MUSYTARI
ISSN : 3025-9495
Neraca Akuntansi Manajemen, Ekonomi
Vol 25 No 9 Tahun 2026

ANALISIS PENGELOLAAN PIUTANG USAHA DALAM MENINGKATKAN LIKUIDITAS PERUSAHAAN (STUDI KASUS PADA INDUSTRI OTOMOTIF)

Angela Salsa Nofayansa[1], Sofie Yunida Putri[2]
Prodi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur
22013010117@student.upnjatim.ac.id

Abstract
This study aims to analyze account receivable management in improving company liquidity, with a case study at automobile industry. Accounts receivable are current assets that significantly affect cash flow and a company's ability to meet short-term obligations. Using a qualitative approach and direct interviews with the administration head and finance admin, the study found that the company has implemented structured receivables management through standard operating procedures (SOP) and intensive communication with leasing parties. Regular follow-ups are conducted to accelerate payment settlements. However, challenges such as delayed payment confirmations, document mismatches, and requests for extended due dates still occur. These delays may disrupt company liquidity and increase risks such as penalties and potential bad debts. Therefore, strengthening information systems, conducting regular evaluations, and implementing effective risk control strategies are essential for maintaining financial stability.
***Keywords:* Account Receivable, Liquidity, Leasing, Financial Management.**

Abstrak
Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengelolaan Piutang Usaha dalam meningkatkan likuiditas perusahaan, dengan studi kasus pada perusahaan industri otomotif. Piutang usaha merupakan salah satu aset lancar yang sangat memengaruhi arus kas dan kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendek. Melalui pendekatan kualitatif dan wawancara langsung dengan kepala administrasi dan admin keuangan, ditemukan bahwa perusahaan telah menerapkan pengelolaan piutang yang terstruktur melalui Standar Operasional Prosedur (SOP) dan komunikasi intensif dengan pihak leasing. Proses follow up dilakukan secara rutin untuk mempercepat pelunasan tagihan. Namun, masih terdapat kendala seperti keterlambatan konfirmasi pelunasan, ketidaksesuaian dokumen, dan permintaan perpanjangan jatuh tempo. Dampak dari keterlambatan ini dapat mengganggu likuiditas perusahaan dan menimbulkan risiko tambahan seperti penalti dan potensi piutang tak tertagih. Oleh karena itu, penguatan sistem informasi, evaluasi berkala, serta pengendalian risiko piutang menjadi strategi penting dalam menjaga stabilitas keuangan perusahaan.
Kata Kunci: *Piutang Usaha, Likuiditas, Leasing, Manajemen Keuangan*.

Article history
Received: Agustus 2026
Reviewed: Agustus 2026
Published: Agustus 2026

Plagirism checker no 80
Copyright : author
Publish by : musytari

This work is licensed under a creative commons attribution-noncommercial 4.0 international license

PENDAHULUAN

Dalam menjalankan aktivitas operasional, setiap perusahaan memerlukan pengelolaan keuangan yang baik untuk menjaga stabilitas arus kas dan kemampuan membayar kewajiban jangka pendek. Salah satu unsur penting dalam manajemen keuangan adalah pengelolaan usaha. Piutang usaha timbul sebagai akibat dari penjualan barang atau jasa secara kredit kepada pelanggan. Apabila pengelolaan piutang tidak dilakukan secara optimal, maka dapat

berdampak pada meningkatnya piutang tak tertagih, membebani biaya perusahaan, serta menurunkan tingkat likuiditas.

Likuiditas merupakan indikator penting bagi perusahaan dalam menilai kemampuannya untuk memenuhi kewajiban finansial tepat waktu. Semakin baik pengelolaan piutang usaha, maka semakin cepat perusahaan memperoleh arus kas masuk dari leasing, sehingga mampu mendukung kelancaran operasional dan menghindari masalah kekurangan dana. Oleh karena itu, perusahaan dituntut untuk memiliki kebijakan kredit yang efektif, prosedur penagihan yang terstruktur, serta pengendalian internal yang memadai guna meminimalkan risiko piutang tak tertagih.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis bagaimana pengelolaan piutang usaha berperan dalam meningkatkan likuiditas perusahaan. Dengan memahami hubungan keduanya, diharapkan perusahaan dapat merumuskan strategi manajemen piutang yang lebih efisien dan mendukung keberlanjutan usaha dalam jangka panjang.

TINJAUAN PUSTAKA

Piutang Usaha (*Account Receivable*)

Piutang usaha (accounts receivable) merupakan salah satu komponen penting dalam laporan keuangan perusahaan, terutama yang berkaitan dengan penjualan secara kredit. Dalam perspektif akuntansi, piutang usaha diakui sebagai aset lancar yang mencerminkan klaim perusahaan terhadap pihak luar akibat transaksi penjualan barang atau jasa secara kredit. Menurut Wijayanti & Martono (2019), piutang timbul karena adanya kesepakatan antara kreditur dan debitur, yang mana pihak kreditur memberikan jasa atau barang terlebih dahulu dan pembayaran dilakukan belakangan. Piutang ini menjadi indikator penting bagi perusahaan dalam menilai efisiensi operasional dan efektivitas pengelolaan keuangan.

Dalam konteks yang lebih luas, pengelolaan piutang usaha juga berkaitan dengan prinsip keberlanjutan (sustainability). Menurut Al-mahmoud & Haitham (2020), keberlanjutan dalam manajemen piutang mencakup aspek transparansi, akuntabilitas, dan perencanaan keuangan jangka panjang. Ketika perusahaan mampu mengelola piutang dengan baik misalnya melalui pencatatan tepat waktu, pengurangan piutang tak tertagih, serta evaluasi terhadap profil debitur maka hal ini akan meningkatkan kepercayaan investor terhadap stabilitas keuangan perusahaan. Studi mereka menunjukkan bahwa manajemen piutang yang buruk, seperti piutang tak tertagih yang tinggi atau informasi keuangan yang tidak transparan, berpotensi menurunkan nilai perusahaan dimata investor, terutama yang mengandalkan informasi non-keuangan dalam pengambilan keputusan.

Lebih lanjut, keberlanjutan dalam praktik akuntansi, termasuk pengelolaan piutang, tidak hanya berdampak pada kinerja keuangan, tetapi juga pada reputasi dan posisi kompetitif perusahaan. Dengan integrasi prinsip keberlanjutan, manajemen piutang tidak lagi semata-mata urusan akuntansi teknis, melainkan bagian dari strategi perusahaan untuk menjaga stabilitas jangka panjang, efisiensi operasional, dan kepercayaan stakeholder. Dalam hal ini, penggabungan pendekatan konservatif seperti cadangan kerugian piutang dengan praktik pelaporan berkelanjutan akan menciptakan sistem yang lebih adaptif terhadap tantangan global, seperti krisis keuangan atau penurunan daya beli konsumen.

Dengan demikian, kajian teoritis mengenai piutang usaha tidak hanya mencakup pengakuan dan pencatatan, tetapi juga menyentuh aspek kontrol risiko dan keberlanjutan.

Sinergi antara prinsip akuntansi keuangan konvensional dan prinsip keberlanjutan menjadi keharusan bagi perusahaan yang ingin bertahan di tengah tantangan ekonomi global dan ekspektasi pasar yang semakin kompleks.

Pengelolaan Piutang Usaha (*Account Receivable*)

Pengelolaan piutang usaha (account receivable management) merupakan aspek vital dalam manajemen modal kerja (working capital management) yang secara langsung

memengaruhi likuiditas dan profitabilitas perusahaan. Dalam konteks ini, piutang usaha diklasifikasikan sebagai aset lancar yang menunjukkan hak perusahaan untuk menerima pembayaran dari pelanggan atas penjualan barang atau jasa secara kredit. Efisiensi dalam pengelolaan piutang mencerminkan kemampuan perusahaan dalam mengontrol siklus kas dan menghindari piutang tak tertagih yang berdampak negatif pada arus kas dan laba.

Menurut (Supiyadi, 2020), pengelolaan piutang usaha sebagai bagian dari working capital management perlu mempertimbangkan keseimbangan antara kecepatan penagihan dengan upaya menjaga hubungan baik dengan pelanggan. Piutang merupakan salah satu komponen penting dalam siklus konversi kas (Cash Conversion Cycle/CCC), yang mengukur waktu yang dibutuhkan sejak perusahaan mengeluarkan uang untuk bahan baku hingga menerima kas dari hasil penjualan. CCC yang lebih lama menandakan semakin banyak dana yang tertahan dalam piutang dan persediaan, yang berarti efisiensi modal kerja menurun.

Secara teoritis, pengelolaan piutang usaha berkaitan dengan Average Collection Period (ACP), yaitu waktu rata-rata yang dibutuhkan untuk menagih piutang dari pelanggan. Dalam banyak penelitian yang direview oleh (Supiyadi, 2020) ditemukan bahwa ACP yang tinggi (waktu penagihan yang lama) memiliki korelasi negatif yang signifikan dengan profitabilitas. Penelitian Setyawan et al., (2022) menunjukkan bahwa peningkatan satu hari dalam periode penagihan piutang dapat menurunkan gross operating income perusahaan secara signifikan.

Sementara itu, studi Mira Kristy Simatupang (2021) menunjukkan bahwa hubungan negatif antara periode penagihan piutang dengan profitabilitas cukup konsisten. Dalam penelitiannya terhadap perusahaan-perusahaan yang terdaftar di Nairobi Stock Exchange, ditemukan bahwa semakin cepat perusahaan menagih piutang, semakin tinggi profitabilitasnya. Hal serupa juga disimpulkan Bakhitah & Ryandono (2020), yang menekankan pentingnya efisiensi dalam pengelolaan piutang khususnya untuk perusahaan kecil dan menengah (UKM) agar tetap kompetitif dan sehat secara keuangan.

Namun, pengelolaan piutang tidak hanya soal mempercepat penagihan, tetapi juga mempertimbangkan aspek hubungan pelanggan, kondisi industri, dan risiko pasar. Strategi manajemen yang terlalu agresif dalam penagihan dapat merusak loyalitas pelanggan dan berdampak pada penurunan penjualan. Oleh karena itu, manajer keuangan perlu mencari titik optimal antara mempercepat arus kas dan mempertahankan relasi bisnis yang berkelanjutan.

Likuiditas Perusahaan

Likuiditas perusahaan merupakan indikator fundamental dalam analisis kesehatan keuangan suatu entitas bisnis. Likuiditas mencerminkan kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban jangka pendeknya yang jatuh tempo, serta menunjukkan efisiensi manajemen dalam mengelola aset lancar. Dalam konteks teori keuangan, likuiditas tidak hanya sekadar mencerminkan ketersediaan kas atau setara kas, namun juga mencerminkan kepercayaan investor dan kreditur terhadap stabilitas keuangan perusahaan. Menurut Mia Novianti et al., (2023), likuiditas adalah kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban keuangan jangka pendeknya, khususnya yang telah jatuh tempo.

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Ndruru et al., (2020) pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2015–2017, likuiditas diukur menggunakan rasio lancar (current ratio). Rasio ini mengukur kemampuan aset lancar perusahaan dalam menutupi kewajiban lancar. Semakin tinggi rasio likuiditas, semakin besar pula kemungkinan perusahaan dapat memenuhi kewajiban jangka pendeknya tanpa mengalami kesulitan keuangan. Likuiditas yang baik diyakini mampu memberikan sinyal positif kepada investor dan pemangku kepentingan lainnya karena menunjukkan bahwa perusahaan memiliki manajemen keuangan yang stabil dan sehat.

Penelitian tersebut menyebutkan bahwa likuiditas berperan sebagai salah satu variabel independen dalam memengaruhi nilai perusahaan, yang direpresentasikan melalui rasio Price

to Book Value (PBV). Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa secara parsial, likuiditas tidak memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan. Dengan kata lain, peningkatan current ratio tidak serta merta meningkatkan nilai perusahaan secara langsung. Namun demikian, pada konteks simultan bersama variabel leverage dan profitabilitas, likuiditas berkontribusi secara signifikan terhadap perubahan nilai perusahaan.

Temuan tersebut menarik, karena dalam teori konvensional, tingginya likuiditas dianggap dapat memperkuat persepsi pasar terhadap kemampuan perusahaan dalam mengelola asetnya, sehingga meningkatkan kepercayaan investor. Namun, hasil empiris justru menunjukkan bahwa likuiditas yang terlalu tinggi tidak selalu menjadi indikator efisiensi, bahkan bisa mencerminkan inefisiensi dalam memanfaatkan aset lancar. Dana yang seharusnya dapat digunakan untuk investasi produktif malah tersimpan dalam bentuk aset lancar, sehingga tidak memberikan pengembalian maksimal.

Manajemen perlu mempertimbangkan keseimbangan dalam pengelolaan likuiditas agar tidak terlalu konservatif maupun terlalu agresif. Perusahaan yang memiliki likuiditas terlalu rendah menghadapi risiko gagal bayar, sedangkan yang terlalu tinggi menghadapi risiko rendahnya tingkat pengembalian aset. Oleh karena itu, strategi manajemen likuiditas harus diarahkan pada pencapaian efisiensi optimal yang mendukung pertumbuhan nilai perusahaan dalam jangka panjang.

Dengan demikian, secara teoritis, likuiditas tetap menjadi komponen penting dalam manajemen keuangan yang memerlukan perencanaan dan evaluasi berkelanjutan. Meskipun pengaruhnya terhadap nilai perusahaan tidak selalu signifikan secara statistik, namun dari sudut pandang praktis, pengelolaan likuiditas yang baik tetap menjadi dasar bagi keberlanjutan operasional dan kepercayaan investor dalam lingkungan bisnis yang kompetitif dan dinamis.

Hubungan Pengelolaan Account Receivable dengan Likuiditas

Hubungan antara pengelolaan piutang usaha (account receivable) dan likuiditas perusahaan merupakan topik penting dalam kajian manajemen keuangan. Pengelolaan piutang yang baik tidak hanya mencerminkan efektivitas pengumpulan kas dari pelanggan, tetapi juga berkontribusi langsung terhadap ketersediaan dana untuk memenuhi kewajiban jangka pendek. Menurut Lubis & Harahap (2022) perputaran piutang merupakan indikator kunci dalam mengevaluasi seberapa cepat perusahaan mengkonversi piutang menjadi kas, sehingga berpengaruh terhadap likuiditas perusahaan secara keseluruhan.

Piutang usaha adalah aset lancar yang terbentuk dari penjualan barang atau jasa secara kredit. Dalam praktiknya, semakin cepat piutang ditagih, semakin tinggi tingkat perputarannya. Perputaran piutang yang tinggi menandakan efisiensi manajemen dalam menagih piutang, yang berdampak positif terhadap ketersediaan Piutang usaha adalah aset lancar yang terbentuk dari penjualan barang atau jasa secara kredit. Dalam praktiknya, semakin cepat piutang ditagih, semakin tinggi tingkat perputarannya. Perputaran piutang yang tinggi menandakan efisiensi manajemen dalam menagih piutang, yang berdampak positif terhadap ketersediaan kas perusahaan. Sebaliknya, piutang yang lambat tertagih dapat menyebabkan penumpukan dana yang tidak likuid, sehingga mengurangi kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban jangka pendek dan menurunkan tingkat likuiditas.

Dalam sebuah studi kasus Bakhitah & Ryandono (2020), ditemukan bahwa meskipun perputaran piutang menunjukkan kinerja yang baik dengan rata-rata 10,01 kali dalam satu tahun, terdapat hubungan negatif yang kuat antara perputaran piutang dan tingkat likuiditas dengan koefisien korelasi sebesar -0,716. Artinya, peningkatan perputaran piutang justru disertai penurunan tingkat likuiditas dan sebaliknya. Hasil ini menunjukkan bahwa tingginya efisiensi penagihan tidak selalu berarti likuiditas meningkat, karena bisa jadi dana yang masuk langsung digunakan untuk investasi atau membayar kewajiban lainnya.

Koefisien determinasi sebesar 51,26% dalam penelitian tersebut menunjukkan bahwa lebih dari separuh variasi tingkat likuiditas dapat dijelaskan oleh variabel perputaran piutang. Temuan ini menggarisbawahi pentingnya pengelolaan piutang sebagai faktor penentu dalam pengelolaan arus kas perusahaan. Selain itu, penelitian tersebut juga mencatat bahwa pengaruh perputaran piutang terhadap likuiditas bisa bersifat kompleks, tergantung pada strategi perusahaan dalam mengalokasikan dana dari piutang yang tertagih.

Secara teoritis, rasio likuiditas digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya menggunakan aset lancar seperti kas, piutang, dan persediaan. Oleh karena itu, keberhasilan dalam mengelola piutang, baik melalui kebijakan kredit yang selektif maupun penagihan yang disiplin, berkontribusi terhadap ketersediaan aset likuid. Nurjamila et al. (2023)menyebutkan bahwa tujuan utama dari analisis likuiditas adalah untuk memastikan kesiapan perusahaan dalam membayar utang yang segera jatuh tempo, sehingga dapat menjaga kepercayaan kreditur dan investor.

Dengan demikian, hubungan antara pengelolaan piutang usaha dan likuiditas tidak dapat dipisahkan. Manajemen yang baik terhadap piutang bukan hanya menekan risiko piutang tak tertagih, tetapi juga menjaga kesinambungan arus kas dan stabilitas keuangan jangka pendek.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan pendekatan kualitatif untuk memperoleh pemahaman yang lebih mendalam terkait topik yang dibahas. Data yang digunakan berasal dari data primer yang diperoleh melalui wawancara secara langsung pada pihak yang terkait manajemen piutang usaha. Wawancara dilakukan untuk mendapatkan informasi yang dapat menjawab pertanyaan penelitian dengan lebih jelas.

Informan yang dipilih dalam penelitian ini adalah kepala administrasi dan admin keuangan di perusahaan industri otomotif. Pemilihan narasumber tersebut didasarkan pada pertimbangan bahwa posisi tersebut memiliki tanggung jawab dan keterlibatan langsung dalam kegiatan pencatatan serta pengelolaan piutang usaha. Dengan demikian, data yang diperoleh diharapkan dapat memberikan gambaran nyata mengenai praktik manajemen piutang usaha dan mendukung tercapainya tujuan penelitian ini.

ANALISA DAN PEMBAHASAN

Penulis memilih perusahaan industri otomotif sebagai objek penelitian karena jenis usahanya banyak melakukan transaksi penjualan secara kredit melalui leasing, sehingga pengelolaan piutang usaha (account receivable) menjadi sangat penting dalam menjaga kelancaran arus kas dan likuiditas.

Berdasarkan hasil wawancara dengan narasumber yang berkaitan dengan manajemen piutang usaha, perusahaan tidak mengalami kerugian langsung dari piutang, tetapi sempat mengalami penurunan profit saat masa pandemi.

Untuk menjaga nilai piutang tetap stabil, perusahaan memastikan semua dokumen seperti SPK dan Purchase Order (PO) sudah sesuai SOP, dan rutin melakukan follow up ke pihak leasing maupun atasan agar pelunasan tagihan berjalan lancar. Jika ada potensi keterlambatan pembayaran, unit kendaraan tidak akan dikirim sebelum semua persyaratan seperti auto debet, NPWP, dan bukti pembayaran lengkap.

Saat pelunasan dibayarkan lebih dari 10 hari setelah jatuh tempo, sistem akan otomatis mencatat penalti sebagai beban bunga (interest expenses) dan akan muncul pada saat report piutang usaha. Sebaliknya, jika leasing membayar lebih awal dari tanggal jatuh tempo, perusahaan justru mendapatkan laba (profit) karena arus kas masuk lebih cepat.

Untuk monitoring, laporan piutang bisa diakses kapan saja, namun pelaporan resmi dikirim ke kantor pusat secara mingguan dan bulanan. Kendala yang sering dihadapi dalam pengelolaan piutang antara lain proses approval dari pihak leasing yang lama, customer yang sulit dihubungi, serta permintaan mundur jatuh tempo. Selain komunikasi formal lewat email

dan telepon, pendekatan informal juga dilakukan untuk menjaga hubungan baik dengan leasing agar proses pelunasan tetap lancar.

Pengelolaan piutang usaha memegang peran penting dalam menjaga kestabilan likuiditas perusahaan, khususnya pada sektor penjualan kendaraan bermotor yang sebagian besar transaksinya dilakukan melalui lembaga pembiayaan atau leasing. Tujuan utama dari manajemen piutang usaha adalah untuk mengoptimalkan arus kas masuk perusahaan dengan memastikan piutang dari pihak leasing dapat direalisasikan secara tepat waktu. Dengan demikian, perusahaan dapat menjaga ketersediaan dana untuk membiayai aktivitas operasional, memenuhi kewajiban jangka pendek, serta menghindari ketergantungan pada sumber pembiayaan eksternal. Selain itu, manajemen piutang usaha yang baik juga bertujuan untuk meminimalkan potensi kerugian akibat penalti, kesalahan pencatatan, maupun risiko piutang tak tertagih yang dapat berdampak negatif terhadap stabilitas keuangan perusahaan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan admin keuangan, diperoleh informasi bahwa proses pengelolaan piutang usaha pada perusahaan otomotif dilaksanakan dengan berfokus pada percepatan arus kas masuk dan pengendalian potensi kerugian akibat beban bunga yang mengurangi nilai piutang usaha yang seharusnya diterima perusahaan. Pelunasan piutang usaha yang dilakukan secara tepat waktu oleh pihak leasing sangat berpengaruh terhadap stabilitas arus kas perusahaan. Semakin cepat proses pelunasan dilakukan, semakin lancar pula perputaran dana perusahaan, sehingga dapat dimanfaatkan untuk memenuhi kewajiban operasional dan mendukung kegiatan usaha lainnya.

Dalam implementasinya, perusahaan memiliki sebuah kontrol internal yang menetapkan bahwa tindak lanjut (follow up) terhadap status tagihan minimal dilaksanakan satu minggu sekali. Namun demikian, berdasarkan inisiatif internal, admin keuangan di PT. Astra Daihatsu Panglima Sudirman melakukan follow up lebih intensif, yaitu setidaknya setiap dua hari sekali. Upaya ini bertujuan untuk memastikan bahwa seluruh tagihan dapat segera diverifikasi dan diselesaikan oleh pihak leasing.

Metode follow up yang diterapkan mencakup komunikasi melalui email, WhatsApp, panggilan telepon, hingga pembentukan grup WhatsApp khusus. Grup ini beranggotakan pihak-pihak yang terkait secara langsung dengan proses pengelolaan tagihan, seperti staf leasing, pihak dealer, pejabat leasing, dan perwakilan perusahaan. Pendekatan komunikasi yang intensif dan terkoordinasi ini terbukti mampu mempercepat proses validasi tagihan dan pembayaran piutang, sehingga mendukung efektivitas manajemen piutang di perusahaan.

Meskipun telah dilakukan pengelolaan secara intensif terhadap penagihan account receivable, dalam pelaksanaannya masih terdapat beberapa faktor penghambat yang dapat memengaruhi kelancaran pengelolaan piutang usaha. Beberapa kendala yang sering dihadapi antara lain:

1. Keterlambatan konfirmasi pelunasan tagihan dari pihak leasing,
2. Pelanggan meminta untuk melakukan perpanjangan jatuh tempo,
3. Kesulitan dalam menghubungi pelanggan untuk melakukan validasi,
4. Ketidaksesuaian atau ketidaklengkapan dokumen pendukung tagihan,

Salah satu dampak yang paling signifikan dari keterlambatan pelunasan piutang oleh leasing adalah dikenakannya penalti atau denda keterlambatan, yang secara otomatis tercatat dalam sistem penagihan saat laporan tagihan A/R dihasilkan. Konsekuensinya, nilai piutang yang diterima perusahaan menjadi lebih kecil dari jumlah yang seharusnya. Kondisi ini tidak hanya mengurangi efektivitas pengelolaan piutang, tetapi juga berpotensi mengganggu kelancaran arus kas operasional. Jika kondisi ini berlangsung secara berulang, maka dalam jangka panjang akumulasi dari penalti berupa beban bunga akibat keterlambatan tersebut dapat memengaruhi stabilitas likuiditas perusahaan serta menghambat pemenuhan kewajiban jangka pendek. Oleh karena itu, pengendalian terhadap proses pencairan piutang dari leasing perlu menjadi fokus dalam strategi manajemen keuangan perusahaan.

Adapun risiko lain yang mungkin akan dihadapi oleh perusahaan apabila terus menerus mengalami keterlambatan pelunasan terhadap tagihan piutang usaha adalah :

1. Peningkatan Risiko Likuiditas, Keterlambatan pelunasan piutang dalam jangka panjang dapat menyebabkan perusahaan mengalami kekurangan kas untuk membiayai operasional harian. Hal ini berdampak langsung pada kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendek seperti pembayaran gaji, sewa, atau utang dagang.
2. Beban Operasional Tambahan, Kegiatan penagihan yang lebih intensif akibat keterlambatan pelunasan akan menimbulkan beban kerja tambahan bagi bagian keuangan, baik dari segi waktu, tenaga, maupun biaya komunikasi. Hal ini bisa menurunkan efisiensi dan produktivitas karyawan.
3. Penurunan Kinerja Keuangan, Piutang yang tertunda pencairannya akan mengurangi arus kas masuk, yang pada akhirnya akan tercermin dalam penurunan rasio likuiditas dan profitabilitas. Bila dibiarkan, hal ini dapat memengaruhi persepsi stakeholder terhadap stabilitas keuangan perusahaan.
4. Meningkatnya Potensi Piutang Tak Tertagih, Semakin lama piutang belum dilunasi, semakin besar risiko bahwa piutang tersebut tidak dapat tertagih sepenuhnya. Piutang yang tidak tertagih akan memaksa perusahaan membentuk cadangan kerugian piutang, yang secara langsung mengurangi laba bersih perusahaan.
5. Gangguan Hubungan Bisnis, Keterlambatan pelunasan yang tidak segera ditangani dapat menimbulkan ketegangan dalam hubungan dengan mitra leasing atau pelanggan. Jika kepercayaan terhadap sistem pembayaran perusahaan terganggu, maka potensi kerja sama bisnis di masa depan dapat terancam.

Dengan adanya penerapan pengelolaan piutang usaha yang terstruktur, disertai dengan inisiatif komunikasi proaktif, diharapkan industri otomotif dapat mempertahankan kelancaran arus kas dan meminimalkan potensi kerugian akibat munculnya beban bunga.
Meskipun demikian, manajemen perusahaan perlu terus melakukan evaluasi dan perbaikan untuk mengatasi kendala-kendala tersebut agar pengelolaan piutang usaha dapat berjalan lebih optimal. Perusahaan juga perlu mempertimbangkan integrasi teknologi informasi dalam sistem keuangan agar proses monitoring piutang menjadi lebih real-time dan akurat. Selain itu, penting pula untuk melakukan evaluasi berkala terhadap efektivitas kebijakan kredit dan performa mitra pembiayaan guna menjamin bahwa proses penagihan tetap efisien dan mampu menunjang keberlanjutan likuiditas perusahaan.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian mengenai pengelolaan piutang usaha dalam meningkatkan likuiditas pada perusahaan industri otomotif, dapat disimpulkan bahwa pengelolaan piutang
usaha yang dilakukan secara terstruktur dan proaktif memiliki peran penting dalam menjaga stabilitas arus kas dan mendukung kelancaran operasional perusahaan.

Melalui penerapan SOP yang jelas serta intensifikasi komunikasi dengan pihak leasing, perusahaan mampu mempercepat proses pelunasan piutang dan meminimalkan risiko beban bunga.

KETERBATASAN DAN SARAN

Namun demikian, dalam implementasinya masih terdapat beberapa kendala, seperti keterlambatan konfirmasi pelunasan, permintaan perpanjangan jatuh tempo, serta ketidaksesuaian dokumen pendukung yang dapat memengaruhi efektivitas pengelolaan piutang dan berpotensi menurunkan likuiditas perusahaan.

Untuk itu, disarankan agar manajemen perusahaan terus melakukan evaluasi rutin terhadap proses penagihan piutang, meningkatkan integrasi sistem informasi keuangan, serta

memperkuat hubungan dan pengawasan terhadap mitra leasing. Selain itu, pengembangan strategi pengendalian risiko piutang dan optimalisasi kebijakan kredit juga perlu dilakukan guna menciptakan sistem manajemen piutang usaha yang lebih efisien, adaptif, dan berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

Al-mahmoud, M., & Haitham, N. (2020). Susta inability and Accounts Receivable Management : A Mini-Review. *Oxford Business & Economics Conference Program*, *i*.

Bakhitah, Q., & Ryandono, M. N. H. (2020). EFISIENSI OPERASIONAL SEBAGAI STRATEGI UNTUK MENINGKATKAN KINERJA BMT (Studi Kasus: BMT UGT Sidogiri Cabang Lumajang). *Jurnal Ekonomi Syariah Teori Dan Terapan*, *6*(6), 1287. https://doi.org/10.20473/vol6iss20196pp1287-1303

Lubis, A. M., & Harahap, R. D. (2022). Effect of Accounts Receivable Turnover on Liquidity Level in Regional Drinking Water Company (PDAM) Tirta Silaupiasa, Asahan Regency. *Jurnal Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi Review*, *2*(2), 445–452. https://doi.org/10.53697/emba.v2i2.1052

Mia Novianti, Dirvi Surya Abbas, & Triana Zuhrotun Aulia. (2023). Pengaruh Likuiditas dan Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan. *Jurnal Mutiara Ilmu Akuntansi*, *2*(1), 56–66. https://doi.org/10.55606/jumia.v2i1.2276

Mira Kristy Simatupang. (2021). Pengaruh Perputaran Piutang dan Perputaran Kas Terhadap ProfitabilitasPeriode 2014-2018. *Moneter: Jurnal Akuntansi Dan Keuangan*, *8*(April), 14–24.

Ndruru, M., Silaban, P. B., Sihaloho, J., Manurung, K. M., & Sipahutar, T. T. U. (2020). Pengaruh likuiditas, Leverage,Dan profitabilitas terhadap nilai perusahaan pada perusahaan manufaktur tahun 2015-2017. *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, Dan Akuntansi*, *4*(3), 2621–5306.

Nurjamila, S. Y., Yahya, Y., Jusnia, J., Iqbal, M., & Sapada, A. (2023). Jendela ke Stabilitas: Analisis Rasio Likuiditas dalam Kinerja Keuangan. *Jurnal Kewirausahaan*, *9*(4), 361–370.

Rompas, R. R., Elim, I., & Suwetja, I. G. (2018). ANALISIS PENGELOLAAN PIUTANG DAN KERUGIAN PIUTANG TAK TERTAGIH PADA PT. BANK RAKYAT INDONESIA CABANG. *Going Concern : Jurnal Riset Akuntansi*, *13*(04), 285–293. https://doi.org/10.32400/gc.13.03.20172.2018

Setyawan, D. A., Dewanti, Y. A., & Aji, M. B. (2022). ANALISIS PERPUTARAN PIUTANG PADA PERUSAHAAN PT INDORAMA SYINTHETICS, Tbk. *Indonesian Accounting Literacy Journal*, *3*(01), 823–828. https://doi.org/10.35313/ialj.v2i04.4661

Supiyadi, D. (2020). Pengaruh Working Capital Management Terhadap Profitabilitas Perusahaan (Working Capital Management on Firm Profitability: A Literature Review). *SSRN Electronic Journal*, 1–15. https://doi.org/10.2139/ssrn.3620930.

Wijayanti, M., & Martono, S. M. (2019). Analisis Piutang Dagang Dan Penerimaan Kas Dalam Upaya Peningkatan Efektivitas Pengendalian Piutang Cv. Diana Papua Motor. *Soscied*, *2*(1), 19–25. https://doi.org/10.32531/jsoscied.v2i1.170