

**ANALISIS PENGELOLAAN PIUTANG USAHA DAN DAMPAKNYA
TERHADAP LIKUIDITAS PERUSAHAAN DISTRIBUTOR ALAT
KESEHATAN (STUDI KASUS PADA PT NUSANTARA JAYA
MEDICALINDO)**

**David Jefferson Tua Sinaga¹, Sabina Ghaliya Zahwa², Syifa Saharina Hafidza³, Iskandar
Muda⁴**

Ilmu Administrasi Bisnis, Universitas Sumatera Utara, Indonesia

Email : david.jeff@gmail.com, sabinaghaliya1@gmail.com, syfasahirn@gmail.com iskandarl@usu.ac.id

Abstract

This study analyzes accounts receivable management and its implications for the liquidity of PT Nusantara Jaya Medicalindo, a medical device distributor serving regional hospitals and government health agencies. The study uses a descriptive qualitative case-study design supported by financial ratio analysis, drawing on an interview with the company owner and company financial records for January to June 2026. Receivable balances rose from IDR 120,000,000 to IDR 205,000,000 (70.83%), because credit sales exceeded collections in every month. Two customers accounted for 56.10% of receivables. IDR 135,000,000 (65.85%) was past due, of which IDR 55,000,000 (26.83%) was overdue by more than 60 days. The Current Ratio of 189.47% and Quick Ratio of 131.58% appear adequate, but the Cash Ratio is only 23.68%, and receivables make up 82.00% of quick assets. When receivables overdue by more than 60 days are excluded, the adjusted Quick Ratio falls to 102.63%, leaving a margin of only IDR 5,000,000 over current liabilities. These findings indicate illusory liquidity, in which the ability to meet short-term obligations depends heavily on the speed of receivable collection. The relationship is indicative rather than causal, given the six-month period, the single case, and the absence of supplier payment schedules and monthly cash flow data. The study highlights the importance of receivable aging monitoring, tiered collection, credit limit control, and cash planning.

Keywords: Accounts Receivable Management, Liquidity, Medical Device Distributor

Abstrak

Article history

Received: Oktober 2026

Reviewed: Oktober 2026

Published: Oktober 2026

Copyright : author

Publish by : musytari



This work is licensed under a [creative commons attribution-noncommercial 4.0 international license](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

Penelitian ini bertujuan menganalisis pengelolaan piutang usaha dan dampaknya terhadap likuiditas PT Nusantara Jaya Medicalindo, perusahaan distributor alat kesehatan yang melayani rumah sakit umum daerah dan instansi kesehatan pemerintah. Penelitian menggunakan desain studi kasus deskriptif kualitatif yang didukung analisis rasio keuangan, dengan data hasil wawancara pemilik perusahaan dan dokumen keuangan periode Januari–Juni 2026. Saldo piutang meningkat dari Rp120.000.000 menjadi Rp205.000.000 (70,83%) karena penjualan kredit selalu melebihi pelunasan pada setiap bulan. Dua pelanggan menguasai 56,10% piutang. Sebesar Rp135.000.000 (65,85%) piutang telah melewati jatuh tempo, dengan Rp55.000.000 (26,83%) di antaranya tertunggak lebih dari 60 hari. *Current Ratio* sebesar 189,47% dan *Quick Ratio* sebesar 131,58% tampak memadai, tetapi *Cash Ratio* hanya 23,68% dan piutang menyumbang 82,00% aset cepat. Apabila piutang yang tertunggak lebih dari 60 hari dikeluarkan, *Quick Ratio* yang disesuaikan turun menjadi 102,63% dengan kelebihan aset cepat atas utang lancar hanya Rp5.000.000. Temuan ini mengindikasikan likuiditas semu (*illusory liquidity*), yaitu kemampuan memenuhi kewajiban jangka pendek yang sangat bergantung pada kecepatan pencairan piutang. Hubungan tersebut bersifat indikatif dan bukan sebab-akibat karena periode pengamatan hanya enam bulan, hanya satu perusahaan, dan tidak tersedia data jadwal pembayaran pemasok maupun arus kas bulanan. Penelitian ini menekankan pentingnya pemantauan umur piutang, penagihan berjenjang, pengendalian batas kredit, dan perencanaan kas.

Kata kunci: Pengelolaan Piutang Usaha, Likuiditas, Distributor Alat Kesehatan

1. Latar Belakang

Kelangsungan kegiatan operasional perusahaan bergantung pada kemampuan manajemen mengelola keuangan, khususnya dalam memastikan ketersediaan dana untuk memenuhi kewajiban jangka pendek. Aspek yang berperan penting dalam hal ini adalah pengelolaan modal kerja, yang mencakup kas, piutang usaha, persediaan, dan kewajiban lancar. Toušek et al. (2023) menunjukkan bahwa setiap komponen modal kerja memiliki peran yang berbeda terhadap kinerja keuangan perusahaan. Dalam hasil penelitian mereka, kas menjadi komponen yang paling penting,

sedangkan relevansi piutang usaha dan utang usaha bergantung pada karakteristik industri. Di antara komponen tersebut, piutang usaha memerlukan perhatian khusus karena transaksi penjualan kredit menimbulkan selisih waktu antara pengakuan penjualan dan penerimaan pembayaran dari pelanggan. Kiymaz et al. (2024) menemukan bahwa periode penagihan piutang yang lebih panjang berkaitan dengan penurunan kinerja perusahaan pada kelompok negara berkembang yang diteliti. Temuan tersebut menegaskan bahwa ketepatan waktu penagihan dan ketersediaan kas perlu dijaga agar kegiatan operasional serta pemenuhan kewajiban jangka pendek dapat berjalan dengan baik.

Perusahaan distributor alat kesehatan berperan menyediakan dan menyalurkan peralatan medis kepada fasilitas pelayanan kesehatan, termasuk rumah sakit dan instansi kesehatan. Dalam menjalankan usahanya, perusahaan harus mengelola persediaan, memenuhi kebutuhan pelanggan, dan menjaga kelancaran pembayaran kepada pemasok, terutama ketika penjualan dilakukan secara kredit. Mislawardah dan Nurdiniah (2024) menemukan bahwa penagihan piutang pada PT MBI, sebuah perusahaan distributor alat kesehatan, belum berjalan secara efektif dan efisien berdasarkan rasio perputaran piutang dan rata-rata periode penagihan. Sementara itu, Wardhana dan Febriantina (2026) mengidentifikasi bahwa pengelolaan piutang pada distributor alat kesehatan yang melayani instansi pemerintah menghadapi kendala berupa perbedaan persyaratan dokumen penagihan dan keterikatan pembayaran pada siklus anggaran pemerintah. Kedua temuan tersebut menunjukkan bahwa kegiatan distribusi alat kesehatan menuntut pengawasan tidak hanya terhadap persediaan dan penjualan, tetapi juga terhadap proses penagihan dan ketepatan waktu penerimaan pembayaran.

PT Nusantara Jaya Medicalindo merupakan perusahaan distribusi alat kesehatan dengan pelanggan yang mencakup rumah sakit umum daerah dan instansi kesehatan pemerintah. Perusahaan menerapkan sistem penjualan kredit yang memungkinkan pelanggan melakukan pembayaran sesuai jangka waktu yang disepakati. Berdasarkan informasi yang diperoleh melalui wawancara dengan pemilik perusahaan, pengelolaan piutang usaha menjadi aspek yang perlu mendapat perhatian karena saldo piutang cenderung meningkat selama periode Januari hingga Juni 2026. Kecenderungan tersebut berarti sebagian dana perusahaan masih berbentuk tagihan kepada pelanggan dan belum diterima sebagai kas. Selain itu, karakteristik pelanggan yang sebagian besar berasal dari instansi pelayanan kesehatan menuntut perusahaan memperhatikan ketentuan pembayaran dan proses administrasi penagihan. Perkembangan piutang usaha pada PT Nusantara Jaya Medicalindo karenanya relevan untuk diteliti, khususnya untuk memahami bagaimana perusahaan mengelola tagihan pelanggan guna mendukung kelancaran kegiatan operasionalnya.

Permasalahan pengelolaan piutang pada perusahaan ini tidak hanya berkaitan dengan besarnya saldo tagihan, tetapi juga dengan ketepatan waktu penerimaan pembayaran. Menurut keterangan pemilik perusahaan, terdapat sejumlah piutang usaha yang belum dilunasi hingga melewati batas waktu pembayaran yang disepakati. Pada saat yang sama, perusahaan tetap harus memenuhi kewajiban operasional berupa pembayaran kepada pemasok, gaji karyawan, dan biaya distribusi. Keterlambatan pelunasan piutang berpotensi menimbulkan ketidaksesuaian antara

ISSN : 3025-9495

waktu penerimaan kas dan waktu pemenuhan kewajiban perusahaan. Di sisi lain, besarnya nilai aset lancar belum tentu mencerminkan ketersediaan kas yang dapat segera digunakan, terutama apabila sebagian besar aset tersebut masih berbentuk piutang usaha. Oleh karena itu, diperlukan analisis terhadap pengelolaan piutang dan kondisi likuiditas untuk memahami bagaimana keterlambatan pembayaran pelanggan berkaitan dengan kemampuan perusahaan memenuhi kewajiban jangka pendeknya.

Penelitian terdahulu telah membahas hubungan pengelolaan piutang dengan kinerja perusahaan (Kiyamaz et al., 2024), efektivitas penagihan pada distributor alat kesehatan (Mislawardah & Nurdiniah, 2024), serta hambatan administrasi piutang pada pelanggan pemerintah (Wardhana & Febriantina, 2026). Ketiga penelitian tersebut memiliki fokus yang berbeda dan belum secara langsung mengaitkan kondisi piutang dengan ketersediaan kas serta kemampuan memenuhi kewajiban lancar. Perbedaan fokus tersebut menjadi dasar bagi penelitian ini untuk mengkaji pengelolaan piutang usaha secara lebih terintegrasi dengan kondisi likuiditas, melalui analisis perkembangan piutang, komposisi pelanggan, umur piutang, perputaran piutang, dan rasio likuiditas pada PT Nusantara Jaya Medicalindo.

Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini bertujuan menganalisis pengelolaan piutang usaha dan kondisi likuiditas PT Nusantara Jaya Medicalindo selama periode Januari hingga Juni 2026. Analisis memberikan perhatian pada perkembangan saldo piutang, komposisi piutang berdasarkan pelanggan, ketepatan waktu penagihan, dan kemampuan perusahaan memenuhi kewajiban lancarnya, serta menilai sejauh mana keterlambatan penagihan berkaitan dengan ketersediaan kas. Secara teoretis, penelitian ini diharapkan memperkaya kajian akuntansi manajerial mengenai pentingnya pengelolaan modal kerja. Secara praktis, hasilnya diharapkan menjadi bahan pertimbangan bagi manajemen dalam mengevaluasi kebijakan kredit, meningkatkan efektivitas penagihan piutang, dan menyusun perencanaan kas yang sesuai dengan kebutuhan operasional perusahaan.

2. Kajian Teoritis

Pengelolaan Piutang Usaha

Piutang usaha merupakan hak tagih perusahaan kepada pelanggan yang timbul dari transaksi penjualan barang atau jasa secara kredit. Sebagai bagian dari aset lancar, piutang usaha memerlukan pengelolaan yang terarah karena dana yang tercatat sebagai tagihan belum dapat digunakan untuk membiayai kegiatan operasional sebelum pembayaran diterima. Pengelolaan piutang mencakup pemberian kredit, pencatatan tagihan, pengawasan pembayaran, dan pelaksanaan penagihan kepada pelanggan. Rianingsih et al. (2023) menjelaskan bahwa pengelolaan piutang berkaitan dengan kebijakan kredit dan prosedur penagihan perusahaan, yang efektivitasnya dapat dievaluasi melalui rasio perputaran piutang, rata-rata periode penagihan, rasio

ISSN : 3025-9495

tunggakan, dan rasio penagihan. Penelitian tersebut juga menunjukkan bahwa indikator efektivitas piutang memiliki hubungan yang berbeda-beda dengan ukuran profitabilitas perusahaan. Dengan demikian, pengelolaan piutang diperlukan tidak hanya untuk mengawasi jumlah tagihan, tetapi juga untuk menjaga kelancaran perputaran modal kerja dan mengendalikan risiko keterlambatan pembayaran.

Analisis Umur Piutang

Analisis umur piutang (*accounts receivable aging*) adalah metode pengelompokan piutang usaha berdasarkan status jatuh tempo dan lamanya keterlambatan pembayaran pelanggan. Analisis ini menunjukkan sebaran tagihan yang belum jatuh tempo maupun yang telah melewati batas pembayaran, sehingga perusahaan dapat mengidentifikasi piutang yang memerlukan perhatian dalam proses penagihan. Pengelompokan dapat dilakukan menurut interval waktu tertentu, misalnya keterlambatan 1–30 hari, 31–60 hari, 61–90 hari, dan lebih dari 90 hari, sesuai kebutuhan pengawasan perusahaan. Sukmawati dan Hamdani (2024) menjelaskan bahwa analisis umur piutang mencakup identifikasi status pembayaran, pengelompokan piutang berdasarkan periode keterlambatan, dan evaluasi untuk memperkirakan kemungkinan piutang tidak tertagih. Klasifikasi tersebut membantu perusahaan mengenali risiko penagihan dan menentukan langkah pengendalian yang sesuai. Analisis umur piutang dengan demikian berperan sebagai alat evaluasi untuk mendukung pengawasan tagihan, penentuan prioritas penagihan, dan pengendalian risiko piutang usaha.

Likuiditas Perusahaan

Likuiditas adalah kemampuan perusahaan memenuhi kewajiban jangka pendek dengan memanfaatkan aset lancar yang tersedia. Kondisi likuiditas berkaitan dengan komponen keuangan seperti kas, piutang usaha, persediaan, dan utang lancar, yang memiliki tingkat kemudahan pencairan berbeda. Perusahaan perlu memperhatikan komposisi aset lancar karena tidak seluruh aset tersebut dapat segera digunakan untuk memenuhi kewajiban yang jatuh tempo. Perusahaan yang membukukan laba pun belum tentu memiliki likuiditas memadai apabila sebagian besar dananya tertahan dalam piutang atau persediaan. Calista et al. (2026) menunjukkan bahwa evaluasi likuiditas perlu mempertimbangkan kemampuan pemenuhan kewajiban jangka pendek sekaligus kebijakan pengelolaan modal kerja, termasuk pengaturan arus kas, penagihan piutang, dan pembayaran utang usaha. Penelitian tersebut juga memperlihatkan bahwa ketergantungan pada penundaan pembayaran kewajiban dapat mencerminkan tekanan terhadap likuiditas. Oleh karena itu, pengelolaan likuiditas tidak hanya berfokus pada besarnya aset lancar, tetapi juga pada ketersediaan kas dan kesesuaian waktu antara penerimaan dana dan pemenuhan kewajiban.

Analisis Rasio Keuangan

Analisis rasio keuangan adalah metode evaluasi yang menilai kondisi keuangan perusahaan melalui perbandingan antara komponen keuangan yang saling berkaitan. Dalam pengelolaan piutang usaha, rasio aktivitas digunakan untuk mengukur efektivitas penagihan dan kecepatan perputaran piutang menjadi kas. Rianingsih et al. (2023) menjelaskan bahwa *Receivable Turnover* (RTO) mengukur frekuensi perputaran piutang selama periode tertentu, sedangkan *Average Collection Period* (ACP) menunjukkan rata-rata waktu yang diperlukan perusahaan untuk menerima pembayaran dari pelanggan. Mislawardah dan Nurdiniah (2024) juga menggunakan kedua indikator tersebut untuk mengevaluasi efektivitas dan efisiensi penagihan piutang. Perhitungannya dilakukan dengan rumus berikut.

$$\text{RTO} = \text{Penjualan Kredit Bersih} \div \text{Rata-rata Piutang Usaha}$$

$$\text{Rata-rata Piutang Usaha} = (\text{Piutang Awal} + \text{Piutang Akhir}) \div 2$$

$$\text{ACP} = \text{Jumlah Hari dalam Periode} \div \text{RTO}$$

Selain rasio aktivitas, analisis keuangan mencakup rasio likuiditas untuk menilai kemampuan perusahaan memenuhi kewajiban jangka pendek. Calista et al. (2026) menggunakan *Current Ratio*, *Quick Ratio*, dan *Cash Ratio* sebagai indikator evaluasi likuiditas. *Current Ratio* mengukur kemampuan aset lancar menutup kewajiban lancar, *Quick Ratio* mengukur kemampuan memenuhi kewajiban tanpa mengandalkan penjualan persediaan, dan *Cash Ratio* menunjukkan kemampuan kas dan setara kas menutup kewajiban lancar secara langsung. Ketiga rasio tersebut memberikan sudut pandang yang berbeda karena komponen aset lancar memiliki tingkat likuiditas yang tidak sama. Rumus perhitungannya adalah sebagai berikut.

$$\text{Current Ratio (CR)} = \text{Aset Lancar} \div \text{Utang Lancar} \times 100\%$$

$$\text{Quick Ratio (QR)} = (\text{Aset Lancar} - \text{Persediaan}) \div \text{Utang Lancar} \times 100\%$$

$$\text{Cash Ratio} = \text{Kas dan Setara Kas} \div \text{Utang Lancar} \times 100\%$$

Keterkaitan Pengelolaan Piutang Usaha dengan Likuiditas

Pengelolaan piutang usaha berkaitan dengan likuiditas karena ketepatan waktu penerimaan pembayaran pelanggan memengaruhi ketersediaan kas untuk memenuhi kewajiban jangka pendek. Meskipun termasuk aset lancar, saldo piutang yang besar belum tentu mencerminkan kemampuan perusahaan menyediakan dana secara langsung apabila sebagian tagihan belum jatuh tempo atau mengalami keterlambatan. Rianingsih et al. (2023) menunjukkan bahwa efektivitas pengelolaan

ISSN : 3025-9495

piutang dapat dievaluasi melalui indikator perputaran piutang, periode penagihan, rasio tunggakan, dan rasio penagihan. Calista et al. (2026) menekankan pentingnya pengelolaan arus kas, penagihan piutang, dan kewajiban lancar dalam menjaga likuiditas perusahaan. Keterlambatan penerimaan piutang berpotensi membatasi ketersediaan kas meskipun nilai aset lancar relatif besar.

Dalam artikel ini, istilah likuiditas semu (*illusory liquidity*) digunakan secara operasional, yaitu kondisi ketika rasio likuiditas berbasis aset lancar, seperti *Current Ratio* dan *Quick Ratio*, tampak memadai, tetapi ketersediaan kas aktual rendah sehingga pemenuhan kewajiban jangka pendek sangat bergantung pada pencairan piutang. Istilah ini merupakan kerangka analisis penulis dan bukan konsep baku dalam literatur yang dirujuk. Indikasinya dinilai dari tiga hal: kesenjangan antara *Quick Ratio* dan *Cash Ratio*, porsi piutang dalam aset cepat, serta perubahan *Quick Ratio* setelah piutang yang telah lama menunggak dikeluarkan dari perhitungan. Pengaruh keterlambatan piutang terhadap likuiditas pada penelitian ini dinilai berdasarkan data perusahaan, bukan diasumsikan dari laporan awal.

3. Metode Penelitian

Jenis dan Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dengan metode studi kasus pada PT Nusantara Jaya Medicalindo. Pendekatan tersebut dipilih untuk menggambarkan praktik pengelolaan piutang, mengidentifikasi kendala penagihan, dan menjelaskan keterkaitannya dengan kondisi likuiditas pada satu perusahaan secara mendalam. Studi kasus dipandang sesuai karena dinamika piutang pelanggan instansi pemerintah sulit dipisahkan dari konteks operasional perusahaan yang diteliti. Analisis rasio keuangan digunakan sebagai analisis pendukung yang memberikan ukuran kuantitatif deskriptif untuk memperkuat interpretasi kualitatif. Penelitian ini tidak menguji hipotesis atau hubungan sebab-akibat secara statistik.

Objek dan Periode Penelitian

Objek penelitian adalah pengelolaan piutang usaha dan kondisi likuiditas PT Nusantara Jaya Medicalindo, sebuah distributor alat kesehatan yang pelanggannya terdiri atas rumah sakit umum daerah dan dinas kesehatan. Periode pengamatan mencakup enam bulan, yaitu Januari hingga Juni 2026, untuk menelaah perkembangan saldo piutang. Komposisi piutang berdasarkan pelanggan, umur piutang, serta komponen aset lancar dan utang lancar dianalisis berdasarkan posisi per 30 Juni 2026.

Jenis dan Sumber Data

Data primer berupa informasi hasil wawancara dengan pemilik perusahaan mengenai perkembangan piutang, keterlambatan pembayaran pelanggan, dan pemenuhan kewajiban operasional. Data sekunder berupa dokumen keuangan perusahaan yang meliputi:

- rekapitulasi bulanan saldo awal piutang, penjualan kredit, pelunasan piutang, dan saldo akhir piutang;
- daftar saldo piutang berdasarkan pelanggan;
- pengelompokan umur piutang per 30 Juni 2026;
- komponen aset lancar dan utang lancar per 30 Juni 2026.

Data sekunder lain berupa literatur ilmiah yang menjadi landasan teori dan pembanding hasil analisis.

Teknik Pengumpulan Data

Data dikumpulkan melalui tiga teknik. Pertama, wawancara dengan pemilik perusahaan untuk menggali kondisi piutang, keterlambatan pembayaran pelanggan, dan cara perusahaan memenuhi kewajiban operasional. Kedua, dokumentasi, yaitu pengumpulan rekapitulasi piutang dan data posisi keuangan jangka pendek sebagaimana disebut pada subbagian 3.3. Ketiga, studi pustaka terhadap jurnal ilmiah mengenai pengelolaan piutang, analisis umur piutang, modal kerja, dan likuiditas.

Teknik Analisis Data

Analisis data dilakukan secara deskriptif melalui enam tahap berikut.

1. Menelaah perkembangan piutang usaha bulanan, yaitu saldo, penjualan kredit, pelunasan, perubahan saldo, dan persentase pelunasan terhadap penjualan kredit.
2. Menganalisis komposisi piutang berdasarkan pelanggan untuk menilai tingkat konsentrasi tagihan.
3. Menganalisis umur piutang dengan mengelompokkan saldo ke dalam kategori belum jatuh tempo dan terlambat 1–30, 31–60, 61–90, serta lebih dari 90 hari berdasarkan jatuh tempo yang dicatat perusahaan.
4. Menghitung rasio aktivitas piutang (RTO dan ACP) menggunakan rumus pada subbagian 2.4 dengan konvensi 180 hari untuk enam bulan.
5. Menghitung rasio likuiditas (*Current Ratio*, *Quick Ratio*, dan *Cash Ratio*), kemudian menilai indikasi likuiditas semu melalui *Quick Ratio* yang disesuaikan, yaitu $(\text{Kas} + \text{Piutang yang belum jatuh tempo atau terlambat paling lama 60 hari}) \div \text{Utang Lancar} \times 100\%$. Batas 60 hari merupakan asumsi analitis penulis untuk membedakan piutang yang relatif dapat segera dicairkan dari piutang yang berisiko tinggi, sehingga hasilnya diperlakukan sebagai uji sensitivitas.

ISSN : 3025-9495

6. Mengaitkan hasil analisis piutang dan likuiditas dengan informasi wawancara, kemudian menarik kesimpulan dan menyusun rekomendasi.

Indikator tambahan yang digunakan adalah rasio pelunasan ($\text{pelunasan} \div \text{penjualan kredit} \times 100\%$) dan rasio tunggakan ($\text{piutang yang melewati jatuh tempo} \div \text{total piutang} \times 100\%$). Kriteria interpretasi disajikan pada tabel berikut.

Tabel 3.1 Indikator Analisis dan Kriteria Interpretasi

Indikator	Kriteria Interpretasi
RTO	Semakin tinggi, semakin cepat piutang berputar menjadi kas
ACP	Semakin pendek, semakin cepat penagihan; dibandingkan dengan jangka waktu kredit yang disepakati dan dengan tren antarbulan
Rasio pelunasan	Semakin mendekati 100%, semakin kecil penumpukan piutang pada periode tersebut
Rasio tunggakan	Semakin tinggi, semakin besar proporsi tagihan yang tertahan melewati jatuh tempo
Current Ratio dan Quick Ratio	Nilai di atas 100% berarti aset yang diperhitungkan secara nominal mampu menutup utang lancar
Cash Ratio	Menunjukkan kemampuan membayar segera; dibandingkan dengan Quick Ratio untuk menilai ketergantungan pada pencairan piutang

Keabsahan Data dan Keterbatasan

Keabsahan data dijaga dengan membandingkan informasi hasil wawancara dengan data dokumen keuangan (triangulasi sumber). Penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan. Pertama, periode pengamatan hanya enam bulan dan hanya mencakup satu perusahaan, sehingga hasilnya tidak dapat digeneralisasi. Kedua, penjualan kredit diperlakukan sebagai penjualan kredit bersih tanpa memperhitungkan retur atau potongan penjualan, dan saldo piutang disajikan tanpa penyisihan piutang tak tertagih. Ketiga, data jadwal pembayaran kepada pemasok dan arus kas bulanan tidak tersedia dalam data yang dianalisis, sehingga keterkaitan piutang dengan arus kas ditelaah secara agregat pada posisi akhir periode.

4. Hasil dan Pembahasan

Profil Piutang Usaha

Piutang usaha PT Nusantara Jaya Medicalindo berasal dari penjualan alat kesehatan secara kredit kepada pelanggan yang pembayarannya belum diterima secara penuh. Sebagai distributor,

ISSN : 3025-9495

perusahaan membutuhkan penerimaan pembayaran pelanggan untuk memenuhi kewajibannya, sehingga perkembangan piutang menjadi indikator awal tekanan terhadap kas. Perkembangan piutang selama Januari hingga Juni 2026 disajikan pada Tabel 4.1.

Tabel 4.1 Perkembangan Piutang Usaha PT Nusantara Jaya Medicalindo (Januari–Juni 2026, dalam rupiah)

Keterangan	Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni
Saldo Piutang Awal	120.000.000	135.000.000	150.000.000	160.000.000	175.000.000	190.000.000
Penjualan Kredit	180.000.000	190.000.000	200.000.000	210.000.000	220.000.000	230.000.000
Pelunasan Piutang	165.000.000	175.000.000	190.000.000	195.000.000	205.000.000	215.000.000
Saldo Piutang Akhir	135.000.000	150.000.000	160.000.000	175.000.000	190.000.000	205.000.000
Selisih Penjualan Kredit dan Pelunasan	15.000.000	15.000.000	10.000.000	15.000.000	15.000.000	15.000.000
Pelunasan terhadap Penjualan Kredit	91,67%	92,11%	95,00%	92,86%	93,18%	93,48%

Catatan: saldo piutang awal setiap bulan sama dengan saldo akhir bulan sebelumnya. Sumber: data perusahaan, diolah.

Saldo piutang meningkat dari Rp120.000.000 pada awal Januari menjadi Rp205.000.000 pada akhir Juni, atau naik Rp85.000.000 (70,83%). Selama enam bulan, penjualan kredit mencapai Rp1.230.000.000 sedangkan pelunasan hanya Rp1.145.000.000, sehingga selisihnya sebesar Rp85.000.000 sama dengan kenaikan saldo tersebut. Pelunasan pada setiap bulan lebih kecil daripada penjualan kredit dengan selisih Rp10.000.000 hingga Rp15.000.000, sehingga saldo piutang naik tanpa terputus dari bulan ke bulan. Rasio pelunasan berada pada kisaran 91,67% hingga 95,00% dan secara keseluruhan sebesar 93,09% ($\text{Rp1.145.000.000} \div \text{Rp1.230.000.000}$). Angka ini menunjukkan bahwa penagihan tetap berjalan, tetapi belum mampu mengimbangi pertumbuhan penjualan kredit. Dari akhir Januari hingga akhir Juni, saldo piutang tumbuh 51,85% (dari Rp135.000.000 menjadi Rp205.000.000), hampir dua kali lipat pertumbuhan penjualan kredit bulanan yang sebesar 27,78% (dari Rp180.000.000 menjadi Rp230.000.000). Kondisi ini perlu ditelaah lebih lanjut melalui komposisi dan umur piutang.

Tabel 4.2 Komposisi Piutang Berdasarkan Pelanggan (per 30 Juni 2026)

No. Pelanggan	Saldo Piutang (Rp)	Persentase
1 RSUD Zainoel Abidin	65.000.000	31,71%
2 Dinas Kesehatan Kab. Langkat	50.000.000	24,39%
3 RSUD T. Chik Ditiro	35.000.000	17,07%
4 Dinas Kesehatan Binjai	30.000.000	14,63%
5 RSUD Teuku Umar	25.000.000	12,20%
Total	205.000.000	100,00%

Saldo piutang terbesar berasal dari RSUD Zainoel Abidin sebesar Rp65.000.000 (31,71% dari total piutang), disusul Dinas Kesehatan Kab. Langkat sebesar Rp50.000.000 (24,39%). Kedua pelanggan tersebut bersama-sama menguasai 56,10% dari total piutang, dan tiga pelanggan terbesar menguasai 73,17%. Konsentrasi ini berarti sebagian besar penerimaan kas yang diharapkan bergantung pada pembayaran segelintir pelanggan utama. Apabila pelanggan tersebut terlambat membayar, penerimaan kas perusahaan berpotensi tertunda. Risiko itu tetap perlu dikonfirmasi melalui data jatuh tempo dan riwayat pembayaran masing-masing pelanggan, karena besarnya saldo piutang saja tidak membuktikan adanya keterlambatan.

Analisis Umur Piutang

Pengelompokan umur piutang per 30 Juni 2026 disajikan pada Tabel 4.3.

Tabel 4.3 Analisis Umur Piutang Usaha (per 30 Juni 2026)

Kelompok Umur Piutang	Nilai Piutang	Persentase
Belum jatuh tempo	Rp70.000.000	34,15%
Terlambat 1–30 hari	Rp45.000.000	21,95%
Terlambat 31–60 hari	Rp35.000.000	17,07%
Terlambat 61–90 hari	Rp25.000.000	12,20%
Terlambat lebih dari 90 hari	Rp30.000.000	14,63%
Total	Rp205.000.000	100,00%

Persentase setiap kelompok dihitung dengan rumus berikut.

ISSN : 3025-9495

Persentase Kelompok Piutang = Nilai Kelompok Piutang ÷ Total Piutang × 100%

Dari total piutang Rp205.000.000, piutang yang belum jatuh tempo berjumlah Rp70.000.000 (34,15%), sedangkan piutang yang telah melewati jatuh tempo berjumlah Rp135.000.000 (65,85%). Dengan demikian, rasio tunggakan perusahaan sebesar 65,85%. Piutang yang terlambat 61–90 hari mencapai Rp25.000.000 (12,20%) dan yang terlambat lebih dari 90 hari mencapai Rp30.000.000 (14,63%), sehingga piutang dengan keterlambatan berat (lebih dari 60 hari) berjumlah Rp55.000.000 atau 26,83% dari total piutang. Keberadaan piutang dengan keterlambatan panjang perlu mendapat perhatian karena dana tersebut belum dapat digunakan untuk membiayai kebutuhan operasional selama pembayaran belum diterima. Temuan ini menunjukkan pentingnya pemantauan umur piutang dan tindak lanjut penagihan berdasarkan lamanya keterlambatan. Efektivitas pengelolaan piutang secara menyeluruh tetap perlu dinilai dengan membandingkan hasil pengelompokan ini dengan kebijakan kredit, catatan penagihan, dan riwayat pembayaran pelanggan.

Dalam kaitannya dengan likuiditas, keterlambatan penerimaan pembayaran berpotensi menimbulkan ketidaksesuaian antara waktu masuknya kas dan waktu jatuh tempo kewajiban perusahaan. Oleh karena itu, umur piutang dibandingkan dengan saldo kas dan kewajiban jangka pendek pada subbagian berikut.

Analisis Likuiditas

Untuk menilai dampak perkembangan dan keterlambatan piutang terhadap kemampuan memenuhi kewajiban jangka pendek, dianalisis posisi aset lancar dan utang lancar PT Nusantara Jaya Medicalindo per 30 Juni 2026 sebagaimana disajikan pada Tabel 4.4.

Tabel 4.4 Komponen Aset Lancar dan Utang Lancar (per 30 Juni 2026)

Komponen Keuangan	Nilai (Rp)	Proporsi terhadap Total Aset Lancar
Aset Lancar		
Kas dan Setara Kas	45.000.000	12,50%
Piutang Usaha	205.000.000	56,94%
Persediaan Alat Kesehatan	110.000.000	30,56%
Total Aset Lancar	360.000.000	100,00%
Utang Lancar		

ISSN : 3025-9495

Utang Usaha (Pemasok/Prinsipal)	165.000.000 –
Beban yang Masih Harus Dibayar dan Utang Pajak	25.000.000 –
Total Utang Lancar	190.000.000 –

Struktur aset lancar didominasi oleh piutang usaha sebesar Rp205.000.000 atau 56,94% dari total aset lancar, sedangkan kas dan setara kas yang siap digunakan hanya Rp45.000.000 atau 12,50%. Di sisi kewajiban, utang usaha kepada pemasok dan prinsipal sebesar Rp165.000.000 menyumbang 86,84% dari total utang lancar. Untuk mengukur likuiditas dan sejauh mana likuiditas bergantung pada pencairan piutang, dihitung rasio aktivitas piutang dan rasio likuiditas berikut.

a. Perputaran Piutang (RTO) dan Rata-rata Periode Penagihan (ACP)

Total penjualan kredit Januari–Juni 2026 adalah $\text{Rp}180.000.000 + \text{Rp}190.000.000 + \text{Rp}200.000.000 + \text{Rp}210.000.000 + \text{Rp}220.000.000 + \text{Rp}230.000.000 = \text{Rp}1.230.000.000$. Rata-rata piutang dihitung dari saldo awal Januari dan saldo akhir Juni.

$$\text{Rata-rata Piutang} = (\text{Rp}120.000.000 + \text{Rp}205.000.000) \div 2 = \text{Rp}162.500.000$$

$$\text{RTO} = \text{Rp}1.230.000.000 \div \text{Rp}162.500.000 = 7,57 \text{ kali (selama enam bulan)}$$

$$\text{ACP} = 180 \text{ hari} \div 7,57 = 23,78 \text{ hari} \approx 24 \text{ hari}$$

Nilai RTO tersebut berlaku untuk enam bulan; apabila diannualisasi, perputaran piutang setara sekitar 15,14 kali per tahun. ACP agregat sebesar 24 hari tampak singkat jika dibandingkan dengan temuan umur piutang, yaitu 65,85% saldo telah melewati jatuh tempo. Perbedaan ini terjadi karena ACP merupakan rata-rata atas seluruh periode yang dihitung dari dua titik saldo dan total penjualan, sehingga tidak memperlihatkan sebaran umur tagihan maupun perubahannya dari bulan ke bulan. Untuk melengkapinya, periode penagihan bulanan dihitung dengan saldo akhir sebagai indikator tambahan ($\text{saldo akhir} \div \text{penjualan kredit bulan tersebut} \times 30 \text{ hari}$). Hasilnya menunjukkan tren memanjang secara konsisten, dari 22,50 hari pada Januari menjadi 23,68 hari (Februari), 24,00 hari (Maret), 25,00 hari (April), 25,91 hari (Mei), dan 26,74 hari pada Juni. Penilaian apakah periode penagihan tersebut efektif memerlukan pembandingan berupa jangka waktu kredit yang disepakati dengan pelanggan. Karena itu, ACP dibaca terutama dari arah perubahannya dan dikaitkan dengan analisis umur piutang, bukan dari nilai absolut agregatnya.

b. Rasio Likuiditas

$$\text{Current Ratio} = \text{Rp}360.000.000 \div \text{Rp}190.000.000 \times 100\% = 189,47\% (1,89 \text{ kali})$$

ISSN : 3025-9495

Quick Ratio = $(\text{Rp}360.000.000 - \text{Rp}110.000.000) \div \text{Rp}190.000.000 \times 100\% = 131,58\% (1,32 \text{ kali})$

Cash Ratio = $\text{Rp}45.000.000 \div \text{Rp}190.000.000 \times 100\% = 23,68\% (0,24 \text{ kali})$

Tabel 4.5 Rekapitulasi Rasio Piutang dan Likuiditas (Januari–Juni 2026)

Indikator	Hasil
Perputaran piutang (RTO)	7,57 kali per enam bulan
Rata-rata periode penagihan (ACP)	23,78 hari (≈ 24 hari)
Rasio pelunasan	93,09%
Rasio tunggakan	65,85%
Rasio tunggakan berat (lebih dari 60 hari)	26,83%
Current Ratio	189,47%
Quick Ratio	131,58%
Cash Ratio	23,68%
Quick Ratio yang disesuaikan	102,63%

c. Indikasi Likuiditas Semu (*Illusory Liquidity*)

Hasil perhitungan menunjukkan indikasi likuiditas semu pada PT Nusantara Jaya Medicalindo. *Current Ratio* sebesar 189,47% dan *Quick Ratio* sebesar 131,58% menunjukkan bahwa, secara nominal, perusahaan mampu menutup seluruh utang lancarnya sebesar Rp190.000.000 tanpa menjual persediaan alat kesehatan, dengan syarat seluruh piutang dapat ditagih. Namun, *Cash Ratio* hanya 23,68% (kas Rp45.000.000). Selisih 107,90 poin persentase antara *Quick Ratio* dan *Cash Ratio* menunjukkan bahwa kemampuan perusahaan membayar kewajiban sangat bergantung pada konversi piutang menjadi kas. Ketergantungan tersebut juga tampak dari komposisi aset cepat sebesar Rp250.000.000, yang 82,00% di antaranya (Rp205.000.000) berupa piutang.

Kualitas piutang tersebut perlu dipertimbangkan melalui Tabel 4.3. Dari total piutang Rp205.000.000, sebesar Rp135.000.000 (65,85%) telah melewati jatuh tempo, dan Rp55.000.000 di antaranya tertahan lebih dari 60 hari. Apabila piutang yang menunggak lebih dari 60 hari tersebut dikeluarkan dari aset cepat, aset cepat menyusut dari Rp250.000.000 menjadi Rp195.000.000 (kas Rp45.000.000 ditambah piutang Rp150.000.000), sehingga *Quick Ratio* yang disesuaikan turun dari 131,58% menjadi 102,63%. Kelebihan aset cepat atas utang lancar tinggal Rp5.000.000. Artinya, kegagalan atau keterlambatan penagihan tambahan yang melebihi jumlah tersebut sudah cukup untuk menurunkan *Quick Ratio* di bawah 100% dan menimbulkan ketidaksesuaian arus kas (*cash flow mismatch*) dalam pelunasan utang usaha kepada pemasok

ISSN : 3025-9495

sebesar Rp165.000.000. Sensitivitas *Quick Ratio* terhadap asumsi kualitas piutang dirangkum pada Tabel 4.6.

Tabel 4.6 Uji Sensitivitas Quick Ratio terhadap Kualitas Piutang

Skenario	Aset Cepat yang Diperhitungkan	Nilai (Rp)	Quick Ratio
A. Kondisi sebagaimana dilaporkan	Kas + seluruh piutang	250.000.000	131,58%
B. Piutang lebih dari 60 hari dikeluarkan	Kas + piutang belum jatuh tempo atau terlambat paling lama 60 hari	195.000.000	102,63%
C. Skenario konservatif	Kas + piutang belum jatuh tempo	115.000.000	60,53%

Skenario C bersifat ilustratif untuk menunjukkan batas bawah apabila seluruh piutang yang telah jatuh tempo dianggap belum dapat dicairkan, dan bukan merupakan prediksi kondisi perusahaan.

4.4 Keterkaitan Piutang dan Arus Kas

Kas perusahaan sebesar Rp45.000.000 hanya menutup 27,27% utang usaha dan 23,68% total utang lancar, sehingga sekitar Rp145.000.000 kewajiban lancar harus ditutup dari pencairan piutang atau sumber pendanaan lain. Rata-rata pelunasan piutang bulanan selama Januari–Juni 2026 sebesar Rp190.833.333, hampir sama dengan total utang lancar sebesar Rp190.000.000. Selama pelunasan berlangsung pada kecepatan rata-rata tersebut, kewajiban lancar secara agregat dapat tertutup dari penerimaan dalam kurang lebih satu bulan. Dengan demikian, risiko likuiditas perusahaan lebih bersifat ketidaksesuaian waktu antara penerimaan dan pembayaran (*timing mismatch*) daripada kekurangan nilai aset.

Risiko ketidaksesuaian waktu tersebut menguat karena dua hal. Pertama, penerimaan bergantung pada pelanggan instansi pemerintah yang terkonsentrasi, dan Rp135.000.000 tagihan telah melewati jatuh tempo. Wardhana dan Febriantina (2026) mengidentifikasi bahwa perbedaan persyaratan dokumen penagihan dan siklus anggaran pemerintah dapat menunda pembayaran pada distributor alat kesehatan, sehingga faktor serupa perlu diperiksa pada perusahaan ini. Kedua, utang usaha mendominasi 86,84% utang lancar, sehingga jadwal pembayaran kepada pemasok sangat menentukan tekanan kas. Calista et al. (2026) menunjukkan bahwa ketergantungan pada penundaan pembayaran kewajiban dapat mencerminkan tekanan likuiditas. Pola ini konsisten dengan keterangan pemilik perusahaan bahwa keterlambatan pembayaran pelanggan memengaruhi pemenuhan kewajiban kepada pemasok, gaji, dan biaya distribusi. Namun, karena jadwal jatuh tempo utang usaha dan arus kas bulanan tidak tersedia dalam data, hubungan ini ditunjukkan secara agregat dan bersifat indikatif, bukan pembuktian hubungan sebab-akibat.

4.5 Evaluasi Pengelolaan Piutang

Berdasarkan seluruh temuan, pengelolaan piutang usaha pada PT Nusantara Jaya Medicalindo belum berjalan optimal dalam menopang likuiditas. Pertama, saldo piutang naik setiap bulan karena penjualan kredit selalu melebihi pelunasan, dan pertumbuhannya lebih cepat daripada pertumbuhan penjualan. Kedua, tagihan terkonsentrasi pada pelanggan tertentu, dengan dua pelanggan terbesar menguasai 56,10% piutang. Ketiga, 65,85% piutang telah melewati jatuh tempo, termasuk 26,83% yang tertunggak lebih dari 60 hari. Keempat, periode penagihan bulanan cenderung memanjang dari 22,50 hari menjadi 26,74 hari. Pola ini mengindikasikan bahwa pemantauan umur piutang, eskalasi penagihan, dan pengendalian batas kredit belum berjalan efektif. Karena dokumen kebijakan kredit dan catatan penagihan tidak termasuk dalam data yang dianalisis, evaluasi prosedur ini bersifat indikatif dan perlu dikonfirmasi pada penelitian lanjutan.

4.6 Rekomendasi

Berdasarkan peningkatan saldo piutang, tingginya konsentrasi tagihan, dan besarnya proporsi piutang yang melewati jatuh tempo, manajemen perlu menerapkan langkah perbaikan yang terarah untuk menjaga likuiditas. Langkah pertama adalah mempercepat verifikasi kelengkapan dokumen penagihan (*pre-audit invoicing*) bagi pelanggan instansi pemerintah. Seluruh piutang perusahaan berasal dari rumah sakit umum daerah dan dinas kesehatan, dengan konsentrasi terbesar pada RSUD Zainoel Abidin (31,71%) dan Dinas Kesehatan Kab. Langkat (24,39%). Berdasarkan temuan Wardhana dan Febriantina (2026), hambatan pembayaran pada pelanggan seperti ini lazim berkaitan dengan proses administrasi dan verifikasi pencairan anggaran, sehingga perlu dikonfirmasi pada masing-masing pelanggan. Bagian administrasi piutang disarankan memastikan seluruh dokumen penagihan, seperti Berita Acara Serah Terima (BAST), faktur pajak, dan dokumen kontrak pengadaan, lengkap dan diserahkan paling lambat tiga hari kerja setelah alat kesehatan diterima pelanggan, disertai pemantauan berkala terhadap proses pencairan di bagian keuangan instansi.

Selain perbaikan administrasi pada tahap awal, perusahaan perlu menerapkan eskalasi penagihan berjenjang berdasarkan kelompok umur piutang untuk menangani tagihan yang telah melewati jatuh tempo sebesar Rp135.000.000 (65,85%). Untuk keterlambatan 1–30 hari (Rp45.000.000; 21,95%), perusahaan dapat mengirim surat pengingat disertai konfirmasi jadwal pencairan kepada bendahara pelanggan. Untuk keterlambatan 31–60 hari (Rp35.000.000; 17,07%), tim penagihan perlu berkunjung langsung guna mengidentifikasi hambatan pencairan secara spesifik. Untuk keterlambatan 61–90 hari (Rp25.000.000; 12,20%) dan lebih dari 90 hari (Rp30.000.000; 14,63%), manajemen perlu menjadwalkan audiensi resmi dengan Pejabat Pembuat Komitmen (PPK) atau pimpinan instansi terkait untuk menyepakati jadwal pembayaran bertahap.

Upaya penagihan tersebut perlu diimbangi pengendalian batas kredit (*credit limit*) yang lebih ketat agar saldo piutang tidak terus bertambah seperti selama Januari hingga Juni, ketika penjualan kredit selalu melebihi pelunasan bulanan. Manajemen disarankan menerapkan kebijakan penahanan pengiriman pesanan kredit baru (*credit hold*) untuk produk non-darurat bagi pelanggan yang masih memiliki tunggakan di atas 90 hari, atau mewajibkan pelunasan sebagian tagihan terlama sebelum pesanan baru diproses. Kebijakan ini penting agar modal kerja tidak semakin banyak tertahan pada piutang yang berisiko tidak tertagih.

DAFTAR PUSTAKA

- Calista, P. Z., Lupikawaty, M., & Divianto, D. (2026). Evaluasi kebijakan manajemen likuiditas dan kebijakan manajemen modal kerja melalui cash conversion cycle. *Jurnal Ilmiah Manajemen Ekonomi & Akuntansi (MEA)*, 10(3), 41–55. <https://doi.org/10.31955/mea.v10i3.7809>
- Kiyamaz, H., Haque, S., & Choudhury, A. A. (2024). Working capital management and firm performance: A comparative analysis of developed and emerging economies. *Borsa Istanbul Review*, 24(3), 634–642. <https://doi.org/10.1016/j.bir.2024.03.004>
- Mislawardah, & Nurdiniah, D. (2024). Penagihan piutang usaha pada PT MBI. *Jurnal Mahasiswa Bina Insani*, 9(1), 11–20. <https://ejournal-binainsani.ac.id/index.php/JMBI/id/article/view/3095>
- Rianingsih, L. P., Saputro, E. P., & Susila, I. (2023). Analisis efektivitas manajemen piutang terhadap kinerja keuangan perusahaan (Studi kasus: PT Indo PD Mandiri). *REMIK (Riset Dan E-Jurnal Manajemen Informatika Komputer)*, 7(1), 810–820. <https://doi.org/10.33395/remik.v7i1.12165>
- Sukmawati, S. S., & Hamdani, R. (2024). Analisis piutang tak tertagih berdasarkan umur piutang pada PT. XYZ. *EKOMA Jurnal Ekonomi Manajemen Akuntansi*, 3(6), 262–272. <https://doi.org/10.56799/ekoma.v3i6.4977>
- Toušek, Z., Hinke, J., Gregor, B., & Prokop, M. (2023). Importance of working capital management and its components for firm profitability. *Prague Economic Papers*, 32(4), 367–388. <https://doi.org/10.18267/j.pep.835>
- Wardhana, R. H., & Febriantina, S. (2026). Administrasi piutang B2G pada perusahaan distributor alat kesehatan. *Jurnal Manajemen, Akuntansi, Ekonomi*, 5(2), 1171–1179. <https://jurnal.erapublikasi.id/JMAE/article/view/2630/2021>