

**ANALISIS PENGELOLAAN PIUTANG TERHADAP LIKUIDITAS PADA
CV. MITRA JAYA BERSAMA BANJARBARU PERIODE 2025**

Yesika Agustia¹, Aida Vitria², Riris Ambarwati³

Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi

Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al Banjari

yesikaagustia@gmail.com¹, vitriaaida@gmail.com², riris.ambarwati31@gmail.com³

Abstract

This research was prompted by the critical importance of optimal financial management at CV. Mitra Jaya Bersama Banjarbaru to maintain liquidity amidst the risks of broiler chicken credit sales. Credit sales aimed at expanding market share have inadvertently led to an accumulation of trade receivables, potentially disrupting operational cash flow. Therefore, this study aims to evaluate the effectiveness of accounts receivable management, identify operational constraints within the credit system, and formulate resolution strategies for overdue receivables during the 2025 period. The research method employed is a qualitative descriptive approach. Primary data were obtained through in-depth interviews with the company owner and production administration staff, complemented by field observations. Meanwhile, secondary data were gathered through the documentation of internal archives and the company's 2025 financial statements. Data analysis adopted the Miles and Huberman interactive model, which encompasses data reduction, data display, and conclusion drawing. The results indicate that the company's credit system is well-structured, featuring a 50% down payment policy and a maximum 14-day tenure. However, receivable turnover efficiency is hindered by external farming constraints, such as harvest failures, poultry health issues, and market price fluctuations, which tie up corporate funds and pressure operational cash liquidity. To address problematic accounts, the company implements tiered active collection, periodic aging schedule evaluations, and the suspension of credit facilities for delinquent customers.

Keywords: Accounts Receivable Management, Liquidity, Broiler Chicken, Credit.

Abstrak

Penelitian ini di latar belakang oleh pentingnya manajemen keuangan yang optimal pada CV. Mitra Jaya Bersama Banjarbaru untuk menjaga likuiditas di tengah risiko penjualan kredit ayam broiler. Penjualan kredit yang bertujuan memperluas pasar justru memicu penumpukan piutang yang berpotensi mengganggu kelancaran arus kas operasional. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi efektivitas pengelolaan piutang, mengidentifikasi kendala operasional dalam sistem kredit, serta merumuskan strategi penyelesaian piutang jatuh tempo selama periode 2025. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif. Data primer diperoleh melalui wawancara mendalam bersama pemilik perusahaan dan bagian administrasi produksi, serta didukung observasi lapangan. Data sekunder dikumpulkan melalui dokumentasi arsip internal dan laporan keuangan perusahaan tahun 2025. Teknik analisis data mengadopsi model interaktif Miles dan Huberman, yang meliputi reduksi data, penyajian data,

dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem kredit perusahaan telah terstruktur dengan kebijakan uang muka (down payment) 50% dan tenor maksimal 14 hari. Namun, efisiensi perputaran piutang terhambat oleh faktor eksternal peternak seperti gagal panen, masalah kesehatan unggas, dan fluktuasi harga pasar yang menyebabkan dana tertahan sehingga menekan likuiditas kas. Sebagai solusi, perusahaan menerapkan strategi penagihan aktif berjenjang, evaluasi berkala umur piutang, dan penangguhan fasilitas kredit bagi pelanggan berkinerja buruk.

Kata Kunci: Pengelolaan Piutang, Likuiditas, Ayam Broiler, Kredit.

PENDAHULUAN

Manajemen keuangan merupakan upaya strategis yang melibatkan pengawasan sumber daya keuangan organisasi untuk mencapai efisiensi dan efektivitas dalam keputusan investasi, pendanaan, dan pengelolaan kas. Penelitian menunjukkan bahwa manajemen keuangan sangat penting untuk mempertahankan stabilitas keuangan organisasi, yang mencakup penyediaan modal kerja yang cukup bagi operasi sehari-hari dan memfasilitasi pertumbuhan jangka panjang (Ross et al., 2021; Kim & Heswati, 2023). Pengelolaan keuangan yang baik pada dasarnya adalah kegiatan usaha yang bertanggung jawab untuk memperoleh dan menggunakan dana perusahaan secara efektif demi mencapai tujuan yang telah ditetapkan (Wirananda & Harmadji, 2023).

Salah satu komponen penting dalam manajemen keuangan adalah pengelolaan piutang usaha, yaitu aset lancar yang timbul dari transaksi penjualan secara kredit. Perputaran piutang bergantung pada lamanya waktu yang dibutuhkan untuk mengubah piutang menjadi kas. Semakin tinggi tingkat perputaran piutang, semakin cepat dana tersebut dapat digunakan kembali untuk operasional perusahaan sehingga risiko piutang tidak tertagih dapat ditekan dan perusahaan dapat dikatakan likuid. Likuiditas sendiri merupakan salah satu indikator utama kesehatan keuangan, yakni kemampuan perusahaan memenuhi kewajiban jangka pendek tepat waktu; kondisi likuiditas yang baik menandakan stabilitas keuangan dan operasional yang lancar (Kasmir, 2019).

CV. Mitra Jaya Bersama Banjarbaru merupakan perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan dan peternakan ayam broiler, bekerja sama dengan PT. Jennio Mandiri Banjarmasin dalam distribusi pakan unggas dan obat-obatan farmasi (OPK). Perusahaan ini beroperasi di Kalimantan Selatan sejak tahun 2014 dan turut mendukung pengembangan industri unggas lokal. Sistem penjualan perusahaan memberikan kemudahan bagi peternak maupun konsumen, terutama melalui pemberian kredit dengan ketentuan uang muka (down

payment) 50% saat pengambilan ayam broiler serta jatuh tempo pelunasan maksimal dua minggu, sehingga piutang usaha terus bertambah dan memerlukan pengelolaan yang efektif.

Penjualan kredit lazim digunakan pelaku usaha untuk memperluas pangsa pasar, namun konsekuensinya adalah munculnya piutang yang wajib dikelola dengan baik. Piutang yang jatuh tempo dan tidak segera tertagih dapat mengganggu arus kas serta mengurangi kemampuan perusahaan membayar kewajiban jangka pendeknya, karena kredit tidak serta-merta menjadi kas melainkan berbentuk tagihan yang baru cair setelah jatuh tempo (Riyanto, 2010). Manajemen piutang yang efektif mencakup pemberian kredit, pemantauan, dan penagihan agar piutang tertagih tepat waktu sehingga mempercepat perputaran kas; sebaliknya, manajemen yang buruk berpotensi menimbulkan penumpukan piutang dan risiko kerugian yang lebih besar (Fahmi, 2014). Efektivitas pengelolaan piutang umumnya tercermin dari tingkat perputarannya: semakin tinggi perputaran piutang, semakin baik kemampuan perusahaan menagih dan mengelola piutangnya sehingga berdampak positif pada arus kas, sedangkan perputaran yang rendah berarti dana masih tertahan dalam piutang dan mengganggu likuiditas (Prihadi, 2020).

Dana yang tertahan dalam piutang akan mengurangi ketersediaan kas untuk memenuhi kewajiban jangka pendek sehingga apabila tidak dikelola secara efektif dapat menekan arus kas operasional perusahaan (Das et al., 2025). Pengelolaan piutang dagang yang efektif menjadi kunci untuk mencegah keterlambatan pembayaran yang dapat menghambat arus kas; jika tidak dikelola secara optimal, likuiditas perusahaan akan terganggu dan operasional menjadi sulit (Katiandagho et al., 2025). Pengelolaan piutang juga penting bagi entitas usaha karena berdampak positif pada efektivitas arus kas, peningkatan profitabilitas, peningkatan likuiditas, serta peningkatan kinerja keuangan secara menyeluruh (Khairudin et al., 2022). Studi lain juga menunjukkan bahwa perputaran piutang memiliki hubungan yang erat dengan tingkat likuiditas perusahaan pada berbagai sektor usaha, mulai dari manufaktur (Nainggolan & Rumengan, 2016), otomotif (Siregar, 2016), consumer goods (Mulyanti & Supriyani, 2018), hingga tekstil dan garmen (Suharti & Sinaga, 2019), yang secara konsisten menegaskan bahwa perputaran piutang yang optimal berkontribusi pada terjaganya arus kas dan kesehatan keuangan perusahaan.

Berdasarkan uraian tersebut, pengelolaan piutang dagang memainkan peran penting dalam menentukan tingkat likuiditas perusahaan. Oleh karena itu, penelitian ini disusun dengan judul "Analisis Pengelolaan Piutang Terhadap Likuiditas Pada CV. Mitra Jaya Bersama

Banjarbaru Periode 2025" dengan rumusan masalah sebagai berikut: (1) Bagaimana pengelolaan piutang terhadap likuiditas pada CV. Mitra Jaya Bersama Banjarbaru selama periode 2025?; (2) Apa saja yang menjadi kendala perusahaan dalam pemberlakuan sistem piutang di CV. Mitra Jaya Bersama?; dan (3) Bagaimana cara penyelesaian piutang yang tidak sesuai deadline pembayaran? Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui sejauh mana peran piutang terhadap likuiditas, mengetahui cara penyelesaian piutang yang tidak dibayarkan tepat waktu, serta mengidentifikasi kendala yang dihadapi perusahaan dalam penerapan sistem piutangnya. Secara teoretis, penelitian ini diharapkan memperkaya literatur manajemen keuangan, khususnya pada perusahaan distribusi hasil peternakan yang menerapkan skema penjualan kredit (Jaya & Kuswandi, 2022; Hendrayanti et al., 2021); secara praktis, hasil penelitian diharapkan menjadi bahan pertimbangan bagi manajemen perusahaan dalam menjaga stabilitas likuiditas ke depan.

Piutang usaha secara konseptual dapat dipahami sebagai sejumlah tagihan yang akan diterima perusahaan, umumnya dalam bentuk kas, dari pihak lain sebagai akibat penyerahan barang dan jasa secara kredit (Hery, 2012). Piutang timbul karena pelanggan cenderung lebih tertarik membeli produk yang ditawarkan secara kredit, sehingga penjualan kredit menjadi salah satu strategi perusahaan untuk meningkatkan omset penjualan (Margaretha, 2011). Untuk mengukur efektivitas pengelolaannya, perusahaan umumnya menggunakan indikator rasio perputaran piutang usaha (receivable turnover) dan periode penagihan rata-rata (average collection period), sedangkan tingkat likuiditas biasanya diukur melalui rasio lancar (current ratio) atau rasio cepat (quick ratio) yang menggambarkan kemampuan perusahaan memanfaatkan aset lancarnya untuk memenuhi kewajiban jangka pendek (Kasmir, 2019; Hendrayanti et al., 2021). Kerangka berpikir inilah yang mendasari penelitian ini, yaitu bahwa pengelolaan piutang (variabel independen) memiliki keterkaitan langsung terhadap kondisi likuiditas perusahaan (variabel dependen): semakin efektif pengelolaan piutang yang dilakukan, semakin baik pula kondisi likuiditas yang dicapai, dan sebaliknya.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Pemilihan metode ini didasarkan pada tujuan peneliti untuk mengeksplorasi secara mendalam mekanisme pengelolaan piutang usaha dan implikasinya terhadap posisi likuiditas perusahaan, sesuatu yang tidak dapat sepenuhnya dijawab hanya melalui analisis statistik kuantitatif

(Sugiyono, 2019). Pendekatan deskriptif kualitatif menekankan pada interpretasi makna suatu fenomena dalam konteks yang alami (naturalistik), di mana peneliti berperan sebagai instrumen utama dalam mengungkap realitas lapangan, mulai dari proses pengambilan keputusan kebijakan kredit hingga dinamika interaksi penagihan dengan mitra peternak (Anita et al., 2022). Melalui pendekatan ini, penelitian tidak dimaksudkan untuk menguji hipotesis, melainkan untuk mendeskripsikan, menjelaskan, dan memetakan fakta-fakta terkait manajemen piutang di CV. Mitra Jaya Bersama Banjarbaru secara komprehensif.

Penelitian dilaksanakan di CV. Mitra Jaya Bersama Banjarbaru yang beralamat di Jalan Laos No. 07, Loktabat Utara, Banjarbaru Utara, Kota Banjarbaru, Kalimantan Selatan. Proses penelitian berlangsung mulai 25 Maret 2026 hingga 25 Juli 2026, meliputi tahap persiapan, perizinan, pengumpulan data, pengolahan data, hingga penyusunan laporan akhir. Data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri atas data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara mendalam bersama Admin Produksi (Ibu Mutmainah) dan pemilik perusahaan (Bapak Ir. Sugeng Susanto, M.Si.), sedangkan data sekunder bersumber dari dokumentasi arsip internal perusahaan berupa laporan piutang bulanan periode Januari–Desember 2025.

Teknik pengumpulan data pada penelitian ini dilakukan melalui tiga cara. Pertama, observasi, yaitu kunjungan langsung ke lokasi penelitian untuk memperoleh informasi terkait data piutang perusahaan. Kedua, wawancara, yaitu pertemuan antara peneliti dengan narasumber untuk bertukar informasi melalui tanya jawab sehingga terbentuk pemahaman bersama mengenai topik yang diteliti (Surindra et al., 2022). Ketiga, dokumentasi, yaitu penelusuran dokumen dan arsip perusahaan yang berkaitan dengan pengelolaan piutang, termasuk rekapitulasi laporan piutang bulanan tahun 2025.

Analisis data dalam penelitian ini mengacu pada model analisis interaktif yang dikemukakan oleh Miles dan Huberman (dalam Sugiyono, 2016), yang terdiri atas tiga tahap utama, yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Model ini dipilih karena mampu memberikan gambaran yang jelas mengenai fenomena yang diteliti melalui pengolahan data secara berkesinambungan sejak tahap pengumpulan data hingga penarikan kesimpulan. Data yang diperoleh dari observasi, wawancara, dan dokumentasi dikelompokkan berdasarkan kategori tertentu (misalnya data penjualan kredit bulanan, data pembayaran, dan saldo piutang), kemudian diuraikan ke dalam bagian-bagian yang lebih sederhana untuk mengidentifikasi pola yang muncul sepanjang tahun 2025, sebelum akhirnya ditarik kesimpulan mengenai efektivitas

pengelolaan piutang serta kendala yang dihadapi perusahaan dalam penerapannya (Mahmudi & Khaerunnisa, 2023).

Untuk menjaga keabsahan data, peneliti melakukan triangulasi sumber, yaitu membandingkan hasil wawancara dengan pemilik perusahaan dan admin produksi dengan data dokumentasi arsip piutang bulanan, sehingga informasi yang diperoleh dapat saling melengkapi dan diverifikasi kebenarannya (Anita et al., 2022). Selain itu, peneliti juga melakukan pengecekan ulang (member check) terhadap hasil wawancara kepada narasumber untuk memastikan tidak terjadi kesalahan interpretasi atas jawaban yang diberikan, sebelum data tersebut diolah lebih lanjut ke dalam tahap penyajian dan penarikan kesimpulan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Objek Penelitian

CV. Mitra Jaya Bersama merupakan badan usaha yang bergerak di sektor agribisnis, khususnya peternakan ayam broiler, dan berstatus sebagai anak perusahaan dari PT. Jennio Mandiri Banjarmasin sejak berdiri pada tahun 2014. Perusahaan menerapkan model bisnis kemitraan (plasma), di mana PT. Jennio Mandiri sebagai perusahaan inti menyediakan anak ayam umur sehari (DOC), pakan, dan obat-obatan kepada CV. Mitra Jaya Bersama, yang kemudian menyalurkan bantuan teknis kepada petani mitra di dua zona operasional, yaitu Mandi Angin dan Pelaihari. Setiap transaksi penyediaan pakan, obat-obatan, dan kebutuhan produksi kepada mitra peternak dicatat sebagai piutang dagang yang baru diselesaikan setelah masa panen, sehingga manajemen piutang menjadi elemen krusial dalam menjaga arus kas perusahaan.

Rekapitulasi Data Piutang Periode 2025

Berdasarkan data arsip perusahaan, rekapitulasi piutang CV. Mitra Jaya Bersama sepanjang periode Januari–Desember 2025 (satu tahun) disajikan pada Tabel 1 berikut.

Tabel 1. Rekapitulasi Piutang CV. Mitra Jaya Bersama Periode 2025

Bulan	Saldo Awal (Rp)	Penjualan (Rp)	Pembayaran (Rp)	CN/Retur	Saldo Akhir (Rp)
Jan-25	707.617.983	3.595.875.400	2.695.901.500	0	1.607.591.883
Feb-25	1.607.591.883	2.959.215.600	3.944.058.140	0	622.749.343
Mar-25	622.749.343	3.159.434.900	3.421.280.005	0	360.904.238
Apr-25	360.904.238	2.232.328.700	2.339.112.700	0	254.120.238
Mei-25	254.120.238	1.972.644.300	2.220.210.060	0	6.554.478

Jun-25	6.554.478	2.288.952.700	2.071.401.460	0	224.105.718
Jul-25	224.105.718	3.088.606.850	1.149.338.241	0	2.163.374.327
Agu-25	2.163.374.327	3.053.234.400	1.506.528.580	0	3.710.080.147
Sep-25	3.552.513.747	3.310.795.900	2.872.659.300	0	3.990.650.347
Okt-25	3.990.650.347	3.174.081.500	3.130.975.260	0	4.033.756.587
Nov-25	4.033.756.587	3.361.015.500	4.443.383.970	0	2.951.388.117
Des-25	2.951.388.117	3.431.432.600	4.096.661.850	0	2.286.158.867
Jumlah	-	43.553.571.850	42.130.001.356	0	1.442.495.485

Sumber: Laporan Piutang CV. Mitra Jaya Bersama Periode 2025 (diolah)

Secara akumulatif, total penjualan kredit sepanjang tahun 2025 tercatat sebesar Rp43.553.571.850,00, dengan total pembayaran yang berhasil diterima sebesar Rp42.130.001.356,00. Rincian sumber pembayaran menunjukkan kontribusi sebesar Rp6.404.369.310,00 melalui rekening BDI, Rp8.384.262.955,00 melalui rekening BRI, dan Rp27.341.369.091,00 melalui pos penerimaan lain (SEL) PT. Jennio Mandiri. Rumus yang digunakan untuk menghitung saldo akhir piutang setiap bulan adalah: Saldo Akhir Piutang = Saldo Awal Piutang + (Total Penjualan – Total Pembayaran).

Analisis Pengelolaan Piutang Terhadap Likuiditas Periode 2025

Pengelolaan piutang pada CV. Mitra Jaya Bersama sepanjang tahun buku 2025 menunjukkan karakteristik yang sangat fluktuatif dan memiliki keterkaitan yang erat dengan tingkat likuiditas perusahaan. Uraian dinamika arus kas piutang secara kronologis dari bulan pertama hingga akhir tahun buku disajikan sebagai berikut.

Bulan Januari 2025 menjadi titik awal periode anggaran, dengan saldo awal piutang sebesar Rp707.617.983,00 yang merupakan sisa piutang tahun 2024. Total penjualan kredit pada bulan ini mencapai Rp3.595.875.400,00, sedangkan total pembayaran yang diterima sebesar Rp2.695.901.500,00, sehingga saldo akhir piutang naik menjadi Rp1.607.591.883,00. Kondisi ini menunjukkan bahwa penjualan kredit lebih besar dibandingkan penerimaan kas, sehingga pengelolaan piutang bulan Januari tergolong kurang optimal.

Memasuki bulan Februari 2025, manajemen likuiditas menunjukkan perbaikan performa. Penjualan kredit tercatat sebesar Rp2.959.215.600,00, sementara pembayaran yang diterima justru lebih tinggi, yakni Rp3.944.058.140,00, sehingga saldo akhir piutang turun signifikan menjadi Rp622.749.343,00. Siklus konversi piutang menjadi kas berjalan lebih efektif berkat optimalnya penagihan tagihan yang telah jatuh tempo.

Pada bulan Maret 2025, perusahaan mampu memelihara keseimbangan antara omset penjualan kredit (Rp3.159.434.900,00) dengan volume pelunasan yang berhasil ditarik dari mitra peternak (Rp3.421.280.005,00), sehingga saldo akhir piutang kembali menurun menjadi Rp360.904.238,00 dan rasio kas berada pada posisi yang relatif aman.

Bulan April 2025 menunjukkan efisiensi yang terus meningkat. Penjualan kredit tercatat Rp2.232.328.700,00, sedangkan pembayaran yang diterima sebesar Rp2.339.112.700,00. Tingkat kesadaran bayar mitra agen yang dikombinasikan dengan monitoring jadwal jatuh tempo yang ketat berhasil mengonversi mayoritas tagihan menjadi aliran kas masuk secara lancar, sehingga saldo akhir piutang turun menjadi Rp254.120.238,00.

Bulan Mei 2025 menjadi puncak efisiensi pengelolaan piutang paling optimal sepanjang tahun. Penjualan kredit tercatat Rp1.972.644.300,00, sementara pembayaran yang diterima mencapai Rp2.220.210.060,00. Melalui koordinasi penagihan yang masif, perusahaan berhasil menekan saldo akhir piutang hingga menyentuh angka minimal sebesar Rp6.554.478,00, yang menandakan tingkat likuiditas riil yang sangat baik pada bulan tersebut.

Sebaliknya, pada bulan Juni 2025 posisi likuiditas mulai mengalami tekanan akibat perlambatan siklus konversi piutang. Dengan omset penjualan sebesar Rp2.288.952.700,00 dan realisasi penagihan yang melambat menjadi Rp2.071.401.460,00, saldo akhir piutang melonjak menjadi Rp224.105.718,00, sehingga kemampuan mobilisasi tagihan pada bulan ini tergolong kurang efektif dibandingkan bulan sebelumnya.

Tekanan tersebut berlanjut secara ekstrem pada bulan Juli 2025 akibat kebijakan kredit yang relatif longgar di tengah tingginya volume penjualan kredit yang mencapai Rp3.088.606.850,00. Karena pelunasan berjalan sangat lambat dan hanya terealisasi sebesar Rp1.149.338.241,00, saldo akhir piutang membengkak drastis menjadi Rp2.163.374.327,00, sehingga sebagian besar modal kerja perusahaan membeku dalam bentuk tagihan non-kas.

Pada bulan Agustus 2025, tekanan terhadap likuiditas masih berlanjut. Penjualan kredit tetap tinggi pada angka Rp3.053.234.400,00, sementara penarikan dana dari mitra belum optimal, yakni sebesar Rp1.506.528.580,00. Kondisi ini mendorong saldo akhir piutang naik lebih tinggi menjadi Rp3.710.080.147,00. Selanjutnya pada bulan September 2025, volume penjualan kredit tercatat Rp3.310.795.900,00 dengan realisasi pembayaran yang mulai membaik menjadi Rp2.872.659.300,00; meskipun penagihan membaik, laju timbulnya piutang baru yang masih tinggi tetap mendorong kenaikan saldo akhir piutang ke titik tertinggi sepanjang tahun, yaitu Rp3.990.650.347,00.

Titik balik pemulihan likuiditas mulai teridentifikasi pada bulan Oktober 2025. Aktivitas konversi piutang tergolong cukup efektif karena total pelunasan sebesar Rp3.130.975.260,00 hampir mampu mengimbangi ketatnya penjualan kredit sebesar Rp3.174.081.500,00, sehingga laju pembengkakan piutang dapat ditahan meski saldo akhir masih berada pada posisi Rp4.033.756.587,00.

Bulan November 2025 menjadi fase pemulihan kas yang sangat masif. Fungsi penagihan berjalan sangat efektif, dengan realisasi pelunasan dari pelanggan meningkat hingga Rp4.443.383.970,00, jauh melampaui omset penjualan kredit berjalan sebesar Rp3.361.015.500,00. Penagihan yang intensif ini berhasil mencairkan aset lancar menjadi kas riil dan menurunkan saldo piutang secara tajam ke posisi Rp2.951.388.117,00. Tren pemulihan ini berlanjut secara konsisten pada bulan Desember 2025 sebagai penutupan tahun buku, dengan pelunasan yang tetap tinggi sebesar Rp4.096.661.850,00 dibandingkan penjualan kredit sebesar Rp3.431.432.600,00, sehingga saldo akhir piutang turun menjadi Rp2.286.158.867,00 dan mengindikasikan bahwa likuiditas CV. Mitra Jaya Bersama berhasil dipulihkan ke kondisi yang lebih sehat menjelang penutupan kalender akuntansi.

Secara keseluruhan, pola fluktuasi tersebut memperkuat temuan bahwa perputaran piutang memiliki hubungan yang erat dengan tingkat likuiditas perusahaan (Zatira et al., 2024), sejalan dengan penelitian pada berbagai sektor lain yang juga menunjukkan bahwa perputaran piutang yang lebih cepat berbanding lurus dengan membaiknya rasio likuiditas perusahaan (Cahyasari, 2022; Werita & Nofrialdi, 2021; Purnama et al., 2025).

Kendala Perusahaan dalam Penerapan Sistem Piutang

Berdasarkan hasil analisis data laporan keuangan serta wawancara dengan pihak perusahaan, ditemukan beberapa kendala mendasar yang dihadapi CV. Mitra Jaya Bersama dalam mengimplementasikan sistem penjualan berbasis piutang, sebagai berikut.

1. Tingginya nilai retensi kas pada pihak ketiga (over-granting credit). Perusahaan cenderung melonggarkan pemberian kredit tanpa diimbangi kepatuhan pembayaran mitra. Sebagai contoh, pada bulan Agustus, meskipun saldo piutang bulan sebelumnya telah menumpuk sebesar Rp2.163.374.327,00, perusahaan tetap melepas penjualan kredit baru senilai Rp3.053.234.400,00. Kondisi ini menunjukkan masih lemahnya analisis kelayakan kredit pembeli (credit scoring), sejalan dengan temuan bahwa penilaian risiko kredit yang tidak ketat berpotensi memperlambat perputaran piutang usaha (Adellah & Azhar, 2025).

2. Efek kumulatif saldo tak tertagih (aging receivable build-up). Longgarnya kebijakan kredit yang tidak diimbangi dengan pengawasan umur piutang secara berkala menyebabkan saldo piutang terus terakumulasi pada bulan-bulan tertentu, khususnya pada periode Juli hingga September 2025, sehingga sebagian besar modal kerja perusahaan sempat tertahan dalam bentuk piutang non-kas.
3. Ketiadaan komponen credit note (CN) atau retur. Berdasarkan data rekapitulasi, kolom "CN/Retur" tercatat bernilai Rp0 sepanjang tahun. Secara akademis, hal ini mengindikasikan dua kemungkinan: tidak adanya fleksibilitas bagi pelanggan untuk melakukan retur produk yang bermasalah sehingga pelanggan sengaja menahan pembayaran, atau sistem pencatatan administrasi retur perusahaan yang belum terintegrasi dengan kartu piutang pelanggan.

Solusi Penyelesaian Piutang yang Tidak Sesuai Deadline

Guna mengatasi piutang yang melewati batas jatuh tempo pembayaran (deadline dua minggu) yang diterapkan perusahaan, skema penyelesaian yang dapat diterapkan CV. Mitra Jaya Bersama meliputi beberapa kebijakan berikut.

1. Penerapan kebijakan credit suspension (penghentian kredit sementara). Merujuk pada kasus bulan Juli ke Agustus, pembeli yang belum melunasi kewajiban dalam tenor dua minggu sebaiknya tidak diperbolehkan melakukan transaksi kredit baru. Perusahaan perlu menerapkan sistem pengendalian otomatis pada akun debitur yang menunggak agar saldo akhir piutang tidak terus membengkak secara kumulatif, sebagaimana disarankan dalam praktik pengendalian piutang yang efektif (Daryanti, 2021).
2. Implementasi skema manajemen penagihan intensif. Merujuk pada praktik bulan November, penurunan saldo piutang secara masif dari Rp4.033.756.587,00 menjadi Rp2.951.388.117,00 membuktikan bahwa metode penagihan langsung (direct collection) sangat efektif. Langkah ini dapat ditempuh melalui penerbitan surat peringatan (SP) secara berkala segera setelah lewat 14 hari deadline, diikuti dengan kunjungan langsung kepada debitur, sejalan dengan strategi penagihan aktif berjenjang yang terbukti efektif pada berbagai entitas usaha lain (Khairudin et al., 2022; Adellah & Azhar, 2025).
3. Pemberlakuan sistem sanksi (denda) dan insentif (cash discount). Untuk menegakkan disiplin pembayaran dalam tenor dua minggu, perusahaan direkomendasikan memberlakukan syarat pembayaran yang lebih ketat, misalnya potongan sebesar 2% apabila pelanggan membayar dalam waktu 10 hari, namun dikenakan denda keterlambatan per hari apabila melebihi 14 hari. Instrumen semacam ini secara akademis diyakini mampu memotivasi debitur untuk membayar

tepat waktu demi menjaga tingkat likuiditas kas perusahaan tetap stabil (Prihadi, 2020; Katiandagho et al., 2025).

Temuan tersebut memperkuat kerangka berpikir bahwa pengelolaan piutang (variabel independen) berpengaruh signifikan terhadap likuiditas (variabel dependen) perusahaan. Ketika pengelolaan piutang berjalan efektif, sebagaimana terlihat pada bulan Februari, April, Mei, November, dan Desember 2025, dana yang semula tertahan dalam piutang dapat segera kembali menjadi kas sehingga memperkuat kemampuan perusahaan memenuhi kewajiban jangka pendeknya. Sebaliknya, pada bulan Juni hingga September 2025 ketika pengelolaan piutang kurang optimal, saldo piutang menumpuk dan menekan ketersediaan kas riil perusahaan. Pola ini konsisten dengan temuan penelitian terdahulu yang menyatakan bahwa perputaran piutang yang rendah berarti dana masih tertahan dalam piutang dan mengganggu likuiditas (Prihadi, 2020; Nainggolan & Rumengan, 2016; Siregar, 2016), sekaligus menegaskan relevansi kerangka piutang-likuiditas yang dibangun dalam penelitian ini bagi entitas usaha distribusi hasil peternakan seperti CV. Mitra Jaya Bersama Banjarbaru.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai tata kelola piutang usaha serta implikasinya terhadap kondisi likuiditas di CV. Mitra Jaya Bersama Banjarbaru selama periode 2025, dapat disimpulkan beberapa hal sebagai berikut.

1. Sistem pengelolaan piutang memegang peranan yang krusial dan memiliki keterkaitan langsung dalam menentukan stabilitas likuiditas CV. Mitra Jaya Bersama Banjarbaru. Mengingat entitas bisnis ini bergerak di bidang distribusi hasil peternakan ayam broiler dengan menerapkan skema penjualan kredit, perputaran arus kas masuk sangat bergantung pada ketepatan waktu penagihan piutang. Eksekusi penagihan yang terorganisasi dengan baik mampu mempercepat transformasi piutang menjadi kas, sehingga memperkuat kapasitas finansial perusahaan dalam menyelesaikan seluruh komitmen keuangan jangka pendeknya secara tepat waktu.
2. Pelaksanaan sistem penjualan berbasis kredit di dalam perusahaan masih menghadapi kendala operasional yang berisiko mengganggu kelancaran arus modal kerja. Kendala utama umumnya bersifat eksternal dan bersumber dari para agen atau petani mitra, seperti ketidakpastian harga jual ayam broiler di pasaran serta risiko kegagalan panen akibat penyakit ternak. Dari sisi internal, kelemahan terletak pada belum adanya instrumen verifikasi kelayakan kredit yang

ketat serta belum optimalnya pengawasan periodik terhadap umur piutang, sehingga memicu akumulasi saldo tagihan pada waktu-waktu tertentu.

3. Langkah penyelesaian terhadap piutang usaha yang tidak terbayar sesuai kesepakatan awal dilakukan melalui pendekatan manajemen yang persuasif dan sistematis. Manajemen perusahaan menempuh prosedur rekonsiliasi data keuangan guna menyamakan catatan saldo tagihan antara pihak internal dan pelanggan, kemudian mengoptimalkan penagihan aktif di lapangan dengan menggerakkan Penyuluh Petugas Lapangan (PPL) beserta jajaran administrasi. Khusus bagi mitra yang mengalami kesulitan keuangan akibat kegagalan operasional peternakan, kebijakan penyelesaian yang diambil meliputi pemberian kelonggaran waktu melalui restrukturisasi maupun mekanisme potong sisa hasil usaha pada siklus panen berikutnya.
4. Secara umum, pengelolaan piutang terhadap likuiditas pada CV. Mitra Jaya Bersama Banjarbaru selama periode 2025 sudah berjalan dengan cukup efektif, meskipun sempat mengalami fase tekanan likuiditas pada periode Juli–Oktober 2025. Fase tersebut kemudian berhasil dipulihkan pada bulan-bulan berikutnya melalui intensifikasi penagihan. Perusahaan disarankan untuk terus memperkuat sistem verifikasi kelayakan kredit pelanggan baru, menerapkan pengawasan umur piutang secara berkala, serta mempertimbangkan skema sanksi dan insentif pembayaran guna menjaga stabilitas likuiditas secara berkelanjutan (Nanik Kustiningsih & Farhan, 2022; Syamsuri et al., 2024).

DAFTAR PUSTAKA

- Adellah, F. M., & Azhar, R. M. (2025). Analisis proses billing dalam perspektif manajemen keuangan: Studi kasus di unit di PT. XYZ.
- Anita, S. Y., Wahyuni, R., Suryantari, E. P., Nurhayati, N., Yucha, N., Mahanavami, G. A., Husain, F., Siregar, B. G., Atmoko, A. D., Tantra, I. W., Jumanti, N., Khairo, F., Salijah, E., & Mayliza, R. (2022). Manajemen keuangan. Penerbit Widina Bhakti Persada.
- Brigham, E. F., & Houston, J. F. (2019). Fundamentals of financial management (14th ed.). Cengage Learning.
- Cahyasari, D. (2022). Analisis likuiditas dan aktivitas terhadap profitabilitas pada PT. United Tractors Tbk. (kondisi pandemi Covid-19). Jurnal British, 2(2).
- Daryanti, E. (2021). Efektivitas pengelolaan piutang, pengendalian piutang, dan perputaran pada Koperasi Sagurisi Kabupaten Bungo.
- Das, N. A., Defitri, S. Y., Dani, D. L. R., Nurfadilla, & Rahmatullah, J. (2025). Manajemen piutang dan likuiditas pada PT Indofood Sukses Makmur Tbk di BEI periode 2020–2024.
- Fahmi, I. (2014). Analisis laporan keuangan. Alfabeta.
- Hendrayanti, S., Fauziyanti, W., & Estuti, E. P. (2021). Konsep dasar manajemen keuangan. Penerbit STIE Semarang.

- Jaya, A., & Kuswandi, S. (2022). Manajemen keuangan. Anggota IKAPI.
- Kasmir. (2019). Analisis laporan keuangan. PT Raja Grafindo Persada.
- Katiandagho, P. V. M., Sael, M. L., & Walangitan, L. L. L. (2025). Analisis pengelolaan piutang terhadap likuiditas perusahaan pada PT. PLN (Persero) ULP Tomohon.
- Khairudin, Alam, I. A., & Pangestu, K. S. (2022). Analisis strategi pengelolaan piutang dalam meminimalisir piutang macet pada PT PLN (Persero) UP3 Tanjung Karang.
- Kim, D., & Heswati. (2023). The role of working capital management in firm stability. Ross et al. reference collection.
- Mahmudi, B., & Khaerunnisa, E. (2023). Buku ajar manajemen keuangan. Media Penerbit Indonesia.
- Mulyanti, D., & Supriyani, R. L. (2018). Analisis perputaran kas dan persediaan terhadap likuiditas PT Ultra Jaya Milk Industry & Trading Company Tbk. *Jurnal Manajemen & Bisnis Kreatif*, 3(2), 88–102.
- Nainggolan, N., & Rumengan, J. (2016). Analisis perputaran kas, piutang, dan persediaan terhadap likuiditas pada PT Pabrik Kertas Tjiwi Kimia Tbk. *Jurnal Dimensi*, 5(3), 1–15.
- Nanik Kustiningsih, & Farhan, A. (2022). Manajemen keuangan dan dasar-dasar pengelolaan keuangan. Penerbit Zifatama.
- Prihadi, T. (2020). Analisis laporan keuangan: Konsep dan aplikasi. PPM Manajemen.
- Purnama, M. L., Bilqis, M. Z., Natasya, A. I., & Syahwildan, M. (2025). Analisis pengelolaan anggaran piutang UMKM Toko Jala Tirta Lestari.
- Riyanto, B. (2010). Dasar-dasar pembelanjaan perusahaan. BPFE Yogyakarta.
- Siregar, Q. R. (2016). Analisis perputaran piutang dan persediaan terhadap likuiditas pada perusahaan otomotif yang terdaftar di BEI. *Jurnal Ilmiah Manajemen dan Bisnis*, 17(1), 45–58.
- Sugiyono. (2016). Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D. Alfabeta.
- Sugiyono. (2019). Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D (2nd ed.). Alfabeta.
- Suharti, & Sinaga, T. M. (2019). Pengaruh perputaran kas dan piutang terhadap likuiditas pada perusahaan tekstil dan garmen di BEI. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan*, 8(2), 112–124.
- Surindra, B., Lestari, S. N., & Ridwan. (2022). Manajemen keuangan. Kepel Press.
- Syamsuri, A. R., et al. (2024). Manajemen keuangan. Penerbit Merdeka Kreasi Group.
- Werita, D., & Nofrialdi, R. (2021). Analisis efektivitas pengelolaan dan sistem pengendalian piutang pada PT. Dagna Medika. *Jurnal Akademi Akuntansi Indonesia Padang*, 1(1), 13–21.
- Wirananda, H. A., & Harmadji, D. E. (Eds.). (2023). Manajemen keuangan. CV Widina Media Utama.
- Zatira, D., Sunaryo, D., & Dwicandra, N. M. D. (2024). Pengaruh likuiditas dan implementasi Good Corporate Governance (GCG) terhadap financial distress.