

## KINERJA KEUANGAN PT GARUDA FOOD PUTRA PUTRI JAYA TBK: PERAN PENTING MANAJEMEN PIUTANG YANG EFEKTIF PADA PROFITABILITAS

Muhammad Firawan J.K <sup>1)</sup>, Nirwasita Azzahra <sup>2)</sup>

Akuntansi, Fakultas Ekonomika dan Bisnis, Universitas Negeri Surabaya

Correspondence		
Email:	No. Telp:	
<sup>1)</sup> <a href="mailto:muhammadfirawan.23319@mhs.unesa.ac.id">muhammadfirawan.23319@mhs.unesa.ac.id</a>		
<sup>2)</sup> <a href="mailto:nirwasita.23332@mhs.unesa.ac.id">nirwasita.23332@mhs.unesa.ac.id</a>		
Submitted 14 Oktober 2024	Accepted 20 Oktober 2024	Published 21 Oktober 2024

### ABSTRACT

Penelitian ini menganalisis efektivitas manajemen piutang dan pengaruhnya terhadap profitabilitas PT GarudaFood Putra Putri Jaya Tbk periode 2021 - 2023. Metode yang digunakan adalah analisis deskriptif kuantitatif dengan pendekatan rasio keuangan meliputi Receivable Turnover, Average Collection Period, Net Profit Margin, dan Return on Assets. Hasil penelitian menunjukkan bahwa manajemen piutang perusahaan kurang efektif, ditandai dengan penurunan Receivable Turnover dari 14,29 (2021) menjadi 12,57 (2023) dan peningkatan Average Collection Period dari 0,07 menjadi 0,08. Meskipun demikian, profitabilitas perusahaan tetap terjaga baik dengan Net Profit Margin konsisten di atas 15% dan Return on Assets yang relatif stabil. Penelitian ini menyimpulkan bahwa meskipun terdapat penurunan efisiensi dalam pengelolaan piutang, perusahaan masih mampu mempertahankan profitabilitasnya. Namun, diperlukan perbaikan strategi manajemen piutang untuk menjaga kesehatan keuangan jangka panjang perusahaan.

**Kata kunci:** Analisis Keuangan, Efektifitas piutang, Manajemen Piutang, Piutang, Profitabilitas.

### Pendahuluan

Perusahaan didirikan dengan berbagai tujuan, salah satunya dari sudut pandang ekonomi adalah untuk memperoleh keuntungan. Tujuan ini dapat tercapai melalui pengelolaan bisnis yang baik, khususnya dalam pengelolaan aset perusahaan agar berjalan sesuai dengan rencana. Namun, sering kali terjadi masalah dalam pengelolaan, terutama terkait dengan aset lancar seperti piutang. Salah satu elemen penting dalam manajemen keuangan yang mempengaruhi profitabilitas perusahaan adalah pengelolaan piutang. Tingginya piutang dagang tanpa pengelolaan yang tepat bisa memicu risiko likuiditas dan berdampak negatif pada arus kas. Oleh karena itu, manajemen piutang yang efektif sangat penting untuk menjaga stabilitas keuangan dan meningkatkan profitabilitas PT GarudaFood.

Risiko piutang tak tertagih merupakan salah satu ancaman terbesar dalam transaksi kredit. Jika tidak dikelola dengan baik, piutang tak tertagih dapat merusak profitabilitas dan menyebabkan kesulitan keuangan. Salah satu upaya dalam meningkatkan modal kerja adalah melalui perputaran piutang. Menurut Hery (2016:178), perputaran piutang usaha digunakan untuk mengukur seberapa sering dana yang tertanam dalam piutang usaha berputar dalam satu periode. Piutang adalah salah satu aset lancar yang dimiliki perusahaan dari penjualan kredit kepada pelanggan. Piutang memiliki peran penting karena dapat meningkatkan volume penjualan dan memperluas pangsa pasar, namun juga membawa risiko kredit macet yang berdampak pada likuiditas. Oleh karena itu, pengelolaan piutang yang baik menjadi kunci sukses perusahaan dalam mempertahankan kelangsungan usaha.

Perputaran piutang sangat penting karena dapat meningkatkan profitabilitas. Dalam penelitian ini, indikator profitabilitas yang digunakan adalah Return On Asset (ROA). ROA dipilih karena mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dari aset yang dimilikinya. Semakin tinggi ROA, semakin besar keuntungan perusahaan dan semakin baik

dalam penggunaan asetnya. Selain itu, rasio ROA sering digunakan dalam berbagai penelitian sebelumnya.

Yuliani (2012) menemukan bahwa perputaran piutang berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas (ROA), begitu juga dengan Verewatii et al. (2014). Namun, Budiansyah (2016) menemukan bahwa perputaran piutang tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap profitabilitas. Industri makanan dan minuman merupakan sektor yang sangat kompetitif, dan PT GarudaFood Putra Putri Jaya Tbk, sebagai salah satu pemain terbesar di Indonesia, menghadapi kompleksitas dalam manajemen piutang. Oleh karena itu, penelitian ini memilih PT GarudaFood untuk menganalisis praktik pengelolaan piutang di perusahaan besar dengan portofolio produk yang beragam.

## Kajian Teori

### Definisi Piutang

Piutang merupakan hak menagih dari pemberi uang jasa kepada penerima jasa yang membentuk hubungan dimana yang pihak satu berutang dengan pihak pemberi piutang (Hermawan, 2013:29). Meskipun semua perusahaan lebih memilih penjualan tunai, penjualan kredit dilakukan karena keterbatasan daya beli masyarakat dan alasan lainnya. Penjualan kredit dapat meningkatkan omzet. Tetapi, juga membawa resiko keterlambatan penerimaan kas yang berarti memerlukan investasi lebih besar. Selain itu, piutang yang menunggak dapat menyebabkan kerugian jika tidak terbayar. Semakin lama piutang tertunda, semakin besar investasi yang diperlukan. Selain itu, piutang mencakup nilai yang jatuh tempo dari penjualan barang atau jasa serta pinjaman uang, termasuk dari sewa dan bunga. Piutang usaha merujuk pada janji pembayaran dari penjualan kredit.

### Efektivitas Manajemen Piutang

Efektivitas manajemen piutang adalah serangkaian kegiatan yang mana perusahaan lakukan untuk mengelola piutang dengan efektif. Sehingga, dapat berjalan dengan baik dan juga menjadi suatu hal penting untuk mewujudkan tujuan pengelolaan piutang perusahaan yang baik (Ova Irama 2021). Menurut (Putri 2002) untuk mengukur tingkat efisiensi piutang bisa digunakan menggunakan dua ukuran yakni, tingkat perputaran piutang atau rata-rata piutang terkumpulnya piutang. Semakin tinggi tingkat perputaran piutang semakin efisien piutang tersebut atau semakin cepat piutang dibayar efisien. Suatu pekerjaan dikatakan efektif jika suatu pekerjaan dapat diselesaikan tepat, ada waktunya sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan. Beberapa pengertian efektivitas diatas maka dapat disimpulkan bahwa efektivitas manajemen piutang adalah keadaan dan kemampuan yang dilakukan dalam mengelola piutang secara tepat (kuantitas, kualitas dan waktu). Sehingga, dapat mengantisipasi piutang yang bermasalah dan perusahaan dapat mencapai tujuannya sesuai dengan apa yang diharapkan.

### Definisi Manajemen Piutang

Manajemen piutang yaitu suatu sistem yang digunakan perusahaan untuk mengelola piutang secara efektif. Tujuan manajemen piutang yaitu untuk memaksimalkan pengumpulan pembayaran, mengurangi risiko piutang macet sehingga mengurangi kerugian, menjaga arus kas yang stabil agar perusahaan dapat beroperasi dengan baik, memperkuat kondisi finansial perusahaan melalui pengelolaan piutang yang baik. Brigham dan Houston (2001:73) manajemen piutang dimulai dengan keputusan apakah akan memberikan kredit atau tidak, bagaimana cara piutang perusahaan dibentuk dan alternatif untuk memantau piutang. Manajemen piutang diperlukan karena jika tidak piutang akan menumpuk menjadi suatu yang berlebihan, arus kas menurun dan piutang tak tertagih menutupi laba dari penjualan.

Manajemen piutang juga diperlukan karena perusahaan tidak ingin kehilangan penjualan kepada pelanggan, tetapi perusahaan juga ingin menghindari piutang tak tertagih.

### Hubungan Efektivitas Piutang dengan Profitabilitas

Pengelolaan piutang yang efektif menunjukkan perputaran piutang setiap tahun mengalami peningkatan dan pengumpulan piutang selalu tepat dengan target diharapkan perusahaan (Sutrisno, 2007:57). Muslich (2003:108) menyatakan “pengelolaan piutang yang efektif akan mempengaruhi peningkatan profitabilitas perusahaan, karena dalam upaya pengelolaan piutang yang efektif pada perusahaan akan menggambarkan tingkat profitabilitas. Hubungan dari pengelolaan piutang yang efektif dengan profitabilitas yaitu piutang yang efektif menggambarkan setiap perputaran piutang dalam periode semakin tinggi. Sehingga, perusahaan berpeluang mendapatkan peluang keuntungan dari timbulnya perputaran piutang yang semakin cepat dan pada akhirnya mempengaruhi profitabilitas perusahaan. Contohnya, seperti perputaran piutang. Perputaran piutang yang cepat berarti perusahaan dapat segera mengonversi piutang menjadi kas. Hal ini memungkinkan perusahaan untuk memiliki likuiditas yang cukup untuk menjalankan operasional dan menghindari kebutuhan pembiayaan eksternal yang mahal. Secara umum, semakin efektif perusahaan mengelola piutangnya, semakin besar potensi perusahaan untuk meningkatkan profitabilitas karena likuiditas terjaga, biaya diminimalkan, dan risiko kerugian akibat piutang tak tertagih dapat dikurangi.

### Definisi Profitabilitas

Menurut Gitman (2003, hal 591) “Profitability is the relationship between revenues and cost generated by using the firm’s asset-both current and fixed-in productive activities” yang artinya profitabilitas merupakan hasil bersih dari Profitabilitas merupakan kemampuan suatu perusahaan dalam menghasilkan laba atau keuntungan. Profitabilitas mengukur seberapa efisien perusahaan dalam memanfaatkan sumber daya yang dimiliki. Seperti, penjualan atau seberapa besar laba yang dihasilkan dari setiap rupiah penjualan, total aktiva atau seberapa besar sejumlah kebijakan dan keputusan perusahaan. Profitabilitas didefinisikan menurut Sartono (2012, Hal:122) merupakan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba baik hal terkait dengan penjualan, aset ataupun laba. Bagi investor, jangka panjang memiliki kepentingan terhadap analisis profitabilitas. Investor (pemegang saham) akan melihat potensi keuntungan yang dapat diterima dalam bentuk dividen. Profitabilitas penting bagi perusahaan karena beberapa alasan yaitu untuk Kelangsungan Hidup, Tarik Menarik Investor, Kreditabilitas, dan Pertumbuhan. Profitabilitas dapat diukur menggunakan berbagai rasio seperti Profit Margin, Return on Assets (ROA), Return on Equity (ROE).

### Faktor-faktor yang Mempengaruhi Piutang

Riyanto (2013: 85) menjelaskan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi jumlah piutang sebagai berikut:

#### 1. Volume penjualan kredit

Volume penjualan kredit yang diberikan kepada pelanggan menjadi faktor utama dalam menentukan besar kecilnya investasi dalam piutang. Volume penjualan yang tinggi akan mengakibatkan investasi dalam piutang juga tinggi. Dengan kebijakan volume penjualan secara kredit, maka perusahaan harus menyiapkan dana besar untuk terus melakukan kegiatan operasionalnya. Disamping banyaknya investasi yang tertanam dalam piutang akibat kebijakan volume penjualan kredit tersebut, perusahaan juga akan dihadapi resiko yang besar, namun perusahaan juga akan memperoleh profit yang besar.

## 2. Syarat pembayaran penjualan kredit

Penjualan yang dilakukan secara kredit, biasanya tertera jatuh tempo serta diskon yang diperoleh pembeli namun ada juga yang tidak mempunyai diskon, misalnya syarat pembayaran yang diterapkan perusahaan 2/5, n/30. Syarat pembayaran ini artinya, jika pelanggan melakukan pembayaran atas transaksi penjualan kredit tersebut paling lambat 5 hari dari tanggal transaksi, maka akan mendapatkan diskon sebesar 2%. Namun jika lewat 5 hari sampai dengan 30 hari setelah transaksi, maka pelanggan tidak mendapatkan diskon. Penting diperhatikan jika periode waktu kredit yang diberikan terlalu lama, maka akan mengakibatkan semakin besarnya investasi terhadap piutang tersebut.

## 3. Ketentuan tentang pembatasan kredit

Dengan kebijakan penjualan kredit, para pelanggan akan diberikan batas maksimal kredit yang bisa diambil. Disamping itu, faktor besarnya usaha pelanggan dan tingkat kepercayaan perusahaan kepada pelanggan juga menjadi penentu batas kredit. Semakin tinggi batas kredit yang ditetapkan perusahaan, maka akan semakin besar dana yang akan diinvestasikan dalam piutang. Sebaliknya, semakin singkat batas waktu kredit yang ditetapkan, maka akan semakin kecil investasi dana pada piutang.

## 4. Kebijakan dalam mengumpulkan piutang

Perusahaan dapat melakukan kebijakan piutang baik secara aktif maupun pasif. Perusahaan yang menggunakan kebijakan penagihan piutang yang aktif, maka perusahaan akan menggunakan dana yang lebih besar untuk membiayai kebijakan tersebut. Sekalipun perusahaan mengeluarkan biaya yang besar, namun risiko akan piutang tidak tertagih akan dapat terminimalisasi. Penagihan piutang secara aktif dapat dilakukan dengan bekerjasama dengan lembaga agent seperti bank, debt collector, dan lain-lain. Jika perusahaan menerapkan kebijakan penagihan piutang secara pasif, tentunya perusahaan hanya mengeluarkan biaya yang lebih kecil, namun risiko untuk tidak tertagih lebih tinggi, sehingga investasi dana dalam piutang akan lebih besar. Pada umumnya perusahaan senantiasa menginginkan pelanggan dapat melakukan pembayaran secara tepat waktu sesuai dengan *teermin* atau waktu yang ditentukan.

## 5. Kebiasaan membayar dari para pelanggan

Harapan perusahaan yang melakukan kebijakan penjualan secara kredit tentunya para pelanggan dapat melakukan pembayaran sesuai dengan periode waktunya. Dengan pemberian diskon, pelanggan diharapkan dapat melakukan pembayaran lebih cepat, sehingga investasi dana dalam piutang dapat mengalami perputaran menjadi kas atau uang tunai lebih cepat.

### Jenis-Jenis Piutang

Menurut Sari, A. R., Defia N., dan Supami W. S. (2017:86), piutang dapat diklasifikasikan menjadi 3 kelompok, antara lain sebagai berikut:

#### 1. Wesel Tagih

Dokumen resmi yang diterbitkan sebagai bukti utang. Piutang wesel biasanya memiliki jangka waktu pelunasan yang lebih lama dari piutang usaha, jangka waktunya 30 sampai 90 hari.

#### 2. Piutan usaha/dagang

Piutang usaha merujuk pada jumlah pembelian kredit yang dilakukan oleh pelanggan. Piutang ini muncul akibat penjualan barang atau jasa dan umumnya piutang dagang memiliki jangka waktu pelunasan 30-60 hari, tergantung syarat kredit seperti n/30, n/60.

### 3. Piutang lain-lain

Piutang lain-lain meliputi piutang yang bukan berasal dari usaha/perdagangan (non-usaha). Piutang ini biasanya berhubungan dengan kegiatan operasional perusahaan. Contohnya seperti piutang bunga, piutang karyawan, piutang pajak dan lain-lain. Piutang ini memiliki jangka waktu pelunasannya biasanya lebih dari satu tahun atau bahkan belum tentu memiliki tanggal jatuh tempo yang ditetapkan.

## Resiko Piutang

Resiko piutang merupakan tantangan serius bagi perusahaan. Jika pelanggan tidak membayar piutang yang ada, perusahaan tidak akan mendapatkan uang yang diharapkan. Berdasarkan jurnal analisis pengendalian piutang untuk meminimalkan resiko piutang tak tertagih yang di tulis oleh Gitania Aimbu, Herman Karamoy, Steven J. Tangkuman (2021), mengatakan bahwa suatu resiko yang timbul karena adanya transaksi penjualan secara kredit disebut sebagai resiko kerugian piutang.

Resiko kerugian piutang terdiri dari beberapa macam di antaranya:

1. Resiko tidak dibayarnya seluruh tagihan (piutang)
2. Resiko tidak dibayarnya sebagian piutang
3. Resiko keterlambatan pelunasan piutang
4. Resiko tidak tertanamnya modal dalam piutang

Hal ini berdampak langsung pada arus kas dan pendapatan karena, tagihan yang telah direncanakan untuk diterima dimasa depan tidak dapat diubah menjadi uang tunai. Ini bisa mengganggu kestabilan keuangan perusahaan.

## Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan yaitu menggunakan metode analisis deskriptif kuantitatif dilakukan secara rasio dengan menggunakan analisis trend yang dihasilkan dari laporan keuangan PT GarudaFood Putra Putri Jaya Tbk selama kurun waktu tiga tahun yaitu dari tahun 2021 – 2023. Tujuan penelitian ini, menggunakan metode analisis deskriptif kuantitatif karena peneliti bermaksud untuk mendiskripsikan fakta, objek atau persoalan secara rinci dan kemudian menginterpretasikannya dengan memanfaatkan data yang telah di hitung berdasarkan rasio angka untuk menjelaskan hasil dari analisis penelitian.

Pengelolaan piutang dapat dihitung menggunakan beberapa rasio yang terkait dengan piutang, yaitu rasio Receivable Turnover (RTO), Average Collection Period (ACP), Net Profit Margin (NPM), dan Return on Assets (ROA).

### 1. Receivable Turnover

Berdasarkan Sudana (2011, 20-24) rasio Receivable Turnover (RTO) ialah guna mengukur putaran hutang pada pemasaran yang dilaksanakan pada perusahaan. Semakin cepat perputarannya artinya semakin pendek waktu terikatnya modal dalam piutang. Secara umum, rasio perputaran piutang yaitu rasio aktivitas yang bisa digunakan untuk menilai tingkat efektivitas perusahaan dalam menagih kreditnya menjadi kas. Menurut Kasmir (2012:187), perusahaan yang baik adalah perusahaan yang mempunyai hasil receivable turn over lebih dari 15 kali atau sama dengan standar rata-rata industri.

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

Rumus untuk menghitung rata-rata piutang :

$$\text{Rata – Rata Piutang} = \frac{\text{Piutang Periode Sebelumnya} + \text{Piutang sekarang}}{2}$$

## 2. Average Collection Period

Berdasarkan Sudana (2011, 20-24) rasio Average Collection Period (ACP) ialah guna mengukur kisaran periode yang dibutuhkan perusahaan guna memperoleh kas pada pemasaran kredit. Rumus Average Collection Period (ACP) yaitu :

$$\text{Rasio Rata-Rata Umur Piutang} = \frac{\text{Receivable Turn Over}}{365}$$

## 3. Net Profit Margin

Berdasarkan pendapat dari Harjito & Martono (2018:60) “Net Profit Margin (NPM) adalah hasil keuntungan atas penjualan setelah menghitung semua biaya-biaya serta pajak terhadap pendapatan. Merupakan perbandingan antara pendapatan bersih dengan kewajiban lancar. Menunjukkan berapa presentase pendapatan bersih yang diperoleh dari setiap penjualan. Berdasarkan pendapat dari Sulistyanto (2018) “nilai NPM dapat dinyatakan baik atau sehat jika > 5 %. Penilaian NPM > 5% dimaksudkan sebagai nilai laba bersih yang diperoleh perusahaan dari hasil penjualan dan semakin tinggi nilai NPM maka keuntungan yang diperoleh perusahaan bisa dikatakan baik” Semakin tinggi net profit margin, semakin efektif perusahaan dalam mengelola biaya dan menghasilkan laba bersih yang lebih tinggi dari pendapatan mereka. Sebaliknya, net profit margin yang rendah menunjukkan adanya tantangan dalam menghasilkan laba bersih atau adanya tekanan biaya yang tinggi. Menghitung tingkat NPM rumusnya yaitu :

$$\text{Net Profit Margin} = \frac{\text{Laba Bersih Setelah Pajak}}{\text{Total Penjualan Bersih}}$$

## 4. Return On Assets

Return on Assets (ROA) adalah rasio keuangan yang mengukur seberapa efisien perusahaan menggunakan asetnya untuk menghasilkan laba. Menurut (Arif Kurnianto, 2016) memberikan kesimpulan Return On Asset (ROA) berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan. Semakin tinggi ROA, maka semakin baik keadaan perusahaan. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan tersebut lebih produktif dan efisien dalam menggunakan asetnya untuk memperoleh laba. ROA dihitung dengan membagi laba bersih dengan total aset perusahaan, rumusnya yaitu :

$$\text{Return On Assets} = \frac{\text{Laba Bersih Setelah Pajak}}{\text{Total Aset}}$$

## Hasil dan Pembahasan

Berdasarkan analisis rasio yang dilakukan menggunakan tren dari hasil pengolahan laporan keuangan PT GarudaFood Putra Putri Jaya Tbk selama periode tiga tahun, yaitu dari 2021 hingga 2023.

### a. Receivable Turnover

**Tabel 1. Rasio Perputaran Piutang**

	2021	2022	2023
<b>Penjualan Bersih</b>	Rp 8.799.579.901.024	Rp 10.510.942.813.705	Rp 10.543.572.559.649

<b>Piutang Awal Tahun</b>	Rp 558.135.955.482	Rp 673.799.210.882	Rp 810.862.801.394
<b>Piutang Akhir Tahun</b>	Rp 673.799.210.882	Rp 810.862.801.394	Rp 866.459.432.145
<b>Rata-Rata Piutang</b>	Rp 615.967.583.182	Rp 742.331.006.138	Rp 838.661.116.770
<b>Receivable turnover</b>	<b>14,29</b>	<b>14,16</b>	<b>12,57</b>

Sumber: Data laporan keuangan pt garuda food putra putri jaya tbk

Rasio yang terus menurun dari 14,29 (2021) menjadi 12,57 (2023) mengindikasikan bahwa waktu yang dibutuhkan perusahaan untuk menagih piutang semakin lama. Hal ini dapat menjadi tanda bahwa manajemen piutang mungkin kurang efektif dibandingkan tahun-tahun sebelumnya. Penurunan ini dapat meningkatkan risiko perusahaan menghadapi masalah likuiditas karena kas yang dihasilkan dari piutang berkurang. Ini juga dapat mengindikasikan adanya piutang yang sulit tertagih atau meningkatnya jumlah piutang yang belum terbayar tepat waktu. Secara keseluruhan, penurunan receivable turnover (RTO) mengindikasikan bahwa manajemen piutang belum berjalan sebaik tahun sebelumnya, dan perlu adanya perbaikan dalam kebijakan penagihan atau pengelolaan piutang untuk meningkatkan efisiensi.

#### b. Average Collection Period

**Tabel 2. Periode Rata-Rata Pengumpulan Piutang Tahun 2021 - 2023**

	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>
<b>Piutang Awal Tahun</b>	Rp 558.135.955.482	Rp 673.799.210.882	Rp 810.862.801.394
<b>Piutang Akhir Tahun</b>	Rp 673.799.210.882	Rp 810.862.801.394	Rp 866.459.432.145
<b>Rata-Rata Piutang</b>	Rp 615.967.583.182	Rp 742.331.006.138	Rp 838.661.116.770
<b>Average Collection Periode</b>	<b>0,07</b>	<b>0,07</b>	<b>0,08</b>

Sumber: Data Laporan Keuangan PT. Garudafood Putra Putri Jaya Tbk

Peningkatan pada Average Collection Period (ACP) mengindikasikan bahwa perusahaan membutuhkan waktu yang sedikit lebih lama untuk mengumpulkan piutang pada tahun 2023 dibandingkan tahun-tahun sebelumnya. Meskipun peningkatan Average Collection Period (ACP) dari tahun ke tahun terbilang kecil, namun hal ini tetap perlu menjadi perhatian manajemen. Penting bagi perusahaan untuk melakukan analisis lebih lanjut terhadap data piutang dan melakukan tindakan korektif jika diperlukan.

#### c. Net Profit Margin

**Tabel 3. Net Profit Margin Tahun 2021 - 2023**

	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>
<b>Laba Bersih</b>	Rp 8.799.579.901.024	Rp 10.510.942.813.705	Rp 10.543.572.559.649
<b>Penjualan</b>	Rp 492.637.672.186	Rp 512.714.035.585	Rp 601.467.293.291
<b>Net Profit Margin</b>	<b>17,86</b>	<b>20,50</b>	<b>17,53</b>

Sumber : Data Laporan Keuangan PT. Garudafood Putra Putri Jaya Tbk

Net Profit Margin mengalami fluktuasi yang relatif kecil dari tahun ke tahun, yaitu 17,86 (2021), 20,50 (2022), dan 17,53 (2023). Nilai NPM di atas 15 umumnya dianggap sebagai indikasi tingkat profitabilitas yang baik. Perusahaan ini secara konsisten mampu mempertahankan NPM di atas angka tersebut, yang mengindikasikan efisiensi dalam mengelola biaya dan menghasilkan keuntungan.

#### d. Return On Assets

**Tabel 4. Return On Assets Piutang Tahun 2021 - 2023**

	2021	2022	2023
<b>Laba Bersih</b>	Rp 8.799.579.901.024	Rp 10.510.942.813.705	Rp 10.543.572.559.649
<b>Aset</b>	Rp 6.766.602.280.143	Rp 7.327.371.934.290	Rp 7.427.707.902.688
<b>Return On Assets</b>	<b>1,30</b>	<b>1,43</b>	<b>1,42</b>

Sumber : Data Laporan Keuangan PT. Garudafood Putra Putri Jaya Tbk

Peningkatan nilai Return On Assets (ROA) dari tahun 2021 ke 2022 menunjukkan adanya peningkatan efisiensi dalam penggunaan aset. Artinya, perusahaan berhasil menghasilkan laba yang lebih tinggi dengan jumlah aset yang relatif sama. Meskipun terjadi sedikit penurunan pada tahun 2023, namun secara keseluruhan kinerja Return On Assets (ROA) masih tergolong baik. Penurunan ini bisa disebabkan oleh berbagai faktor, seperti perubahan kondisi ekonomi, persaingan yang semakin ketat, atau faktor internal lainnya.

#### Kesimpulan

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa manajemen piutang PT GarudaFood masih memerlukan perbaikan untuk mengoptimalkan efisiensi penagihan dan mengurangi risiko likuiditas akibat penurunan Receivable Turnover (RTO) dan peningkatan Average Collection Period (ACP). Meskipun demikian, perusahaan mampu menjaga profitabilitas dengan baik, ditunjukkan oleh pertumbuhan margin keuntungan yang stabil dan efisiensi dalam penggunaan aset. Namun, untuk menjaga kesehatan keuangan jangka panjang, perusahaan perlu memperhatikan tren penurunan efisiensi di bidang piutang dan mengambil langkah proaktif dalam meningkatkan kembali Net Profit Margin (NPM) dan Return On Assets (ROA) ke level optimal.

Alasan yang mendasari kesimpulan tersebut secara singkat dapat dijelaskan sebagai berikut:

- Piutang usaha: Manajemen belum bekerja optimal dalam pengelolaan piutang. Meskipun perubahan tidak drastis, tren penurunan efisiensi terlihat jelas. Receivable Turnover (RTO) menurun dari 14,29 pada 2021 menjadi 12,57 pada 2023. Tren penurunan ini bisa mengindikasikan adanya piutang yang sulit ditagih atau meningkatnya jumlah piutang yang belum terbayar tepat waktu. Penurunan Receivable Turnover dapat meningkatkan risiko likuiditas perusahaan karena arus kas yang dihasilkan dari piutang berkurang. Selain itu, adanya sedikit peningkatan Average Collection Period (ACP) dari 0,07 menjadi 0,08. menunjukkan penurunan efisiensi dalam penagihan piutang. hal Ini, mengindikasikan bahwa perusahaan membutuhkan waktu lebih lama untuk mengumpulkan piutangnya. Secara keseluruhan, manajemen piutang perusahaan menunjukkan tanda-tanda penurunan efisiensi yang memerlukan perhatian dan perbaikan strategi untuk memastikan kesehatan keuangan jangka panjang perusahaan.

- b. Profitabilitas: Berdasarkan analisis yang dilakukan, dapat disimpulkan bahwa manajemen telah bekerja dengan baik dalam mengelola profitabilitas perusahaan. Mereka berhasil mempertahankan margin keuntungan yang sehat, meningkatkan efisiensi penggunaan aset, dan menunjukkan pertumbuhan yang konsisten. Meskipun ada sedikit penurunan di 2023, kinerja keseluruhan tetap kuat. Namun, manajemen perlu tetap waspada dan mungkin perlu menganalisis penyebab penurunan kecil di 2023 untuk memastikan tidak berkembang menjadi tren jangka panjang. Mereka juga bisa fokus pada strategi untuk kembali meningkatkan Net Profit Margin (NPM) dan Return On Assets (ROA) ke level tertinggi yang pernah dicapai. Secara keseluruhan, data menunjukkan bahwa manajemen telah menjalankan perusahaan dengan efektif dari segi profitabilitas.

### Referensi

- Aimbu, Gitania, Herman Karamoy, dan Steven J. Tangkuman. (2021). Analisis Pengendalian Piutang Untuk Meminimalkan Resiko Piutang Tak Tertagih Pada PT. Samudera Mandiri Sentosa. *Going Concern: Jurnal Riset Akuntansi*. 16(4): 366-374.
- Ainiyah dan Khuzaini, 2016, Pengaruh perputaran piutang, perputaran persediaan dan debt to equity ratio terhadap profitabilitas, *jurnal ilmu dan Riset Manajemen*, volume 5, Nomor 1, Januari 2016, ISSN:2461-0593.
- Brigham, Eugene F, Joel F. Houston. 2001. *Manajemen Keuangan*. Erlangga. Jakarta.
- Harjito, A., & Martono. (2018). *Manajemen Keuangan* (2nd ed.). Ekonisia
- Hartiningih, M. (2015). Indikator Kemajuan: Mengejar “Kebahagiaan”. *Kompas*, 23 Februari 2015.
- Hermawan, Sigit 2013. *Akuntansi Perusahaan Manufaktur*. Yogyakarta : Graha Ilmu.
- Ovanovi Irama, Suhaila Husna Samosir. 2021. “Analisis Efektivitas Manajemen piutang Dalam mengelola Piutang Pada Pt Altrak 1978 Cabang Medan. <https://www.EProsiding.Umnaw.Ac.Id/Index.Php/Artikel/View/420/414>
- Riyanto, Bambang. 2013. *Dasar-dasar Pembalajaan Perusahaan*. Gadjah Mada. Yogyakarta.
- Sari, A.R., Defia, N., Supami, W.S., (2017). *Akuntansi Keuangan Berbasis PSAK*, Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Sulistyanto. (2008). *Manajemen Laba: Teori dan Model Empiris*. Jakarta: Grasindo

### Referensi Internet

1. <https://garudafood.com/laporan-keuangan-ida>
2. <https://jurnal.itbsemarang.ac.id/index.php/JREA/article/download/632/595>
3. <https://www.academia.edu/search?q=akuntansi%20piutang>
4. <https://www.researchgate.net/search/publication?q=akuntansi%20piutang%20>
5. <http://download.garuda.kemdikbud.go.id/article.php?article=370922&val=6468&title=PE%20NGELOLAAN%20PIUTANG%20YANG%20EFEKTIF%20SEBAGAI%20UPAYA%20MENINGKATKAN%20PROFITABILITAS%20STUDI%20KASUS%20PADA%20PERUSAHAAN%20CV%20WALET%20SUMBER%20BAROKAH%20MALANG%20PERIODE%202012%20-%202014>
6. <https://ojs.unimal.ac.id/na/article/download/1087/610>
7. <https://online-journal.unja.ac.id/mankeu/article/download/14825/13120/49248>
8. <https://media.neliti.com/media/publications/86409-ID-pengelolaan-piutang-yang-efektif-sebagai.pdf>
9. <https://ojs.udb.ac.id/index.php/HUBISINTEK/article/download/3652/2455>
10. <https://journal.unisnu.ac.id/jra/article/download/181/116>

11. [https://www.researchgate.net/publication/342180017\\_ARTIKEL\\_ILMIAH\\_ANALISIS\\_PENGELOLAAN\\_PIUTANG\\_PERUSAHAAN](https://www.researchgate.net/publication/342180017_ARTIKEL_ILMIAH_ANALISIS_PENGELOLAAN_PIUTANG_PERUSAHAAN)
12. <https://ejournals.umh.ac.id/index.php/manajemen/article/download/1510/899>
13. <https://ejurnal.stie-trianandra.ac.id/index.php/jumia/article/download/2302/1790>