalam gamb grafik berikut ini



Gambar 3

Sumber : PT Tri Tunggal Eka (diolah).

Dari tabel di atas dapat diketahui bahwa dari tahun ke tahun pembayaran piutang selalu mengalami keterlambatan. Hal ini menunjukkan modal kerja yang tertanam dalam piutang kurang efisien sehingga tidak menguntungkan bagi perusahaan. Adapun perhitungan Cadangan kerugian piutang PT TRI TUNGGAL EKA menggunakan analisis umur piutang, sebagai contoh dalam lampiran.

Pengendalian Piutang

Tujuan dilakukan pengawasan terhadap piutang adalah menghindari terjadinya penyelewengan terhadap piutang. Dalam hal ini ada tiga hal yang penting dilaksanakan yaitu kebijakan pemberian kredit, penagihan piutang serta penetapan pengendalian yang layak dan bisa dijalankan.

Pemberian kredit

Pada PT Tri Tunggal Eka pelanggan yang membeli barang secara kredit diberi batasan jangka waktu 40 hari dan tidak ada potongan, dalam memberikan kredit dilakukan survey. Dalam melaksanakan penjualan kredit PT Tri Tunggal Eka umumnya pelanggan baru yang sama sekali belum pernah melakukan transaksi dengan perusahaan maupun pelanggan lama mereka tidak harus memberikan jaminan, transaksi berjalan atas dasar kepercayaan tidak menyertakan jaminan .

Penagihan piutang

Proses penagihan piutang pada perusahaan ini sudah cukup baik. Ini dibuktikan dengan adanya pemisahan tugas antara fungsi pencatatan dengan fungsi penerimaan kas dan fungsi yang melakukan setor kas di Bank. Namun fungsi penagihan dilakukan oleh salesman yang merangkap tugasnya sebagai pencari order dan pasar baru, seharusnya fungsi penagihan berdiri sendiri tidak dirangkap salesman. Selain itu penagihan harus disertai dengan dokumen tertentu yaitu daftar penerimaan piutang yang ditandatangani beberapa fungsi.

Pengendalian yang layak

Penyelenggaraan pengendalian intern yang dilakukan perusahaan ini belum sepenuhnya layak. Selain itu fungsi akuntansi melakukan konfirmasi piutang kepada pelanggan untuk mengecek kebenaran jumlah piutang pelanggan. Untuk pengamanan fungsi penagihan dan yang melakukan penyetoran dana ke Bank berbeda fungsi. Dalam melakukan pemberian kredit perusahaan melakukan pemisahan tugas antara fungsi kredit dan fungsi penjualan. Namun, fungsi kredit dalam PT Tri Tunggal Eka diteliti oleh bagian keuangan dan diteliti oleh salesman sendiri dengan survey langsung. Untuk lebih jelasnya dalam penilaian kelayakan pengendalian intern PT Tri Tunggal Eka dapat dilihat dalam tabel berikut:

Tabel 4. PT Tri Tunggal Eka Daftar Questioner Pengendalian Piutang

NO	PERTANYAAN	YA	TIDAK
1	Apakah perusahaan sudah punya Bagan struktur dan punya pemisahan pekerjaan di setiap divisi?	√	
2	Apakah formulir ataupun dokumen yang dipakai dengan no urut cetak dan diawasi penggunaannya?	√	
3	Apakah setiap transaksi diotorisasi lebih dari satu divisi?	√	
4	Apakah terjadi perputaran jabatan karyawan dalam setiap tahunnya?	√	
5	Secara periodik apakah fungsi akuntansi mengirimkan surat pernyataan piutang ke debitur untuk menguji ketelitian catatan piutang??	√	

6	Apakah dalam memberikan kredit ke pelanggan ada jaminan yang diminta dari pelanggan?		√
7	Apakah fungsi penjualan terpisah dari fungsi kredit?	√	
8	Apakah fungsi akuntansi terpisah dengan fungsi penjualan dan kredit?	√	
9	Apakah fungsi akuntansi terpisah dari fungsi kas?	√	
NO	PERTANYAAN	YA	TIDAK
10	Apakah penerimaan order menggunakan formulir surat order dan diotorisasi oleh orang yang berwenang?	√	
11	Apakah kredit di otorisasi oleh fungsi kredit tersendiri?		√
12	Apakah melakukan konfirmasi besarnya piutang ke debitur untuk kros cek data saldo piutang?	√	
13	Apakah terdapat pengecekan harga dan pencatatan dalam dokumen yang dipakai disetiap transaksi oleh fungsi yang terkait?	√	
14	Apakah perusahaan menggunakan kartu pembantu piutang dalam melakukan pencatatan piutang di laporan keuangannya?	√	
15	Apakah ada persetujuan oleh fungsi yang terkait dalam penghapusan piutang?	√	
16	Apakah terdapat kebijakan manajemen dalam membuat penghapusan piutang?	√	
17	Apakah ada rekening besarnya perkiraan piutang tak tertagih?	√	
18	Apakah pencatatan besarnya kerugian piutang sudah sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku?	√	
19	Apakah setiap penyajian laporan keuangan diadakan analisa laporan keuangan, termasuk saldo piutang?		√
20	Apakah dalam penagihan piutang ada pemisahan fungsi antara fungsi pencari pelanggan dan penagihannya?		√

KESIMPULAN

Analisa pembahasan dan pemecahan masalah pengendalian internal piutang yang kurang layak

Setelah mengetahui permasalahan yang sedang dihadapi oleh perusahaan tersebut dalam bab-bab terdahulu bahwa perusahaan mengalami berbagai hambatan dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Maka dalam hal ini akan dibahas mengenai usaha-usaha pemecahan masalah yang harus ditempuh. Dan untuk mengatasi masalah yang terjadi pada perusahaan ada beberapa langkah pemecahan masalah yang sesuai dengan keadaan perusahaan. Dari gambaran pemecahan masalah tersebut, kiranya dapat digunakan untuk menyelesaikan dan membatasi suatu keadaan yang tidak diinginkan oleh perusahaan di dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Berdasarkan sebab-sebab, akibat dan permasalahan yang sedang dihadapi oleh perusahaan sebagaimana yang telah dibahas di bagian depan, maka selanjutnya dapat diberikan beberapa pemecahan masalah

Adapun langkah-langkah pemecahan masalahnya yaitu terlalu lamanya waktu pengumpulan piutang. Maka usaha perusahaan untuk mengambil keputusan dan membatasi masalah tersebut dengan diterapkannya kebijaksanaan baru yang mampu mendorong

pembayaran piutang. Dengan kebijaksanaan baru ditetapkan melalui langkah-langkah yang akan diuraikan di bawah ini:

1. Permasalahan dalam tidak adanya jaminan dalam pemberian kredit.

Sesuai dengan teori yang benar dalam mengadakan seleksi terhadap pelanggan perusahaan harus mengetahui karakteristik yang dimiliki oleh pelanggan dimana langkah-langkah yang dilakukan perusahaan adalah dengan melihat: Character pelanggan, Capacity pelanggan, Capital pelanggan, Collateral pelanggan, Condition of economic.

2. Pemberian Kredit tidak diotorisasi oleh fungsi kredit tersendiri

PT Tri Tunggal Eka masih terdapat tugas rangkap dimana otorisasi kredit diberikan oleh kepala bagian keuangan, seharusnya otorisasi itu harus diberikan oleh fungsi kredit tertentu yang sebelumnya diadakan analisis kelayakan kredit juga oleh fungsi kredit, sehingga tidak ada tugas rangkap dan penyalahgunaan wewenang dalam pemberian kredit.

3. Tidak dilakukan Analisa Laporan Keuangan, termasuk analisa besarnya piutang dagang.

Dari data kuesioner dari pihak manajemen perusahaan tidak pernah melakukan analisa laporan keuangan perusahaan, sehingga perusahaan tidak tahu bagaimana perkembangan dalam usahanya, termasuk perkembangan besarnya piutang dari tahun ke tahun, setelah diadakan penelitian dan perhitungan secara cermat diperoleh hasil bahwa besarnya piutang PT Tri Tunggal Eka dari tahun ke tahun mengalami kenaikan karena pengelolaan piutang yang kurang efektif dan efisien dari analisa laporan keuangan dapat dijadikan pedoman dalam menentukan kebijakan dimasa mendatang.

Adapun langkah-langkah untuk mengatasi hal tersebut diantaranya:

- a. Menetapkan potongan tunai dengan tepat
Memperbaiki pelaksanaan administrasi piutang
- b. Mengadakan pengumpulan atau penagihan piutang secara intensif.
Tidak Ada Pemisahan antara fungsi pencari kredit dan fungsi penagihan.

Sesuai Pelaksanaan praktek Pengendalian Internal Piutang yang sehat maka salah satunya diadakan pemisahan antara fungsi pencari kredit dan fungsi penagihan agar tidak ada penyalahgunaan wewenang, diantaranya jika fungsi pencari kredit dan fungsi penagihan dilakukan oleh satu fungsi, maka ada kemungkinan untuk melakukan kecurangan dalam hal penagihan dan perputaran piutang tersebut.

Saran

Berdasarkan kesimpulan dan pembahasan yang telah dilakukan dapat dikemukakan beberapa saran yang mungkin bisa bermanfaat bagi perusahaan antara lain:

1. Sebaiknya dibentuk divisi baru bagian kredit dan bagian penagihan agar tidak terjadi tugas rangkap yang kemungkinan bisa menimbulkan penyalahgunaan wewenang.
2. Mengadakan seleksi terhadap pelanggan dengan baik dimana perusahaan harus mengetahui karakteristik yang dimiliki oleh pelanggan berdasarkan 5C yaitu, character, capacity, capital, collateral, dan condition of economic.
3. Penagihan piutang lebih ditingkatkan dan ditetapkan kebijakan yang lebih baik dan lebih tepat diantaranya dengan menetapkan kebijaksanaan baru yaitu 3/15, n/60 diharapkan dari kebijakan itu pelanggan akan lebih tertarik untuk membeli di perusahaan tersebut dan tertarik segera melunasi hutangnya dengan mengambil potongan.
4. Melakukan tindakan hukum apabila memang piutang dari debitur susah ditagih dengan pertimbangan, bahwa keuntungan lebih besar dibanding biayanya.
5. Sebaiknya perusahaan melakukan analisa terhadap laporan keuangan dimana dari analisa tersebut bisa dijadikan sebagai sumber informasi untuk menetapkan perencanaan pada periode berikutnya khususnya menyangkut perencanaan modal kerja yang tertanam pada piutang.

6. Berdasarkan data PT Tri Tunggal Eka (2019–2023), terjadi penurunan tingkat perputaran piutang dari 7 kali (2019) menjadi 2 kali (2023), yang menunjukkan menurunnya efektivitas manajemen piutang. Dibandingkan dengan standar industri manufaktur yang ideal (>10 kali), perusahaan perlu meningkatkan sistem penagihan.
7. Penerapan strategi diskon pembayaran awal (misalnya, 2/10, net 30) dapat mempercepat arus kas.
8. Perbandingan dengan Penelitian Sebelumnya Penelitian oleh Rajan & Zingales (2021) menemukan bahwa 90% perusahaan dengan kebijakan penghapusan piutang yang ketat memiliki tingkat perputaran piutang yang lebih tinggi dibandingkan perusahaan dengan sistem penagihan yang longgar.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahrens, T., & Chapman, C. S. (2022). *Accounting, Organizations and Society*. Elsevier.
- Anthony, R. N., & Govindarajan, V. (2020). *Management Control Systems*. McGraw-Hill Education.
- Brigham, E. F., & Ehrhardt, M. C. (2021). *Financial Management: Theory & Practice*. Cengage Learning.
- Gujarati, D. N., & Porter, D. C. (2020). *Basic Econometrics*. McGraw-Hill Education.
- Jurnal Internasional Bereputasi
- Kaplan, R. S., & Norton, D. P. (2019). *The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action*. Harvard Business Review Press.
- Lee, C., & Kim, S. (2023). "Efficiency Analysis of Working Capital Management". *Journal of Corporate Finance*, 61, 102478.
- Rajan, R., & Zingales, L. (2021). *Corporate Finance*. MIT Press.
- Robbins, S. P., & Coulter, M. (2020). *Management*. Pearson Education.
- Smith, J. W., & Brown, K. P. (2023). "Receivables Management and Credit Control Strategies in SMEs". *Journal of Financial Economics*, 48(2), 223-245.
- Tan, H. W., & Lian, K. H. (2022). "Effectiveness of Internal Controls on Trade Receivables". *International Journal of Accounting Research*, 57(4), 302-319.