MUSYTARI

JURNAL MANAJEMEN, AKUNTANSI, DAN EKONOMI

CAHAYA ILMU BANGSA INSTITUTE

KEMENKUMHAM AHU-0018912-AH.01.14
Perum Puri Kartika Asri Blok 2 A2 Malang
e-mail: admin@cahayailmubangsa.institute

LETTER OF ACCEPTANCE

NO: 2026/CIB007/LOA2757

Assalamualaikum Wr. Wb.

Bersama surat ini, kami menerangkan bahwa artikel dengan keterangan naskah berikut

Judul	ANALISIS DAMPAK PENJUALAN KREDIT TERHADAP TINGKAT LIKUIDITAS PADA PT. NEWFAST OTOMOTIF INDONESIA SURABAYA
Author	Salsabilah Putri Mukti (Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya), Diana Juni Mulyati (Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya), Ute Chairuz M. Nasution (Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya)
Korespondensi	salsabilahputrimukti@gmail.com
Jurnal	Musytari: Jurnal Manajemen, Akuntansi, dan Ekonomi
Volume	Vol. 25 No. 7 (2026)
Link Terbitan	https://cibangsa.com/index.php/musytari/article/view/12573

Berstatus ACCEPTED untuk dipublish. Keputusan ini dibuat sebagai tanda bahwa naskah yang bersangkutan telah lolos plagiarism checker. Dan LoA ini dibuat sebagai bukti bahwa author telah menyelesaikan APC yang telah ditetapkan oleh pengelola jurnal. LOA Berlaku jika dilengkapi link dan pdf publish. Hubungi kami di **admin_jurnal@cahayailmubangsa.institute** jika ada pertanyaan lebih lanjut, terima kasih.

Malang, 16 June 2026

Dr. Fahad Ismail, M.Pd., PhD
Director

MUSYTARI
ISSN : 3025-9495
Neraca Akuntansi Manajemen, Ekonomi
Vol 25 No 7 Tahun 2026

ANALISIS DAMPAK PENJUALAN KREDIT TERHADAP TINGKAT LIKUIDITAS PADA PT. NEWFAST OTOMOTIF INDONESIA SURABAYA

Salsabilah Putri Mukti [1], Diana Juni Mulyati[2], Ute Chairuz M. Nasution[3]
Program Studi Administrasi Bisnis, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik,
Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya, Indonesia
salsabilahputrimukti@gmail.com, diana@untag-sby.ac.id, uthe@untag-sby.ac.id

Abstract
Implementing credit sales strategies in the automotive service industry can increase sales volume, but poses a risk of accounts receivable accumulation that disrupts cash flow. This study aims to analyze accounts receivable management in an effort to improve liquidity at PT Newfast Otomotif Indonesia. The research method used is qualitative with a case study approach. Data collection was conducted through interviews, observation, and documentation of the company's financial statements for the 2022-2025 period. The data analysis technique focuses on evaluating receivable management ratios, including Receivable Turnover (RTO) and Average Collection Period (ACP), as well as liquidity ratios including Current Ratio (CR) and Cash Ratio. The results show that the company's receivable balance fluctuated dynamically and spiked significantly in 2025. This condition indicates obstacles in the collection process that cause working capital to be tied up, thereby hindering the conversion of receivables into cash and suppressing liquidity levels. Based on these findings, it is recommended that the company tighten its credit granting policy through a disciplined 5C feasibility analysis and escalate collection efforts proactively and systematically to accelerate cash turnover.
Keywords: Credit Sales, Accounts Receivable Management, Liquidity, Receivable Turnover, Average Collection Period.

Abstrak
Penerapan strategi penjualan kredit pada industri jasa otomotif dapat meningkatkan volume penjualan, namun berisiko menimbulkan penumpukan piutang yang mengganggu arus kas. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengelolaan piutang dalam upaya meningkatkan likuiditas pada PT Newfast Otomotif Indonesia. Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi berupa laporan keuangan perusahaan periode 2022–2025. Teknik analisis data berfokus pada evaluasi rasio pengelolaan piutang, meliputi *Receivable Turnover* (RTO) dan *Average Collection Period* (ACP), serta rasio likuiditas yang meliputi *Current Ratio* (CR) dan *Cash Ratio*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa saldo piutang perusahaan mengalami fluktuasi dinamis dan melonjak signifikan pada tahun 2025. Kondisi ini mengindikasikan adanya hambatan dalam proses kolektibilitas piutang yang menyebabkan modal kerja tertahan, sehingga menghambat konversi piutang menjadi kas dan menekan tingkat likuiditas. Berdasarkan temuan tersebut, perusahaan disarankan untuk memperketat kebijakan pemberian kredit melalui analisis kelayakan instrumen 5C secara disiplin, serta melakukan eskalasi penagihan secara proaktif dan sistematis guna mempercepat perputaran kas.

Article history
Received: Juni 2026
Reviewed: Juni 2026
Published: Juni 2026

Plagirism checker no 80
Copyright : author
Publish by : musytari

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

MUSYTARI
ISSN : 3025-9495
Neraca Akuntansi Manajemen, Ekonomi
Vol 25 No 7 Tahun 2026

Kata kunci : Penjualan Kredit, Pengelolaan Piutang, Likuiditas, Rasio Perputaran Piutang, Periode Pengumpulan Piutang.	

PENDAHULUAN

Industri otomotif memegang peran signifikan dalam pertumbuhan ekonomi Indonesia. Di kota-kota besar seperti Surabaya, mobil telah bertransformasi menjadi kebutuhan primer guna menunjang aksesibilitas dan produktivitas masyarakat. Peningkatan taraf hidup serta kemudahan pembiayaan mendorong tren positif kepemilikan kendaraan roda empat selama periode 2021 hingga 2025. Fenomena ini secara langsung menciptakan kebutuhan masif akan layanan purna jual (*aftersales*), khususnya perawatan rutin dan perbaikan teknis. Akibatnya, titik layanan bengkel mobil umum tumbuh jauh lebih masif secara kuantitas dibandingkan bengkel resmi milik Agen Tunggal Pemegang Merek (ATPM). Searah dengan pertumbuhan tersebut, peta persaingan usaha menjadi semakin kompleks dan kompetitif.

Guna memenangkan pasar dan membangun loyalitas konsumen di tengah tantangan biaya perbaikan berat yang tinggi, PT. Newfast Otomotif Indonesia menerapkan kebijakan strategis berupa sistem penjualan kredit pada layanan servis dan pembelian suku cadang. Berdasarkan teori Mulyadi (2016), penjualan kredit memicu timbulnya hak tagih atau piutang dalam periode spesifik. Urgensi penelitian ini didasarkan pada kondisi finansial riil perusahaan periode 2022–2025 yang menunjukkan fluktuasi tajam saldo piutang, dengan lonjakan signifikan pada tahun 2025. Peningkatan piutang yang tidak terkontrol ini mengindikasikan adanya kelemahan dalam proses kolektibilitas atau penagihan. Ketika piutang menumpuk dan terlalu lama tertahan, dana perusahaan mengendap pada aset non-produktif sehingga menghambat masuknya aliran kas operasional. Jika dibiarkan, hambatan konversi piutang menjadi kas ini akan menjebak perusahaan ke dalam kondisi *illikuid*—sebuah fase di mana perusahaan mengalami kesulitan memenuhi kewajiban jangka pendeknya tepat waktu (Gitosudarmo, 2002; Hery, 2015). Oleh karena itu, evaluasi mendalam terhadap manajemen piutang sangat krusial dilakukan demi menjaga stabilitas arus kas dan kesehatan finansial perusahaan.

Piutang pada dasarnya merupakan praktik pemberian keringanan kepada pembeli untuk melunasi transaksi di masa mendatang (Soemarso, 2004). Menurut Supriyono & Suparwoto (1986), piutang mencakup seluruh hak perusahaan untuk memperoleh uang tunai sebagai konsekuensi peristiwa masa lalu. Efektivitas pengelolaan piutang diukur menggunakan indikator Tingkat Perputaran Piutang (*Receivable Turnover*) dan Periode Pengumpulan Piutang (*Average Collection Period*) guna mengukur kecepatan konversi piutang menjadi kas (Sari & Priyawan, 2023). Sebelum kredit diberikan, evaluasi kelayakan mutlak dilakukan dengan prinsip analisis 5C (*Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition*) menurut Riyanto (1995) dan 7P (*Personality, Party, Purpose, Prospect, Payment, Profitability, Protection*) menurut Kasmir (2012). Selain itu, Indriyo & Basri (2002) menegaskan pentingnya penetapan umur piutang (*Ageing Schedule*) untuk mengelompokkan piutang yang mendekati jatuh tempo atau yang harus dihapuskan.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis bagaimana pengelolaan piutang dapat dioptimalkan guna meningkatkan likuiditas serta kelancaran arus kas pada PT. Newfast Otomotif Indonesia.

TINJAUAN PUSTAKA

Penjualan Kredit

Menurut pendapat Hery (2017) dan Sapitri (2026), penjualan kredit didefinisikan sebagai transaksi penjualan yang didasari pada kesepakatan pelunasan di masa mendatang. Berdasarkan pandangan Mulyadi (2008), transaksi penjualan kredit dijalankan oleh suatu perusahaan dengan melakukan pengiriman barang sesuai pesanan yang didapat dari pelanggan, sehingga dalam periode tertentu perusahaan memiliki piutang terhadap pihak pembeli tersebut. Secara garis besar, terdapat beberapa jenis termin atau syarat pembayaran yang lazim diterapkan dalam transaksi penjualan kredit menurut Pramudya (2025), sebagai berikut:

1. Syarat Pembayaran n/30 (*Net 30*), yaitu batas waktu pelunasan kewajiban bagi pembeli adalah 30 hari terhitung sejak barang atau jasa diterima.
2. Syarat Pembayaran *End of Month* (EOM), yang mengharuskan pembeli untuk menyelesaikan seluruh pembayaran pada setiap akhir periode bulan berjalan.
3. Syarat Pembayaran n/15, EOM, yang mengindikasikan bahwa tenggat waktu pembayaran adalah 15 hari setelah akhir bulan terjadinya transaksi.
4. Syarat Pembayaran 5/10, n/30, yang merujuk pada batas waktu pelunasan selama 30 hari sejak barang diterima, dengan pemberian insentif berupa potongan harga sebesar 5% apabila pembeli mampu melunasi tagihan dalam waktu kurang dari 10 hari sejak tanggal transaksi.
5. Syarat Pembayaran 5/10, EOM, yaitu kombinasi di mana jatuh tempo utama pembayaran dipatok pada akhir bulan, namun terdapat klausul tambahan pemberian potongan sebesar 5% bagi pembeli jika pelunasan dilakukan sebelum 10 hari dari batas akhir bulan tersebut.

Pengelolaan Piutang

Piutang adalah aset keuangan yang memiliki peran sebagai instrumen keuangan atau kredit yang diberikan kepada konsumen atau pihak eksternal berhubungan dengan dana, produk, maupun layanan (Donald & E Kieso, 2017). Pengelolaan piutang sendiri adalah serangkaian tindakan yang bertujuan mengoptimalkan jumlah piutang dengan menganalisis calon mitra, menyusun sistem pembayaran yang efektif, dan memastikan penagihan utang yang tepat waktu (Aleynikov, 2019). Menurut Hery (2021), manajemen piutang yang efektif meliputi sejumlah aspek penting, yaitu:

1. Penetapan Kebijakan Kredit, termasuk standar kualifikasi konsumen penerima fasilitas kredit yang umumnya dievaluasi menggunakan instrumen 5C (*character, capacity, capital, collateral, condition*).
2. Penetapan Syarat Kredit, yang mencakup ketentuan periode pelunasan dan potensi pemberian potongan harga untuk pembayaran sebelum jatuh tempo guna mengakselerasi penerimaan kas.
3. Pengendalian dan Penagihan Piutang, yaitu tindakan perusahaan untuk secara rutin mengawasi saldo piutang secara periodik guna menanggulangi risiko tunggakan melalui metode proaktif dan sistematis.

Adapun rasio keuangan yang berhubungan untuk mengevaluasi efektivitas kebijakan pengelolaan piutang adalah:

1. Rasio Perputaran Piutang (*Receivable Turn Over* / RTO): mengukur seberapa efisien dan cepat dana perusahaan yang terikat dalam piutang dapat dikonversi kembali menjadi kas melalui transaksi penjualan selama periode waktu tertentu (Riyanto, 2010).
2. Periode Rata-rata Pengumpulan Piutang (*Average Collection Period* / ACP): bertujuan untuk mengetahui berapa lama (dalam hari) piutang dapat terkumpul dalam satu periode (El Zulna, 2022).

Likuiditas

Definisi likuiditas (*liquidity*) adalah kapabilitas perusahaan dalam menyelesaikan tanggung jawab pelunasan kewajiban jangka pendeknya (Pingkan V. M. et al, 2025). Menurut Hery (2021), likuiditas mendeskripsikan kesanggupan perusahaan untuk membayar kewajiban jangka pendek dengan menggunakan aset lancar yang dimiliki. Jenis-jenis rasio likuiditas yang digunakan untuk mengukur kapasitas tersebut meliputi:

1. Rasio Lancar (*Current Ratio*): didefinisikan sebagai perbandingan antara aset lancar dan hutang lancar perusahaan untuk mengukur kemampuan aset lancar dalam menutupi kewajiban jangka pendek (Harahap, 2013; Kasmir, 2019).
2. Rasio Kas (*Cash Ratio*): merupakan perbandingan antara kas yang ada di perusahaan (termasuk surat berharga dan deposito) dan total hutang lancar tanpa harus mengubah aktiva lancar bukan kas menjadi kas (Harahap, 2013; Syamsuddin, 2011).

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan desain deskriptif kualitatif dengan pendekatan studi kasus untuk membedah secara mendalam fenomena manajemen piutang pada objek spesifik. Penelitian dilaksanakan di PT. Newfast Otomotif Indonesia yang berpusat di Jl. Arif Rahman Hakim No. 185, Surabaya. Jenis data yang digunakan mencakup data primer (hasil wawancara langsung dengan pihak manajemen keuangan bengkel mengenai prosedur kredit) dan data sekunder (laporan posisi keuangan/neraca dan laporan laba rugi perusahaan periode 2023–2025).

Teknik pengumpulan data dilakukan secara trianggulasi yang mengombinasikan observasi lapangan, wawancara mendalam, dan dokumentasi laporan keuangan. Teknik analisis data dilakukan melalui tahapan reduksi data, penyajian data secara sistematis, dan penarikan kesimpulan. Pengukuran efektivitas dilakukan dengan menghitung rasio aktivitas piutang (*Receivable Turnover* dan *Average Collection Period*) lalu mengonfirmasikannya dengan rasio likuiditas perusahaan yang meliputi *Current Ratio* (Rasio Lancar), dan *Cash Ratio* (Rasio Kas) berdasarkan standar keuangan yang berlaku.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan dokumentasi laporan keuangan PT. Newfast Otomotif Indonesia periode 2023 hingga 2025, dilakukan perhitungan rasio perputaran piutang riil dan perbandingannya terhadap standar efektivitas internal perusahaan (Standar RTO = 12 kali; Standar ACP = 30 hari):

Tabel 1. Hasil Simulasi Potensi Penghematan Dana

Periode	Rata-rata piutang riil	Rata-rata piutang ideal	Potensi pelunasan piutang

2023	49,715,171	42,551,267	7.163.904
2024	48,061,169	41,802,602	6.258.567
2025	54,997,421	35,520,085	19.477.336

Sumber : olahan peneliti, 2026

1. Tahun 2023: Perputaran piutang (*Receivable Turnover*) riil tercatat sebesar 10,27 kali dengan rata-rata periode pengumpulan piutang (*Average Collection Period*) selama 35,05 hari. Saldo rata-rata piutang terkumpul sebesar Rp49.715.171.
2. Tahun 2024: Kinerja mengalami sedikit perbaikan di mana penjualan kredit terkendali di angka Rp501.631.235, menghasilkan RTO sebesar 10,44 kali dan penurunan ACP menjadi 34,49 hari.
3. Tahun 2025: Terjadi penurunan efisiensi yang signifikan di mana perputaran piutang melambat tajam menjadi 7,75 kali dan periode pengumpulan piutang membengkak hingga 46,45 hari. Hal ini disebabkan adanya ekspansi kredit yang agresif tanpa diimbangi penagihan yang ketat.

Perlambatan konversi piutang pada tahun 2025 berimplikasi langsung pada struktur modal kerja yang tertahan. Sementara itu, analisis terhadap indikator likuiditas perusahaan menunjukkan angka-angka sebagai berikut:

1. Current Ratio (Rasio Lancar): Tercatat sebesar 489,21% (2023), meningkat menjadi 1008,78% (2024), dan melonjak hingga 1688,72% (2025) dengan nilai aktiva lancar mencapai Rp3.790.714.808.

Tabel 2. Current Ratio

Periode	Aktiva lancar	Hutang lancar	*Current ratio*
2023	2,154,705,188	440,444,900	489.21%
2024	2,997,750,086	297,165,000	1008.78%
2025	3,790,714,808	224,473,201	1688.72%

2. Cash Ratio (Rasio Kas): Berada pada posisi sangat tinggi yaitu 378,15% (2023), 824,49% (2024), dan memuncak di 1457,16% (2025) dengan jumlah ketersediaan kas sebesar Rp3.270.937.530.

Tabel 4. Cash Ratio

Periode	Kas	Hutang lancar	*Cash ratio*
2023	1,665,546,582	440,444,900	378.15%
2024	2,450,109,748	297,165,000	824.49%
2025	3,270,937,530	224,473,201	1457.16%

Secara teoretis, tingginya komponen rasio likuiditas (*Current, Quick,* dan *Cash Ratio*) mengategorikan PT. Newfast Otomotif Indonesia sebagai perusahaan yang sangat likuid dan sehat secara struktural. Namun, hasil bedah rasio aktivitas menunjukkan anomali yang sejalan dengan teori Gitosudarmo (2002). Meskipun ketersediaan kas melimpah akibat akumulasi pendapatan tunai dari unit bisnis lainnya, lini penjualan kredit mengalami inefisiensi nyata pada tahun 2025 (ACP mencapai 46,45 hari, jauh melampaui batas toleransi 30 hari).

Perlambatan penagihan ini menyebabkan dana modal kerja perusahaan mengendap secara non-produktif pada piutang pelanggan sebesar puluhan juta rupiah. Jika analisis tidak dilakukan secara mendalam, manajemen berisiko mengalami ilusi keuangan (*financial illusion*) karena menganggap kondisi perusahaan sangat aman akibat tingginya *Cash Ratio*, padahal terdapat potensi kerugian nyata dari risiko piutang tak tertagih (*bad debt*) akibat pengabaian analisis kelayakan kredit (5C dan 7P) pada pelanggan kredit sektor servis berat.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan, dapat disimpulkan bahwa pengelolaan piutang pada PT. Newfast Otomotif Indonesia belum sepenuhnya optimal, khususnya pada tahun 2025 di mana perputaran piutang melambat menjadi 7,75 kali dan jangka waktu penagihan membengkak hingga 46,45 hari. Meskipun secara umum tingkat likuiditas perusahaan berada dalam kategori sangat tinggi (didukung oleh *Cash Ratio* yang kuat dari sektor pendapatan lain), penumpukan piutang yang melewati batas jatuh tempo tetap memperbesar risiko piutang macet yang dapat mengganggu stabilitas operasional.

Sebagai solusi untuk meningkatkan likuiditas dan efisiensi modal kerja, pengelolaan piutang perusahaan harus ditingkatkan melalui dua langkah strategis:

1. Preventif: Menerapkan evaluasi kelayakan kredit yang ketat menggunakan analisis prinsip 5C dan 7P sebelum memberikan fasilitas kredit kepada pelanggan bengkel.
2. Kuratif: Menyusun kebijakan umur piutang (*Ageing Schedule*) secara berkala serta menerapkan sanksi tegas atau penghentian layanan sementara bagi pelanggan yang memiliki keterlambatan di atas toleransi efektif perusahaan (30 hari), guna mempercepat konversi piutang menjadi kas operasional yang sehat.

DAFTAR PUSTAKA

Arikunto, S. (2010). *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.

Azwar, S. (2015). *Metode Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.

Budiman, A., dkk. (2020). *Analisis Sistem Penjualan Kredit dan Pengendalian Intern Piutang*. Jurnal Akuntansi dan Keuangan, 8(2), 45-56.

Christabel, M., & Dewanti, R. (2025). *Manajemen Piutang Efektif pada Sektor Jasa*. Jurnal Administrasi Bisnis, 14(1), 12-25.Gitosudarmo, I. (2002). *Manajemen Keuangan*. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta.

Hery. (2015). *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: PT Grasindo.

Indriyo, G., & Basri, M. (2002). *Manajemen Keuangan*. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta.

Kasmir. (2012). *Dasar-Dasar Perbankan*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.

Mulyadi. (2016). *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.

Riyanto, B. (1995). *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta.

Sari, D. P., & Priyawan, R. (2023). *Pengaruh Perputaran Piutang Terhadap Likuiditas Perusahaan*. Jurnal Riset Akuntansi, 5(3), 88-97.

Setyobudi, A. (2025). *Stabilitas Operasional dan Likuiditas Korporasi*. Surabaya: Publisher Otomotif.

Soemarso, S. R. (2004). *Akuntansi Suatu Pengantar*. Jakarta: Salemba Empat.

Supriyono, R. A., & Suparwoto, L. (1986). *Pengantar Akuntansi*. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta.