



EKALAYA :
Jurnal Ekonomi Akuntansi

Prinsip Pengelolaan Piutang: Strategi Efektif untuk Meningkatkan Arus Kas Perusahaan

Fadel Mohamad Rojak¹, Luthfi Ahmad Fariz², Dadang Sobana Husen³

Universitas Islam Negeri (UIN) Sunan Gunung Djati, Indonesia^{1,2,3}

muhamadrojak29@gmail.com¹ luthfi.abmad1967@gmail.com² dadangbusensobana@uinsgd.ac.id³

Diserahkan tanggal 20 Nopember 2024 | Diterima tanggal 30 Desember 2024 | Diterbitkan tanggal 31 Desember 2024

Abstract:

Receivables management is a crucial aspect in a company's financial management that functions to ensure smooth and stable cash flow. This study aims to explore the principles and effective strategies in receivables management, with a case study on PT Indofood Sukses Makmur Tbk. Through a qualitative approach and literature review techniques, this study analyzes credit policies, collection procedures, and the use of technology in receivables management. The results of the study show that the implementation of strict policies and effective monitoring can minimize the risk of losses due to uncollectible receivables. In addition, continuous evaluation and improvement in receivables management is very important to maintain cash flow stability and support company growth. Thus, effective receivables management contributes to business sustainability and investor confidence.

Keywords: Receivables Management, Cash Flow, Credit Policy, PT Indofood, Risk of Loss

Abstrak :

Pengelolaan piutang merupakan aspek krusial dalam manajemen keuangan perusahaan yang berfungsi untuk memastikan arus kas tetap lancar dan stabil. Penelitian ini bertujuan untuk mengeksplorasi prinsip-prinsip dan strategi efektif dalam pengelolaan piutang, dengan studi kasus pada PT Indofood Sukses Makmur Tbk. Melalui pendekatan kualitatif dan teknik literatur review, penelitian ini menganalisis kebijakan kredit, prosedur penagihan, serta penggunaan teknologi dalam pengelolaan piutang. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan kebijakan yang ketat dan monitoring yang efektif dapat meminimalkan risiko kerugian akibat piutang tak tertagih. Selain itu, evaluasi dan perbaikan berkelanjutan dalam pengelolaan piutang sangat penting untuk menjaga kestabilan arus kas dan mendukung pertumbuhan perusahaan. Dengan demikian, pengelolaan piutang yang efektif berkontribusi pada keberlanjutan bisnis dan kepercayaan investor.

Kata Kunci: Pengelolaan Piutang, Arus Kas, Kebijakan Kredit, PT Indofood, Risiko Kerugian

Copyright © 2024, Author

This is an open-access article under the [CC BY-NC-SA 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/)



PENDAHULUAN

Pengelolaan piutang merupakan aspek krusial dalam manajemen keuangan perusahaan, yang bertujuan untuk memastikan arus kas tetap lancar dan stabil. Piutang, sebagai salah satu komponen utama dalam laporan keuangan, mencerminkan hak perusahaan untuk menerima pembayaran dari pelanggan atas barang atau jasa yang telah disediakan. Oleh karena itu, pengelolaan piutang yang efektif tidak hanya membantu perusahaan memenuhi kebutuhan likuiditasnya, tetapi juga mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan operasional perusahaan dalam jangka panjang. Prinsip-prinsip pengelolaan piutang yang baik melibatkan proses seleksi kredit, kebijakan penagihan, hingga pemantauan yang sistematis. Penerapan strategi yang tepat dalam pengelolaan piutang dapat membantu perusahaan meminimalkan risiko kredit macet dan memastikan penerimaan kas tepat waktu. Tanpa pengelolaan yang terstruktur, perusahaan berisiko menghadapi kendala keuangan, seperti kekurangan dana untuk operasional harian atau kerugian akibat piutang tak tertagih (Auliya Shaqinah, 2019).

Efektivitas pengelolaan piutang juga erat kaitannya dengan pengelolaan hubungan pelanggan (*customer relationship management*). Di satu sisi, perusahaan perlu menjaga fleksibilitas dan kepercayaan pelanggan melalui kebijakan kredit yang kompetitif. Di sisi lain, perusahaan harus tetap waspada terhadap risiko yang mungkin timbul dari keterlambatan pembayaran atau ketidakmampuan pelanggan untuk memenuhi kewajibannya. Dengan pendekatan yang seimbang, perusahaan dapat menciptakan sistem pengelolaan piutang yang mendukung keberlanjutan bisnis tanpa mengorbankan profitabilitas (Anggita & Suyono, 2022).

Selain itu, perkembangan teknologi keuangan (*financial technology*) telah membuka peluang baru dalam pengelolaan piutang. Perusahaan kini dapat memanfaatkan perangkat lunak dan platform digital untuk memantau piutang secara real-time, mempercepat proses penagihan, serta meningkatkan efisiensi administrasi. Penggunaan teknologi ini tidak hanya mengurangi biaya operasional, tetapi juga memberikan visibilitas yang lebih baik terhadap kondisi keuangan perusahaan (Bank Indonesia, 2018). Dalam konteks persaingan bisnis yang semakin ketat, pengelolaan piutang yang efektif menjadi salah satu kunci untuk mempertahankan daya saing. Dengan arus kas yang sehat, perusahaan dapat lebih mudah berinvestasi dalam pengembangan produk, ekspansi pasar, atau inovasi lainnya. Oleh karena itu, artikel ini akan membahas prinsip-prinsip utama dalam pengelolaan piutang, tantangan yang dihadapi, serta strategi yang dapat diimplementasikan untuk meningkatkan arus kas perusahaan secara keseluruhan.

PT Indofood Sukses Makmur Tbk, sebagai salah satu perusahaan terkemuka di sektor makanan dan minuman di Indonesia, pengelolaan piutang memainkan peran strategis dalam menjaga arus kas dan stabilitas keuangan perusahaan. Piutang yang dimiliki oleh Indofood umumnya berasal dari transaksi penjualan produk kepada distributor, mitra bisnis, atau pelanggan lainnya. Prinsip pengelolaan piutang di perusahaan ini mencakup penetapan kebijakan kredit, monitoring pembayaran, serta penerapan sistem pelaporan yang transparan guna mengurangi risiko piutang tak tertagih. Dengan skala operasional yang luas, kebijakan pengelolaan piutang menjadi salah satu faktor krusial dalam memastikan kelangsungan bisnis perusahaan (Ninin, 2014).

Di PT Indofood Sukses Makmur Tbk, prinsip utama dalam pengelolaan piutang adalah kehati-hatian (*prudence*) dan kepatuhan terhadap standar akuntansi keuangan yang berlaku. Perusahaan mengimplementasikan prosedur kredit yang ketat, termasuk evaluasi kelayakan kredit pelanggan sebelum memberikan fasilitas kredit. Selain itu, perusahaan juga menggunakan teknologi informasi untuk memantau piutang secara real-time, memastikan bahwa pembayaran dilakukan tepat waktu, serta mengidentifikasi potensi masalah sejak dini. Langkah-langkah ini tidak hanya membantu perusahaan meminimalkan risiko kerugian akibat piutang bermasalah tetapi juga meningkatkan efisiensi operasional. Dengan demikian, prinsip pengelolaan piutang yang efektif

mendukung PT Indofood dalam mempertahankan pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan dan kepercayaan investor.

METODOLOGI PENELITIAN

Metode penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan teknik literatur review untuk mengeksplorasi pengelolaan piutang dalam konteks perusahaan. Proses dimulai dengan identifikasi topik penelitian yang berfokus pada prinsip-prinsip dan strategi pengelolaan piutang yang efektif (Ibrahim, 2023). Peneliti melakukan pencarian literatur melalui berbagai sumber, termasuk artikel jurnal, buku, laporan keuangan, dan publikasi online yang relevan. Sumber-sumber ini dipilih berdasarkan kredibilitas dan relevansinya terhadap topik, dengan kriteria seleksi yang mencakup tahun publikasi dan kualitas penelitian. Data yang diperoleh kemudian dikumpulkan dan dicatat untuk dianalisis lebih lanjut.

Setelah pengumpulan data, peneliti melakukan analisis dengan mengkategorikan informasi ke dalam tema-tema yang relevan, seperti kebijakan kredit, strategi penagihan, dan dampak pengelolaan piutang terhadap arus kas perusahaan. Sintesis informasi dari berbagai sumber dilakukan untuk membangun pemahaman yang komprehensif mengenai praktik terbaik dalam pengelolaan piutang. Melalui interpretasi hasil analisis, penelitian ini bertujuan untuk memberikan wawasan yang mendalam tentang tantangan dan peluang dalam pengelolaan piutang, serta implikasinya bagi keberlanjutan dan pertumbuhan perusahaan. Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi bagi praktisi dan akademisi dalam meningkatkan efektivitas manajemen piutang.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Piutang

Piutang adalah hak/klaim yang dimiliki perusahaan atas pihak lain untuk memperoleh uang, barang atau jasa di masa mendatang. Piutang merupakan asset lancar yang penting dalam aktivitas ekonomi perusahaan dan timbul karena transaksi penjualan barang atau jasa secara kredit atau pemberian pinjaman. Piutang menurut Muslich (2011) adalah piutang terjadi karena penjualan barang dan jasa dilakukan secara kredit pada umumnya bertujuan untuk memperbesar penjualan, akan tetapi piutang peningkatan piutang memerlukan biaya tambahan seperti biaya analisis kredit dan biaya penagihan piutang serta adanya kemungkinan piutang macet yang tidak dapat ditagih.

Sedangkan menurut Sutrisno (2014) piutang adalah tagihan perusahaan kepada pihak lain sebagai akibat penjualan secara kredit. Lalu menurut Warren (2008) piutang adalah Piutang meliputi semua klaim dalam bentuk uang terhadap pihak lainnya, termasuk individu, perusahaan atau organisasi lainnya. Menurut Haryono (2005) piutang timbul karena adanya transaksi penjualan secara kredit. Jadi bisa disimpulkan bahwa piutang adalah semua tagihan perusahaan kepada pihak lain dalam bentuk uang atau barang yang timbul dari adanya penjualan secara kredit.

Perbedaan antara piutang dengan utang. Hutang adalah kewajiban pembayaran atas jasa yang telah diterima, biasanya terbentuk apabila ada meminjam uang atau mendapatkan kredit dari pihak lain. Sedangkan piutang adalah hak pembayaran atas jasa yang sudah dilakukan perusahaan, biasanya terbentuk ketika menjual barang atau jasa dengan memberikan waktu pembayaran kepada pelanggan. Pihak yang memiliki hutang biasanya disebut debitur sedangkan pihak yang memberikan pinjaman atau piutang disebut kreditur. Dalam hal kontrak biasanya hutang memiliki kontrak berapa lama pembayaran dan piutang melibatkan persetujuan pembayaran.

Jenis-jenis piutang adalah *pertama*, piutang Usaha. Piutang usaha adalah piutang karena penundaan pembayaran oleh konsumen yang telah menerima produk/jasa. Piutang usaha juga sering dikenal dengan istilah piutang dagang, karena terjadinya disebabkan transaksi jual beli antara produsen dan konsumen. *Kedua*, piutang Wesel. Piutang yang didukung oleh surat wesel, yaitu

dokumen tertulis yang menyatakan bahwa debitur berjanji untuk membayar sejumlah uang pada tanggal yang telah ditentukan. Piutang wesel tagih berbunga adalah piutang wesel yang nilai jatuh temponya berupa nominal harga pokok ditambah beban bunga yang telah disepakati. Saat memberikan piutang wesel, umumnya perusahaan akan mengeluarkan surat kontrak di atas materai, dengan tanggal jatuh tempo dan bunga tertera. Apabila pihak penerima hutang melanggar, maka perusahaan berhak melakukan konsekuensi sesuai kesepakatan dalam surat kontrak tersebut. *Ketiga*, piutang lain-lain. Piutang selain piutang dagang dan wesel, seperti contoh gaji karyawan dibayar di depan, piutang restitusi pajak, piutang bunga.

Adapun ciri-cirinya adalah *pertama*, punya tanggal jatuh tempo. Piutang adalah transaksi dengan jatuh tempo tertentu berdasarkan kesepakatan pihak debitur (yang berhutang) dan kreditur (pemberi hutang). Tanggal jatuh tempo penting guna menjaga stabilitas arus kas perusahaan. Selain itu, penentuan jatuh tempo juga akan memudahkan akuntan dalam menyusun Meningkatkan Profit, Jika pengelolaan piutang cukup baik, maka piutang bisa ditagih dan diterima oleh perusahaan sesuai aturan yang berlaku. Piutang yang tertagih nantinya akan dikonversikan sebagai kas perusahaan. Inilah salah satu cara perusahaan untuk meningkatkan laba atau sumber profit. *Kedua*, dapat memiliki bunga. Ciri - ciri piutang berikutnya adalah perusahaan selaku pihak kreditur dapat menentukan apakah piutang yang dikeluarkannya memiliki bunga atau tidak. Jika perusahaan mewajibkan piutang dengan bunga, maka pelaporannya dalam jurnal wajib disendirikan. *Ketiga*, memiliki konsekuensi telat pembayaran. Ciri-ciri piutang yang terakhir adalah menimbulkan risiko saat telat dibayar. Piutang adalah salah satu komponen aset penentu lancar tidaknya operasional perusahaan. Sehingga perusahaan perlu memberikan konsekuensi tegas bagi pihak-pihak debitur yang telat melakukan pembayaran. Konsekuensi ini bisa berbentuk blacklist atau bahkan pelaporan ke pihak berwajib.

Manajemen Piutang

Manajemen Piutang adalah serangkaian upaya yang dilakukan dalam pengelolaan piutang usaha milik perusahaan. Proses pengelolaan tersebut terdiri dari aktivitas Planning, Monitoring, dan Controlling terhadap dana yang akan ditagihkan. 3 langkah tersebut biasa disebut dengan istilah account receivable management yang mana setiap perusahaan akan berusaha untuk melakukan pengelolaan yang optimal agar kerugian bisa minimal dan laba mencapai nilai maksimal. Dalam pengelolaan manajemen piutang memberikan beberapa manfaat, di antaranya:

Pertama, meningkatkan profit. Jika pengelolaan piutang cukup baik, maka piutang bisa ditagih dan diterima oleh perusahaan sesuai aturan yang berlaku. Piutang yang tertagih nantinya akan dikonversikan sebagai kas perusahaan. Inilah salah satu cara perusahaan untuk meningkatkan laba atau sumber profit. *Kedua*, membantu mengurangi risiko kecurangan. Pengelolaan piutang yang baik juga akan membantu menurunkan risiko kecurangan yang berujung merugikan perusahaan. Dalam hal ini risiko kecurangan bisa berasal dari banyak sumber. Salah satunya dari piutang yang tidak dibayar atau sama sekali tidak bisa dilanjutkan. Hal ini bisa terjadi karena kesalahan perusahaan dalam memilih pelanggan. Namun bisa juga terjadi karena faktor eksternal, sebagai contoh yaitu kondisi ekonomi yang kurang stabil dan lain sebagainya. *Ketiga*, membantu menghadapi persaingan bisnis, jika perusahaan menerima banyak laba maka akan semakin kuat posisinya. Semakin mudah juga bagi perusahaan tersebut untuk bersaing dengan para kompetitor.

Dalam pelaksanaan manajemen piutang, beberapa perusahaan biasanya melakukan analisis 5C yaitu: 1) *Character* (pengelolaan piutang ini harus punya watak dan karakter yang jujur); 2) *Capacity* (berhubungan dengan kapasitas perusahaan dalam mengelola usahanya); 3) *Capital* (menggambarkan kondisi finansial atau keuangan perusahaan secara menyeluruh); 4) *Collateral* (menunjukkan jaminan yang dimiliki oleh konsumen); dan 5) *Conditions* (berhubungan dengan kondisi ekonomi calon konsumen secara menyeluruh).

Dalam implementasi manajemen piutang, terdapat beberapa kebijakan manajemen piutang seperti: 1) Kebijakan Kredit. Perusahaan bisa menawarkan kebijakan kredit kepada calon konsumen. Di sini perusahaan wajib menentukan berapa nominal dana yang diterima sekaligus periode waktu pelunasan kredit. Berikutnya, perusahaan harus membuat standar kredit yang harus dipenuhi oleh calon konsumen. Standar kredit yang dimaksud di sini adalah kualitas kelayakan kredit calon konsumen dengan ketentuan perusahaan; 2) Prosedur Penagihan. Perusahaan sebaiknya mempertimbangkan proses penagihan secara berkala. Ini dilakukan untuk membantu konsumen agar lebih tertib dalam membayar kredit mereka. Penagihan ini dilakukan untuk mengingatkan konsumen. Selain itu ini juga menjadi strategi yang tepat untuk meningkatkan kesadaran konsumen agar bisa segera memenuhi kewajiban pembayaran kredit; 3) Kebijakan Diskon dan Insentif. Memberikan insentif, seperti diskon pembayaran awal, untuk mendorong pelanggan membayar lebih cepat; 4) Penangan Piutang tak Tertagih. Menetapkan prosedur untuk menulis piutang yang tidak dapat ditagih sebagai kerugian setelah melewati semua upaya penagihan; dan 5) Monitoring dan Pelaporan. Memantau rasio piutang terhadap penjualan, umur piutang (*aging schedule*), serta mencatat semua aktivitas dalam sistem keuangan untuk memastikan transparansi.

Strategi Pengelolaan Piutang

Strategi pengelolaan piutang perusahaan adalah langkah-langkah yang dilakukan untuk mengelola piutang usaha secara efektif, sehingga perusahaan dapat menjaga arus kas tetap sehat dan mengurangi risiko piutang macet. *Pertama*, dalam menetapkan kebijakan kredit diwajibkan memberikan kebijakan yang jelas seperti, melihat evaluasi kelayakan kredit seperti melakukan analisis terhadap calon pelanggan untuk menilai kemampuan mereka dalam membayar utang, misalnya melalui laporan keuangan atau histori kredit. Selanjutnya memberikan Batasan kredit menyesuaikan evaluasi risiko, dan memberikan persyaratan pembayaran seperti memberikan pembayaran yang jelas.

Kedua, pemantauan piutang secara berkala, dengan menggunakan sistem akuntansi atau software untuk memantau usia piutang, dengan metode ini perusahaan dapat mengetahui piutang yang sudah jatuh tempo dan segera menindaklanjutinya, lalu melakukan analisis secara rutin untuk mengidentifikasi pelanggan dengan risiko tinggi yang sering menunda pembayaran. *Ketiga*, memberikan insentif untuk pembayaran lebih awal, seperti memberikan potongan harga (diskon) bagi pelanggan yang melakukan pembayaran sebelum jatuh tempo. *Keempat*, menindaklanjuti piutang jatuh tempo dengan tegas, dengan memberikan pengingat secara berkala melalui email atau surat resmi sebelum jatuh tempo, lalu melakukan tindak langsung personal dengan langsung menelfon atau mendatangi langsung untuk piutang yang sudah lama menunggak.

Kelima, menggunakan jasa pihak ketiga, perusahaan bisa mempertimbangkan untuk menggunakan jasa penagih hutang atau konsultan hukum, lalu alternatif lain menjual piutang ke perusahaan lain untuk memperoleh dana segera dengan risiko ditransfer ke pihak ketiga. *Keenam*, meningkatkan komunikasi dengan pelanggan, jalin komunikasi yang baik dengan pelanggan untuk memahami alasan keterlambatan pembayaran dan mencari solusi bersama, dan pastikan pelanggan memahami syarat pembayaran sejak awal transaksi. *Ketujuh*, diverifikasi risiko piutang, hindari terlalu bergantung pada satu atau beberapa pelanggan utama. Jika salah satu gagal bayar, dampaknya terhadap arus kas perusahaan akan besar dan sebariskan risiko dengan melayani banyak pelanggan dari berbagai sektor industri.

Kedelapan, menyisihkan cadangan untuk piutang tak tertagih, dengan membuat cadangan dalam laporan keuangan (*allowance for doubtful accounts*) untuk mengantisipasi piutang yang tidak dapat tertagih. Dengan ini perusahaan tetap memiliki gambaran keuangan yang realistis. *Kesembilan*, menggunakan teknologi dan automasi, dengan menggunakan software manajemen piutang mempermudah pencatatan, pengingat pembayaran dan analisis data piutang, lalu automasi juga

membantu kesalahan manual dalam pengelolaan piutang. *Kesepuluh*, mengadakan evaluasi dan perbaikan berkelanjutan. Memberikan tinjauan kebijakan kredit dan prosedur pengelolaan piutang secara berkala untuk memastikan efektivitas pengelolaan lalu mempelajari tren pembayaran pelanggan dan menyesuaikan strategi jika diperlukan. Dengan menerapkan strategi-strategi ini, perusahaan dapat meningkatkan efisiensi dalam pengelolaan piutang, meminimalkan risiko kerugian, dan menjaga kestabilan arus kas.

Pengelolaan Piutang yang Dilakukan di PT Indofood Sukses Makmur Tbk

Dalam pengelolaan piutang yang dilakukan oleh PT Indofood sukses Makmur Tbk, biasanya menggunakan beberapa rumus umum dalam menentukan perhitungan di antaranya:

1. Perputaran piutang $Perputaran\ piutang = \frac{Penjualan\ Kredit\ Bersih}{Rata-rata\ piutang}$

Penjualan kredit bersih : Total penjualan kredit dikurangi retur dan diskon

$$xRata-rata\ Piutang = \frac{Saldo\ Piutang\ awal + Saldo\ Piutang\ akhir}{2a}$$

Keterangan : Semakin tinggi nilai semakin baik karena menunjukkan bahwa piutang lebih cepat dikoversi menjadi kas.

2. Umur piutang rata-rata $Umur\ piutang\ rata - rata = \frac{365}{Perputaran\ piutang}$

Keterangan : hasilnya dalam hari, nilai yang lebih rendah menunjukkan pengelolaan piutang yang lebih baik. Rasio piutang terhadap penjualan.

3. Rasio piutang terhadap penjualan $Rasio\ piutang\ terhadap\ penjualan = \frac{Piutang\ Usaha}{Penjualan\ Kredit} \times 100\%$

Keterangan : Jika rasio yang lebih rendah menunjukkan bahwa perusahaan tidak terlalu banyak menumpuk piutang.

4. Cadangan kerugian piutang $Cadangan\ kerugian\ piutang = \frac{Piutang\ tak\ tertagih}{Total\ piutang} \times 100\%$

Keterangan : Digunakan untuk memprediksi kerugian potensial dari piutang

5. Analisis Aging piutang, yaitu Metode non-rumus yang mengelompokkan piutang berdasarkan usia (0-30 hari, 31-60 hari, dan lain-lain) untuk menilai kesehatan piutang. Semakin banyak piutang jatuh tempo, semakin buruk pengelolaan piutang.

Dari penerapan rumus diatas bisa dilihat cara perhitungan piutang bertujuan untuk mengevaluasi efektivitas pengelolaan piutang perusahaan, termasuk pengumpulan dan tingkat efisiensi pembayaran.

Adapun data yang diambil dari Bursa Efek Indonesia (BEI) hasil laporan keuangan yang terjadi di PT Indofood Sukses Makmur Tbk adalah sebagai berikut:

Tabel 1. Laporan Keuangan yang terjadi di PT Indofood Sukses Makmur Tbk
Laporan keuangan piutang Usaha PT Indofood Sukses Makmur

Tahun	Piutang Usaha Pihak Ketiga	Piutang Usaha Pihak Berelasi
2020	Rp 5,315,611,000,000	Rp 1,113,519,000,000
2021	Rp 6,230,066,000,000	Rp 1,395,975,000,000
2022	Rp 6,805,535,000,000	Rp 418,341,000,000
2023	Rp 6,827,850,000,000	Rp 412,658,000,000

Pada hasil tabel 1 diatas dilihat bahwa laporan piutang yang di lakukan oleh PT Indofood Sukses Makmur mengalami kenaikan setiap tahunnya, kecuali yang terjadi pada piutang usaha pihak berelasi pada tahun 2021, ke tahun 2022 dan pada tahun 2023.

KESIMPULAN

Pengelolaan piutang merupakan aspek krusial dalam manajemen keuangan perusahaan, terutama bagi PT Indofood Sukses Makmur Tbk yang beroperasi di sektor makanan dan minuman. Dengan menerapkan prinsip kehati-hatian dan kepatuhan terhadap standar akuntansi, perusahaan ini mampu mengelola piutang secara efektif melalui kebijakan kredit yang ketat, monitoring pembayaran secara real-time, dan penggunaan teknologi informasi. Langkah-langkah ini tidak hanya membantu meminimalkan risiko kerugian akibat piutang tak tertagih, tetapi juga meningkatkan efisiensi operasional dan menjaga kestabilan arus kas perusahaan.

Selain itu, pengelolaan piutang yang baik memberikan manfaat signifikan bagi perusahaan, seperti peningkatan profitabilitas melalui konversi piutang menjadi kas yang lebih cepat. Dengan menerapkan prosedur penagihan yang teratur, memberikan insentif untuk pembayaran awal, serta menangani piutang tak tertagih dengan tepat, PT Indofood Sukses Makmur Tbk dapat memastikan kelangsungan bisnis dan pertumbuhan yang berkelanjutan. Oleh karena itu, pengelolaan piutang yang efektif menjadi salah satu faktor kunci dalam mencapai tujuan keuangan perusahaan dan meningkatkan daya saing di pasar.

DAFTAR PUSTAKA

- Amaliyah, U. (2019). Tinjauan Atas Prosedur Penagihan Piutang Usaha Pada Pt. Trengginas Jaya Bandung. *Doctoral Dissertation*. Universitas Komputer Indonesia.
- Anggita & Suyono. (2022). Pengaruh Pengelolaan Hubungan Pelanggan (Customer Relationship Management), Nilai yang Dirasakan (Perceived Value), Kualitas yang Dirasakan (Perceived Quality), dan Kepuasan (Satisfaction) terhadap Loyalitas Nasabah Perbankan Di Kota Batam. *Artikel*.
https://www.researchgate.net/publication/372004863_Pengaruh_Pengelolaan_Hubungan_Pelanggan_Customer_Relationship_Management_Nilai_Yang_Dirasakan_Perceived_Value_Kualitas_Yang_Dirasakan_Perceived_Quality_Dan_Kepuasan_Satisfaction_Terhadap_Loyalitas_Nas.

- Ariani, A. (2017). *Optimalisasi Manajemen Piutang pada UD. MitraSantika Furniture di Surabaya*. Surabaya: Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Jurusan Manajemen Keuangan Universitas Narotama Surabaya.
- Bank Indonesia. (2018). Mengenal Financial Teknologi. *Artikel*. <https://www.bi.go.id/id/edukasi/Pages/mengenal-Financial-Teknologi.aspx>.
- Ibrahim, A. (2023). *Metodologi Penelitian Ekonomi dan Bisnis Islam*. Tanpa Kota: Bumi Aksara.
- Indonesia, B.E. (2023). Bursa Efek Indonesia. Retrieved April, 10, 2023.
- Khairudin, K., Alam, I.A., & Pangestu, K.S. (2022). Analisis Strategi Pengelolaan Piutang dalam Meminimalisir Piutang Macet pada PT PLN (Persero) UP3 Tanjung Karang. *Derivatif: Jurnal Manajemen*, 16(2).
- Muslich, H.A.W. (2022). *Fiqh Muamalat*. Tanpa Kota: Amzah.
- Ninin. (2014). Analisis Efektivitas Manajemen Piutang pada PT Indofood Sukses Makmur Tbk. *Jurnal Media Wabana Ekonomika*, Vol. 11, No. 1. <https://jurnal.univpgri-palembang.ac.id/index.php/Ekonomika/article/download/3578/3333/6218>.
- Rosyida, Z., & Anugrah, Y.D.Y. (2021). Penerapan Manajemen Kas, Manajemen Piutang dan Manajemen Persediaan dalam Laporan Keuangan. *Muhasabatuna: Jurnal Akuntansi Syariah*, 3(2).
- Sappara, S. (2019). Analisis Perputaran Piutang pada Pt. Prima Karya Manunggal Kabupaten Pangkep. *PAY Jurnal Keuangan dan Perbankan*, 1(2).
- Shaqinah, Auliya. (2019). Analisis Efektivitas Pengelolaan Piutang dan Sistem Pengendalian Internal Piutang untuk Meningkatkan Pendapatan (Studi Kasus pada PT. Adhiguna Putera Cabang Tanjungpinang). *Skripsi*. Tanjungpinang: STIE Pembangunan. <https://repo.stie-pembangunan.ac.id/id/eprint/1786/1/13622032.pdf>.
- Sri Hayati, & Si, M. (2017). *Manajemen Risiko untuk Bank Perkreditan Rakyat dan Lembaga Keuangan Mikro*. Tanpa Kota: Penerbit Andi.
- Susrama, I.W. (2024). *Memahami Dasar-dasar Manajemen Keuangan untuk Mengelola Keuangan dengan Lebih Efektif*. Tanpa Kota: Mega Press Nusantara.
- Yuliani, R., & Salim, U. (2013). Pengaruh Perputaran Piutang terhadap Profitabilitas pada Perusahaan PT. Unilever Indonesia Tbk. Tahun 2005-2012. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 2(1).