

ANALISIS EFEKTIVITAS MANAJEMEN PIUTANG MELALUI RATA-RATA PENGUMPULAN PIUTANG, RASIO TUNGGAKAN, DAN RASIO PENAGIHAN PADA UMKM *COFFEE SHOP PT X TAHUN 2025*

¹Anisya Khusumadewi, ²Angga Sanita Putra, ³Nesti Hapsari, ⁴Achmad Nawawi,
⁵Madjidainun Rahma

¹D3 Akuntansi, Universitas Singaperbangsa Karawang, Karawang

E-mail: ¹2310630030013@student.unsika.ac.id, ²angga@fe.unsika.ac.id,
³nesti.hapsari@fe.unsika.ac.id, ⁴achmad.nawawi@staff.unsika.ac.id,
⁵madjidainun.rahma@fe.unsika.ac.id

ABSTRAK

Penjualan kredit pada UMKM *Coffee Shop* PT X tahun 2025 mencatat 1.107 faktur dengan total nilai Rp515.959.800, namun ditemukan 41 faktur senilai Rp45.930.000 yang belum lunas per 31 Desember 2025 dengan pola akumulasi yang fluktuatif sepanjang tahun, termasuk lonjakan kritis pada bulan September sebesar Rp16.285.000. Kondisi ini mengindikasikan adanya inkonsistensi dalam sistem pemantauan piutang yang memerlukan evaluasi terstruktur berbasis data aktual. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif dengan menganalisis seluruh data transaksi kredit aktual periode Januari hingga Desember 2025. Data dikumpulkan melalui dokumentasi, observasi langsung, dan studi pustaka. Ketiga instrumen, yaitu rata-rata pengumpulan piutang, rasio tunggakan, dan rasio penagihan diterapkan secara terpadu karena masing-masing memiliki fokus pengukuran yang berbeda namun saling melengkapi. Hasil penelitian menunjukkan rata-rata pengumpulan piutang sebesar 2,71, hari kategori sangat efektif, rasio tunggakan tahunan sebesar 8,90%, kategori sangat baik namun melonjak menjadi 23,63% pada bulan September kategori kurang baik, dan rasio penagihan sebesar 91,10%, kategori sangat efektif. Secara keseluruhan efektivitas manajemen piutang berada dalam kategori sangat efektif, namun analisis bulanan mengungkap kelemahan sistematis yang tersembunyi di balik angka agregat tersebut. Temuan ini membuktikan bahwa pendekatan multi-instrumen dengan evaluasi berkala mampu mengungkap kelemahan yang tidak terdeteksi apabila hanya menggunakan satu instrumen atau penilaian tahunan saja.

Kata kunci: *Manajemen Piutang; Rata-rata Pengumpulan Piutang; Rasio Tunggakan; Rasio Penagihan; Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Coffee Shop PT X; Efektivitas.*

ABSTRACT

Credit sales at the Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) *Coffee Shop* in PT X 2025 totaled 1,107 invoices with a total value of Rp515,959,800, however, 41 invoices totaling Rp45,930,000 were found to be outstanding as of December 31, 2025, with a fluctuating accumulation pattern throughout the year, including a critical spike in September amounting to Rp16,285,000. This situation indicates inconsistencies in the

accounts receivable monitoring system, which requires a structured evaluation based on actual data. This study employs a quantitative descriptive approach by analyzing all actual credit transaction data from January through December 2025. Data was collected through documentation, direct observation, and literature review. The three instruments average collection days, delinquency ratio, and collection ratio were applied in an integrated manner because each has a different measurement focus yet complements one another. The results show an average accounts receivable collection period of 2.71 days (classified as highly effective), an annual delinquency ratio of 8.90% (classified as very good) but surging to 23.63% in September (classified as poor), and a collection ratio of 91.10% (classified as highly effective). Overall, accounts receivable management effectiveness falls into the “very effective” category; however, monthly analysis reveals systematic weaknesses hidden behind these aggregate figures. These findings demonstrate that a multi-instrument approach with periodic evaluations can uncover weaknesses that would remain undetected if only a single instrument or annual assessment were used.

Keywords: *Accounts Receivable Management; Average Collection Period; Delinquency Ratio; Collection Ratio; Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) Coffee Shop in PT X; Effectiveness.*

1. PENDAHULUAN

Penjualan kredit menjadi salah satu strategi yang dapat memperluas pasar dan mempertahankan hubungan dengan pelanggan. Namun, penjualan kredit juga menimbulkan piutang yang harus dikelola agar dapat segera dikonversi menjadi kas. Piutang yang terlambat tertagih dapat menahan modal kerja dan mengganggu kemampuan usaha memenuhi kebutuhan operasional. Oleh karena itu, manajemen piutang tidak hanya berkaitan dengan pencatatan, tetapi juga mencakup pemantauan, penagihan, dan pengendalian risiko piutang bermasalah (Rianingsih dkk., 2023).

Pada UMKM Coffee Shop PT X, transaksi penjualan kredit selama tahun 2025 menunjukkan volume yang cukup besar. Terdapat 1.107 faktur dengan total nilai Rp515.959.800. Dari keseluruhan transaksi tersebut, 41 faktur senilai Rp45.930.000 masih belum lunas pada akhir tahun. Permasalahan piutang menunjukkan pola yang berfluktuasi. Pada Januari terdapat 2 faktur belum lunas senilai Rp4.385.000, sedangkan pada September jumlahnya meningkat menjadi

12 faktur dengan nilai Rp16.285.000. Kondisi tersebut menunjukkan perlunya evaluasi yang tidak hanya melihat hasil agregat tahunan, tetapi juga perubahan kondisi piutang secara berkala. (Zulna dkk., 2023).

Penelitian terdahulu menunjukkan bahwa efektivitas pengelolaan piutang dapat dinilai melalui berbagai indikator, seperti periode rata-rata pengumpulan piutang, rasio tunggakan, dan rasio penagihan. Rianingsih dkk. (2023). menunjukkan bahwa efektivitas manajemen piutang berkaitan dengan kemampuan perusahaan dalam mengendalikan piutang dan mendukung kinerja keuangan. Sementara itu, Zulna dkk. (2023) menggunakan rasio perputaran piutang dan periode rata-rata pengumpulan piutang sebagai dasar penilaian efektivitas kebijakan kredit. Namun, penggunaan beberapa indikator secara terpadu dengan melihat kondisi piutang secara bulanan masih penting dilakukan, karena hasil pengukuran tahunan dapat menutupi adanya periode tertentu yang mengalami peningkatan tunggakan. Oleh karena itu, penelitian ini menggabungkan rata-rata pengumpulan

piutang, rasio tunggakan, dan rasio penagihan serta meninjau fluktuasi piutang bulanan untuk memberikan penilaian yang lebih menyeluruh terhadap efektivitas manajemen piutang pada UMKM Coffee Shop PT X tahun 2025.

Berdasarkan kondisi tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis rata-rata pengumpulan piutang, mengukur rasio tunggakan, mengukur rasio penagihan, dan menentukan efektivitas manajemen piutang secara keseluruhan pada UMKM Coffee Shop PT X tahun 2025. Penelitian diharapkan dapat memberikan gambaran objektif mengenai kondisi piutang dan menjadi dasar evaluasi pengelolaan piutang pada usaha yang diteliti.

2. LANDASAN TEORI

Akuntansi Manajemen

Akuntansi manajemen adalah proses mengidentifikasi, mengukur, mengumpulkan, menganalisis, menyusun, dan menyampaikan informasi keuangan yang digunakan oleh pihak manajemen internal sebagai dasar untuk perencanaan, pengendalian, dan pengambilan keputusan. Menurut Firmansyah dkk. (2020), akuntansi manajemen merupakan sistem informasi yang menghasilkan laporan keuangan dan non-keuangan untuk kepentingan manajemen internal, berbeda dengan akuntansi keuangan yang lebih berorientasi pada pelaporan eksternal. Rosidah dkk. (2018) menambahkan bahwa akuntansi manajemen berorientasi pada penyajian informasi yang relevan, tepat waktu, dan akurat guna membantu manajemen dalam mengoptimalkan pelaksanaan fungsi perencanaan dan pengendalian.

Piutang Usaha

Piutang Usaha (*accounts receivable*) adalah tagihan yang dimiliki perusahaan kepada pihak lain yang berasal dari penjualan barang

atau jasa secara kredit, dimana perusahaan telah menyerahkan barang atau jasa, tetapi belum menerima pembayaran secara tunai. Hak perusahaan atas uang yang akan diterima di masa depan merupakan salah satu komponen penting dari aset lancar dalam neraca, salah satunya adalah piutang usaha (Purba dkk., 2023). Dalam praktik akuntansi, piutang usaha diklasifikasikan sebagai aset lancar karena diperkirakan akan diubah menjadi uang tunai dalam jangka pendek, umumnya dalam satu siklus operasi normal atau kurang dari satu tahun. Sari dan Priyawan (2023) menguraikan bahwa besarnya piutang usaha sangat bergantung pada kebijakan kredit yang diterapkan perusahaan dan karakteristik pelanggan yang dilayani. Objek analisis dalam penelitian ini dibatasi pada piutang usaha yang muncul dari penjualan produk kopi secara kredit oleh Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Coffee Shop PT X.

Manajemen Piutang

Manajemen piutang sangat penting dalam mengatur keuangan perusahaan. Ini berkaitan langsung dengan kemampuan perusahaan untuk mengubah penjualan kredit menjadi uang yang nyata. Rianingsih dkk. (2023) mendefinisikan manajemen piutang sebagai serangkaian kebijakan dan prosedur yang dirancang untuk menentukan kepada siapa kredit diberikan, berapa batas kreditnya, dan bagaimana cara menagihnya kembali secara efisien. Ini berarti manajemen piutang bukan hanya tugas administratif, melainkan bagian penting dari strategi keuangan yang memengaruhi likuiditas dan profitabilitas perusahaan.

Manajemen piutang yang baik akan memastikan bahwa hak tagih perusahaan dapat direalisasikan

menjadi arus kas masuk secara tepat waktu. Nurdahlia dkk. (2023)

$$\text{Average Collection Period} = \frac{365}{\text{Perputaran Piutang}}$$

memastikan bahwa piutang dicatat secara akurat, ditagih secara tepat waktu, dan dilindungi dari risiko kehilangan atau manipulasi. Dengan demikian, manajemen piutang yang efektif memerlukan integrasi antara kebijakan yang tepat, prosedur yang terstandar, serta pengawasan yang berkelanjutan.

Dalam manajemen risiko, pengelolaan piutang merupakan bagian dari pengelolaan risiko kredit. Ini berarti melakukan upaya terstruktur untuk mengurangi risiko kerugian akibat pelanggan yang tidak mampu atau tidak mau membayar tagihan mereka. Setiap keputusan untuk memberikan kredit harus mempertimbangkan dua hal, yaitu potensi keuntungan dari penjualan jika kredit diberikan dan risiko kerugian jika pelanggan tidak membayar.

Pengelolaan piutang yang baik harus bisa menyeimbangkan kedua hal ini dengan tepat. Jadi, tujuannya adalah meminimalkan kerugian tanpa mengorbankan potensi pendapatan dari penjualan. Dengan cara ini, perusahaan bisa lebih stabil dan terhindar dari masalah keuangan yang bisa timbul dari piutang yang tidak tertagih.

Instrumen Pengukuran Efektivitas Manajemen Piutang

1) Rata-rata Pengumpulan Piutang (*Average Collection Period*)

Rata-rata Pengumpulan Piutang adalah rasio keuangan yang dipakai untuk mengukur jumlah hari rata-rata yang dibutuhkan perusahaan untuk mengubah piutang usaha menjadi kas sejak tanggal penjualan kredit dilakukan (Zulna dkk., 2023).

$$\text{Perputaran Piutang} = \frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Rata - rata Piutang}}$$

2) Rasio Tunggakan (*Delinquency Ratio*)

Rasio tunggakan (*delinquency ratio*) merupakan rasio keuangan yang mengukur berapa persen piutang yang sudah melewati batas waktu pembayaran yang ditentukan terhadap total piutang usaha pada suatu periode tertentu (Sari dan Priyawan, 2023).

$$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{\text{Saldo Piutang Tak Tertagih}}{\text{Total Piutang}} \times 100\%$$

3) Rasio Penagihan (*Collection Ratio*)

Rasio penagihan adalah rasio keuangan yang mengukur sejauh mana suatu perusahaan berhasil menagih piutangnya dalam periode waktu tertentu, dan rasio ini secara langsung mencerminkan keefektifan proses serta prosedur penagihan yang diterapkan (Werita dan Nofrialdi, 2021).

$$\text{Rasio Penagihan} = \frac{\text{Piutang yang Berhasil Ditagih}}{\text{Total Piutang yang Harus Ditagih}} \times 100\%$$

3. METODOLOGI

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif. Objek penelitian adalah piutang usaha yang timbul dari transaksi penjualan kredit pada UMKM Coffee Shop PT X selama Januari hingga Desember 2025. Data yang digunakan merupakan data aktual seluruh transaksi kredit, sehingga penelitian menggunakan seluruh populasi transaksi yang tersedia.

Data dikumpulkan melalui dokumentasi, observasi, dan studi pustaka. Dokumentasi digunakan untuk memperoleh data transaksi penjualan kredit, tanggal pelunasan, status pembayaran, dan tanggal jatuh tempo. Data yang dianalisis terdiri atas 1.107 faktur penjualan kredit dengan total nilai Rp515.959.800. Observasi digunakan untuk memahami proses

pencatatan dan penagihan yang diterapkan, sedangkan studi pustaka digunakan untuk memperkuat dasar konseptual dan kriteria penilaian.

Analisis dilakukan secara bertahap. ACP dihitung melalui perputaran piutang dan kemudian dikonversi menjadi jumlah hari dengan membagi 365 hari dengan perputaran piutang. Rasio tunggakan dihitung dari piutang yang telah melewati jatuh tempo dibandingkan total piutang. Rasio penagihan dihitung dari piutang yang berhasil ditagih dibandingkan total piutang yang harus ditagih. Ketiga indikator kemudian dibandingkan dengan standar penilaian dan disintesis untuk menentukan efektivitas manajemen piutang secara keseluruhan.

Selain analisis tahunan, penelitian meninjau data bulanan untuk mengidentifikasi fluktuasi yang dapat tertutup oleh angka agregat. Pendekatan ini penting karena nilai rata-rata tahunan yang baik belum tentu menunjukkan bahwa seluruh periode bebas dari masalah piutang.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Rekapitulasi Data Piutang

Tabel 1. Rekapitulasi Data Piutang Per Bulan Tahun 2025

Bulan	Jumlah Faktur	Total Piutang (Rp)	Faktur Belum Lunas	Nilai Faktur Belum Lunas
Januari	10	10.077.000	2	4.385.000
Februari	20	8.943.000	0	-
Maret	47	20.036.000	5	3.443.000
April	93	39.425.000	0	-
Mei	86	37.783.000	3	2.355.000
Juni	127	64.169.500	8	7.338.500
Juli	149	63.603.500	7	7.277.500
Agustus	132	57.329.000	4	4.846.000
September	126	68.914.000	12	16.285.000
Oktober	114	44.925.800	0	-
November	108	52.284.000	0	-
Desember	95	48.470.000	0	-
Total	1.107	515.959.800	41	45.930.000

Tabel 1 menunjukkan bahwa total penjualan kredit tahun 2025 mencapai Rp515.959.800 dari 1.107 faktur.

Sebanyak 41 faktur senilai Rp45.930.000 belum lunas pada akhir periode. Dengan demikian, sebagian besar transaksi telah berhasil ditagih, tetapi terdapat konsentrasi tunggakan pada beberapa bulan. Kondisi paling menonjol terjadi pada September dengan 12 faktur belum lunas senilai Rp16.285.000. Sebaliknya, Februari, April, Oktober, November, dan Desember tidak menunjukkan faktur belum lunas dalam rekapitulasi bulanan.

Rata-rata Pengumpulan Piutang (Average Collection Period)

Perhitungan perputaran piutang dan ACP tahun 2025 adalah sebagai berikut:

$$\text{Perputaran Piutang} = \frac{515.959.800}{3.827.500} = 134,80 \text{ Kali}$$

$$\text{Average Collection Period} = \frac{365}{134,80} = 2,71 \text{ Hari}$$

Tabel 2. Hasil Penilaian Rata-rata Pengumpulan Piutang

Indikator	Hasil	Standar	Kategori
ACP	2,71 Hari	≤30 Hari	Sangat Efektif

Total penjualan kredit selama tahun 2025 adalah Rp515.959.800. Saldo piutang awal tahun adalah Rp0, sedangkan saldo piutang akhir tahun yang tercatat adalah Rp45.930.000. Berdasarkan perhitungan dalam tugas akhir, rata-rata pengumpulan piutang diperoleh sebesar 2,71 hari.

Rasio Tunggakan (Delinquency Ratio)

Rasio tunggakan secara agregat tahunan dihitung sebagai berikut:

$$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{45.930.000}{515.959.800} \times 100\% = 8,90\%$$

Rasio tunggakan secara bulanan pada bulan September dihitung sebagai berikut:

$$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{16.285.000}{68.914.000} \times 100\% = 23,63\%$$

Tabel 3. Hasil Penilaian Rasio Tunggakan

Tahunan	8,90%	Sangat Baik
September	23,63%	Kurang Baik

Meskipun rasio tahunan sangat baik, analisis bulanan memperlihatkan anomali pada September. Rasio tunggakan mencapai 23,63% dan masuk kategori kurang baik. Pada bulan tersebut terdapat 12 faktur belum lunas dengan nilai Rp16.285.000. Temuan ini menunjukkan bahwa evaluasi tahunan saja dapat menyembunyikan periode ketika risiko piutang meningkat tajam. Rasio tunggakan yang rendah secara tahunan belum cukup untuk menyatakan bahwa sistem pengendalian piutang telah konsisten sepanjang tahun.

Analisis umur piutang dalam tugas akhir juga digunakan untuk memperdalam identifikasi piutang yang telah melewati jatuh tempo. Pendekatan tersebut membantu manajemen melihat lama keterlambatan dan menentukan prioritas penagihan. Dengan demikian, pemantauan umur piutang secara berkala diperlukan agar piutang yang mulai menunggak dapat segera ditindaklanjuti.

Rasio Penagihan

Rasio penagihan secara tahunan dihitung sebagai berikut:

$$\text{Rasio Penagihan} = \frac{470.029.800}{515.959.800} \times 100\% = 91,10\%$$

Tabel 4. Hasil penilaian rasio penagihan

Indikator	Hasil	Standar	Kategori
Rasio Penagihan	91,10%	≥90%	Sangat Efektif

Rasio penagihan menunjukkan tingkat keberhasilan fungsi penagihan dalam merealisasikan piutang menjadi kas. Berdasarkan perhitungan penelitian, rasio penagihan tahun 2025 adalah 91,10%. Nilai tersebut termasuk kategori sangat efektif karena berada di atas batas 90%. Hasil ini menunjukkan bahwa sebagian besar piutang yang menjadi beban penagihan berhasil direalisasikan.

Walaupun demikian, rasio penagihan tahunan tetap perlu ditafsirkan bersama pola bulanan.

Kinerja penagihan mengalami fluktuasi dan titik terlemah berkaitan dengan akumulasi piutang pada September. Dengan adanya 41 faktur belum lunas senilai Rp45.930.000, masih terdapat ruang perbaikan pada pemantauan pelanggan yang mengalami keterlambatan. Evaluasi berkala terhadap prosedur penagihan diperlukan agar hasil sangat efektif dapat dipertahankan secara konsisten (Werita dan Nofrialdi, 2021).

Efektivitas Manajemen Piutang Secara Keseluruhan

Tabel 5. Rekapitulasi efektivitas manajemen piutang tahun 2025

Instrumen	Periode	Hasil	Kategori
ACP	Tahunan	2,71 Hari	Sangat Efektif
Rasio Tunggakan	Tahunan	8,90%	Sangat Baik
Rasio Tunggakan	September	23,63%	Kurang Baik
Rasio Penagihan	Tahunan	91,10%	Sangat Efektif

Ketiga instrumen menunjukkan bahwa efektivitas manajemen piutang secara agregat berada pada kategori sangat efektif. ACP sebesar 2,71 hari menunjukkan kecepatan pengumpulan yang sangat baik, rasio tunggakan tahunan 8,90% menunjukkan proporsi piutang bermasalah yang relatif rendah, dan rasio penagihan 91,10% menunjukkan keberhasilan fungsi penagihan. Hasil tersebut mendukung penggunaan pendekatan multi-instrumen karena setiap indikator memberikan informasi yang berbeda.

Namun, hasil bulanan memberikan temuan yang lebih kritis. Lonjakan rasio tunggakan pada September menjadi 23,63% menunjukkan adanya kelemahan yang tidak terlihat dari angka tahunan. Dengan demikian, efektivitas manajemen piutang pada UMKM Coffee Shop PT X dapat dinilai sangat efektif secara keseluruhan, tetapi belum sepenuhnya konsisten pada setiap bulan. Evaluasi berkala, pemantauan umur piutang, dan tindak lanjut terhadap faktur yang melewati jatuh tempo tetap diperlukan. Temuan ini sejalan dengan pandangan bahwa satu indikator tidak cukup

untuk menggambarkan kondisi piutang secara menyeluruh. ACP dapat menunjukkan kecepatan rata-rata, tetapi tidak menunjukkan konsentrasi tunggakan. Rasio tunggakan menunjukkan kualitas piutang yang bermasalah, tetapi tidak langsung menggambarkan kecepatan konversi seluruh piutang menjadi kas. Rasio penagihan menunjukkan keberhasilan fungsi penagihan, tetapi juga perlu dibaca bersama distribusi umur piutang. Oleh karena itu, integrasi ketiga indikator memberikan diagnosis yang lebih lengkap.

5. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis, rata-rata pengumpulan piutang pada UMKM Coffee Shop PT X tahun 2025 adalah 2,71 hari dan termasuk kategori sangat efektif karena jauh lebih pendek daripada termin kredit 30 hari. Rasio tunggakan tahunan sebesar 8,90% termasuk kategori sangat baik, tetapi pada September meningkat menjadi 23,63% dan termasuk kategori kurang baik. Rasio penagihan sebesar 91,10% termasuk kategori sangat efektif. Secara keseluruhan, manajemen piutang UMKM Coffee Shop PT X tahun 2025 berada dalam kategori sangat efektif berdasarkan integrasi ketiga indikator tersebut. Fluktuasi yang terjadi pada bulan September memperlihatkan bahwa meskipun efektivitas tahunan secara akumulatif terlihat baik, pengawasan piutang sebenarnya belum berjalan secara konsisten. Pendekatan multi-instrumen dan evaluasi berkala diperlukan agar potensi piutang bermasalah dapat terdeteksi lebih awal.

6. UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis menyampaikan terima kasih kepada Universitas Singaperbangsa Karawang, dosen pembimbing, serta pemilik dan seluruh

karyawan UMKM Coffee Shop PT X yang telah memberikan izin, data, informasi, dan dukungan selama proses penelitian. Terima kasih juga disampaikan kepada seluruh pihak yang telah membantu penyelesaian penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- 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>
- Aznedra, & Putra, R. E. (2020). ANALISIS PENGENDALIAN PIUTANG TAK TERTAGIH BERDASARKAN UMUR PIUTANG TERHADAP KINERJA LAPORAN KEUANGAN PADA PT. BESTINDO PERSADA. 14(2), 35–44.
- Firmansyah, D., Saepuloh, D., Dwinanto, & Dwinanto Priyo Susetyo. (2020). *Akuntansi Manajemen* (A. Khusaeni, Ed.; 1st ed.). PT. Bidara Cendekia Ilmi Nusantara Jl.
- Fitriani, E., Oktariansyah, & Putra, A. E. (2021). Analisis Kredit Macet Berdasarkan Umur Piutang Pada PT Mandala Multifinance Tbk. 3(2), 156–170. <https://jurnal.univpgri-palembang.ac.id/index.php/mediasi/article/view/5489>
- Gery, M. H., Oktaviani, N., Wati, H., & Sudirman. (2024). Pengaruh Perputaran Kas dan Perputaran Piutang terhadap Profitabilitas Pada UMKM di Kota Pariaman. *Jurnal Informatika Ekonomi Bisnis*, 6, 113–117. <https://doi.org/10.37034/infv6i1.822>
- Ginting, C. A. B., & Ruzikna. (2024). Analisis Manajemen Keuangan Pada UMKM (Studi Kasus Warung Ayam Geprek di Kelurahan Simpang Baru Kota Pekanbaru). *ECo-Buss*, 7(1), 522–533.
- Gunardi, Aripah, T., Rahmawati, W., Ibrahim, A., & Keizer, H. de. (2024). ANALISIS

- PIUTANG TAK TERTAGIH TERHADAP PERPUTARAN PIUTANG PADA PT ASTRA INTERNASIONAL TBK TAHUN 2018-2022. *Jurnal Ekonomi Bisnis Dan Manajemen (Eko-Bisma)*, 3(1), 237–252.
<https://doi.org/10.58268/eb.v3i1.85>
- Hastuti, P., Nurofik, A., Purnomo, A., Hasibuan, A., & Aribowo, H. (2020). Kewirausahaan UMKM. In *Paper Knowledge . Toward a Media History of Documents* (1st ed.). Yayasan Kita Menulis.
- Ishak, T. I., & Tomu, A. (2022). ANALISIS EFEKTIVITAS DAN EFISIENSI PENGELOLAAN PIUTANG PADA EMERALD HOTEL TIMIKA Tika. *Ulet*, VI(2), 90–109.
- Mustofah, N. T., & Cahyadi, N. (2022). ANALISIS PIUTANG TAK TERTAGIH BERDASARKAN UMUR PIUTANG PADA PT KAWASAN INDUSTRI GRESIK. *KINERJA Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 5(1), 62–74.
<https://doi.org/10.56799/ekoma.v3i6.4977>
- Nurdahlia, N., Sugianto, & Harahap, R. D. (2023). ANALISIS EFEKTIFITAS PENGENDALIAN INTERNAL PIUTANG DALAM MENGHINDARI RISIKO KERUGIAN PIUTANG TAK TERTAGIH PT. ABC. *Jurnal Masharif Al-Syariah*, 8(30), 159–176.
- Nuria, I., Daryati, E., & Ferdian, T. (2021). ANALISIS EFEKTIFITAS PENGELOLAAN DAN SISTEM PENGENDALIAN PIUTANG PADA KOPERASI PEGAWAI RI (KP-RI) SAGURISI KABUPATEN BUNGO PERIODE 2017-2019. 1(2).
- Prakoso, M. K., & Reviandani, W. (2022). EFEKTIVITAS PENGELOLAAN DAN PENGENDALIAN PIUTANG DALAM UPAYA MEMINIMALISIR PIUTANG TAK TERTAGIH PADA PT. ADP. 11(3), 848–861.
<https://stiemuttaqien.ac.id/ojs/index.php/OJS/article/view/1118/804>
- Purba, R., Nugroho, L., Santoso, A., Hasibuan, R., Munir, A., Suyati, S., Azmi, Z., & Supriadi, Y. (2023). *KEUANGAN* (M. E. Diana Purnama Sari, S.E., Ed.; 1st ed.). PT GLOBAL EKSEKUTIF TEKNOLOGI Anggota IKAPI No. 033/SBA/2022.
- Putra, R. E., Aznedra, & Mulyati, S. (2022). ANALISIS PENGENDALIAN PIUTANG TAK TERTAGIH BERDASARKAN UMUR PIUTANG TERHADAP KINERJA LAPORAN KEUANGAN PADA PT. LOUISZ INTERNATIONAL Rizki. *Measurement Jurnal Akuntansi*, 16(1), 54–60.
<https://doi.org/10.33373/mja.v16i1.4059>
- Rianingsih, L. P., Saputro, E. P., & Susila, I. (2023). *Analisis Efektivitas Manajemen Piutang terhadap Kinerja Keuangan Perusahaan (Studi Kasus : PT Indo PD Mandiri)*.
<https://doi.org/http://doi.org/10.33395/emik.v7i1.12165>
- Ristanto, I. A. (2018). EVALUASI EFEKTIVITAS SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL PIUTANG DI PT SUPRALITA MANDIRI. *Jurnal Ekonomi Paradigma*, 19(02), 138–140.
- ROSIDAH, E., ALMUNAWWAROH, M., & MARLIANA, R. (2018). *Akuntansi Manajemen*. Mujahid Press.
- Rutumaleasy, S. (2022). ANALISIS EFEKTIVITAS PENGELOLAAN PIUTANG PADA PT. PLN (PERSERO) RAYON KOTA AMBON. 1(1), 122–130.
- Safitri, D. A., Muhamad Helmi, & Siringoringo, G. (2024). ANALISIS EFEKTIVITAS MANAJEMEN PIUTANG PADA PT. ELECTRONIC CITY INDONESIA Tbk. *Jurnal Ekonomi, Manajemen, Bisnis, Auditing, Dan Akuntansi*, 9(1), 23–32.
- Sari, D. R., & Priyawan, S. (2023). ANALISIS EFEKTIVITAS MANAJEMEN PIUTANG TERHADAP PENGENDALIAN PIUTANG TAK TERTAGIH PADA PT. SARAYU GARUDA ELEKTRINDO. *Journal of Student Research (JSR)*, 1(2), 190–202.
- Sugiyono. (2016). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R & D*. Bandung: Alfabeta. In *Bandung: Alfabeta*.
- Sulistiawan, T., Bramana, S. M., Anwa, Y., & Yunsepa, Y. (2021). ANALISIS PIUTANG TAK TERTAGIH TERHADAP TINGKAT

PERPUTARAN PIUTANG PADA CV SURYAMAS DI KABUPATEN OKU. *Analisis Piutang Tak Tertagih Terhadap Tingkat Perputaran Piutang Pada Cv Suryamas Di Kabupaten Oku*, 6(2).

Werita, D., & Nofrialdi, R. (2021). Analisis Efektivitas Pengelolaan Dan Sistem Pengendalian Piutang Pada PT. Dagna Medika. *Jurnal Akademi Akuntansi Indonesia Padang*, 1(1), 13–21. <https://doi.org/10.31933/prn9sa51>

Yunus, & Wijaya, R. S. (2021). Analisis Efektivitas Pengelolaan dan Sistem Pengendalian Piutang Pada PT. Gunung Naga Distribusi. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Dharma Andalas*, 23(2), 397–406.

Zalogo, E. F. (2021). Analisis Piutang Tak Tertagih terhadap Tingkat Perputaran Piutang pada CV Berlian Abadi Gunungsitoli. *Jurnal Riset Manajemen Dan Bisnis*, 6(2), 73–86.

Zulna, E. I., Novianty, I., & Hastuti. (2023). Analisis Rasio Perputaran Piutang dan Periode Rata-Rata Pengumpulan Piutang Sebagai Dasar Penilaian Efektivitas Kebijakan Kredit PT. ISAM. *Indonesian Accounting Literacy Journal*, 3(2), 180–188. <https://doi.org/10.35313/ialj.v2i2.3172>

