

## ANALISIS PENGENDALIAN INTERN PIUTANG DALAM MEMINIMALKAN RISIKO PIUTANG TAK TERTAGIH PADA PT XYZ

Assyifa Nurul Haq<sup>1</sup>, Anita Handayani<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup>Universitas Muhammadiyah Gresik

Email: [assyifanurul196@gmail.com](mailto:assyifanurul196@gmail.com)

### Abstrak

PT XYZ merupakan perusahaan distributor pupuk yang menerapkan penjualan secara tunai dan kredit. Dalam penjualan kredit akan menimbulkan piutang sebagai hasilnya. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis faktor-faktor yang menyebabkan piutang tak tertagih dan untuk memahami strategi pengendalian internal untuk mengurangi piutang yang tidak tertagih di PT XYZ. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Objek dalam penelitian ini yaitu data piutang tak tertagih di PT XYZ selama periode tahun 2020-2022. Jenis data yang digunakan yaitu data primer dan sekunder. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara dan dokumentasi. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa pengendalian internal piutang di PT XYZ belum dilakukan secara efektif. Hal tersebut dilihat dari faktor penyebab meningkatnya piutang tak tertagih, dimana sistem perusahaan yang belum optimal dalam mengelola piutang dan penerimaan, keterbatasan petugas pembukuan dalam melacak penerimaan pembayaran dari pelanggan, dan perusahaan belum melakukan kebijakan penagihan yang jelas dan konsisten dengan menentukan jatuh tempo pembayaran yang jelas serta konsekuensi yang tegas bagi pelanggan yang tidak mematuhi kebijakan pembayaran, serta kurangnya pengawasan internal untuk mengelola piutang perusahaan.

**Kata Kunci:** *Pengendalian Internal, Piutang Tak Tertagih.*

### Abstract

*PT XYZ is a fertilizer distributor company that implements cash and credit sales. Credit sales will give rise to receivables as a result. The aim of this research is to analyze the factors that cause uncollectible receivables and to understand internal control strategies to reduce uncollectible receivables at PT XYZ. This research uses a qualitative method with a descriptive approach. The object of this research is data on bad debts at PT XYZ during the 2020-2022 period. The types of data used are primary and secondary data. The data collection techniques used were interviews and documentation. The results of this research indicate that internal control of receivables at PT XYZ has not been carried out effectively. This can be seen from the factors causing the increase in uncollectible receivables, where the company's system is not yet optimal in managing receivables and receipts, the bookkeeping staff's limitations in tracking payment receipts from customers, and the company has not implemented a clear and consistent collection policy by determining clear payment due dates. as well as strict consequences for customers who do not comply with payment policies, as well as a lack of internal supervision for managing the company's receivables.*

**Keywords:** *Internal Control, Uncollectible Receivables.*

**A. PENDAHULUAN**

Secara umum, tujuan utama perusahaan yaitu untuk tumbuh, meraih keuntungan, mencapai kesuksesan dalam kelangsungan hidupnya, dan memberikan kepuasan kepada konsumen melalui produk dan layanan yang diberikan oleh perusahaan tersebut (Handayani, 2020). Adapun strategi yang bisa digunakan oleh manajemen perusahaan untuk meningkatkan profitabilitas adalah melalui penjualan dengan skema kredit. Penjualan barang atau jasa secara kredit akan menimbulkan tuntutan (klaim) ataupun tagihan (piutang). Piutang merupakan jumlah yang akan diterima perusahaan dari penjualan barang dan jasa dengan sistem kredit, pemberian pinjaman, kelebihan pembayaran kas atau pajak (Hery, 2018).

Piutang diartikan sebagai suatu transaksi yang melibatkan upaya penagihan kepada konsumen yang memiliki kewajiban membayar hutang. Piutang mencakup berbagai jenis tagihan dan klaim yang dimiliki oleh perusahaan dan dapat diselesaikan dengan pembayaran dalam bentuk uang tunai, produk, atau layanan. Selain dari itu, tagihan juga bisa berasal dari penjualan aset tetap yang pembayarannya ditunda setelah jatuh tempo, pembayaran uang muka perusahaan kepada pihak lain, penjualan saham, dan sebagainya (Reviandani & Pristyadi, 2019).

Dalam skema penjualan secara kredit, piutang akan timbul sebagai hasilnya. Piutang merupakan komponen penting dalam laporan keuangan perusahaan karena merupakan aset cair dan selalu berputar, yang berarti piutang akan menghasilkan kas saat pelanggan membayarnya. Reviandani dan Pristyadi (2019), piutang merujuk pada semua klaim yang dimiliki oleh perusahaan terhadap pihak di luar perusahaan, termasuk klaim atas pembayaran uang, barang, atau jasa. Klasifikasi dipisahkan menjadi: (1) Piutang usaha, biaya yang dikenakan kepada pelanggan untuk layanan yang dibiayai dengan pinjaman. (2) Piutang Wesel (faktur perusahaan), penerbit faktur dianggap berutang kepada lembaga berdasarkan tenaga kerja dan barang yang dibeli secara kredit. (3) Pesanan dan deskripsi merupakan bagian yang signifikan dari piutang yang masih ada. Namun, dokumen terkait belum ditentukan. Kasus ini dapat melibatkan otoritas publik yang memberikan diskon berlebihan dan klaim kepada perwakilan yang dianggap sebagai bagian dari pendapatan, laba, dan pengeluaran piutang.

Piutang memiliki peranan besar bagi perusahaan karena merupakan sumber daya yang terus berputar dalam kegiatan operasional perusahaan. Selain itu, pengelolaan piutang yang efektif akan berpengaruh pada kesuksesan strategi transaksi kredit organisasi (Yani & Ayu, 2020). Penerapan kebijakan kredit yang menyebabkan timbulnya piutang membawa sejumlah risiko yang harus dihadapi oleh perusahaan. Banyak perusahaan menghadapi kesulitan dalam mengelola risiko tersebut, terutama terkait dengan keterlambatan pembayaran pelanggan melewati batas waktu yang telah ditentukan, yang pada akhirnya dapat menyebabkan piutang menjadi tidak lancar. Apabila pelanggan tidak dapat memenuhi pembayaran sesuai dengan kesepakatan jangka waktu kredit yang ditentukan atau tidak mampu membayarnya, perusahaan dapat mengambil langkah-langkah penagihan, yang dikenal sebagai piutang tak tertagih (Wahyuni, 2015).

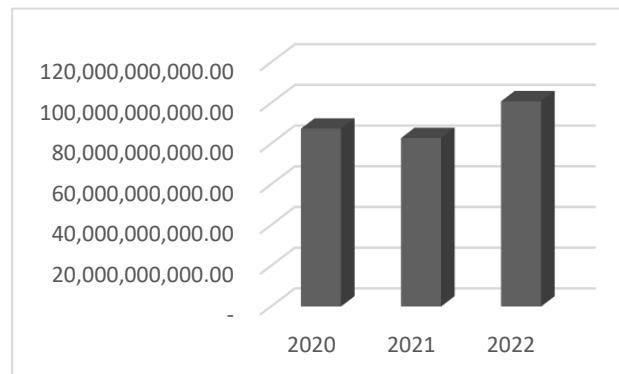
Piutang tak tertagih muncul dari beberapa fungsi yang tidak beroperasi. Hal serupa juga dapat terjadi pada laporan perputaran piutang perusahaan, di mana banyaknya penjualan kredit yang belum dibayar oleh mitra bisnis dapat menjadi masalah yang akan berdampak negatif pada pencapaian keuntungan perusahaan. Hambatan seperti ini menjadi penyebab bertambahnya jumlah piutang dari yang awalnya kecil menjadi besar setiap tahunnya. Kendala semacam ini juga menjadi pemicu meningkatnya jumlah piutang yang tidak dapat ditagih dari tahun ke tahun. Sebab itu, perlu adanya peningkatan dalam strategi pengendalian piutang, baik dari perspektif pengendalian internal maupun eksternal perusahaan. Penting bagi perusahaan untuk mengelola piutang dengan baik guna mengurangi risiko dari piutang yang tidak tertagih. (Ayu, 2023). Dengan pengendalian piutang, perusahaan dapat meminimalkan risiko piutang

belum terbayar serta mencapai keuntungan maksimal sesuai target yang diinginkan perusahaan (Mbae, 2015).

PT XYZ menerapkan sistem penjualan melalui tunai dan kredit. Dalam metode pembayaran kredit, bisa diberikan kepada pelanggan jika pelanggan mempunyai jaminan seperti surat berharga, cek mundur, sertifikasi berkuasa jual, dan sejenisnya. Dan pemberian kredit pada PT XYZ hanya bisa diberikan setelah pelanggan melakukan pembelian secara tunai sebanyak lima kali. Proses pengajuan kredit di PT XYZ dimulai dengan pelanggan menghubungi bagian Pemasaran untuk pemesanan produk. Selanjutnya, pelanggan melakukan negosiasi dengan bagian pemasaran untuk menentukan opsi pembayaran yang diinginkan, baik melalui pembayaran tunai maupun kredit. Setelah kesepakatan pembayaran dicapai, maka barang akan diproses untuk dikirim disertai dengan pembuatan faktur pembelian. Jangka waktu pembayaran kredit di PT XYZ disesuaikan berdasarkan kesepakatan hasil negosiasi antara pelanggan dan bagian pemasaran perusahaan. Pihak yang terlibat dapat menetapkan periode pembayaran selama 30, 60, atau 90 hari, tergantung pada kesepakatan yang telah dibuat. Jika pelanggan tidak mampu melunasi kreditnya dalam waktu 360 hari setelah jatuh tempo, maka kewajiban pembayaran tersebut dianggap sebagai piutang tidak lancar atau piutang macet. Rincian mengenai periode pembayaran ini dijelaskan dalam perjanjian kontrak atau faktur penjualan yang diberikan kepada pelanggan. Penentuan jangka waktu pemberian kredit disesuaikan dengan mempertimbangkan kebutuhan bisnis pelanggan dan kebijakan perusahaan.

PT XYZ menerapkan pengendalian internal terhadap piutangnya dari tahap penerimaan pesanan hingga persetujuan pesanan, pemberian kredit, pengiriman barang, pembuatan faktur, verifikasi faktur, pencatatan piutang, dan proses penagihan piutang. Langkah-langkah ini pada akhirnya berdampak pada saldo kas atau rekening bank perusahaan. PT XYZ memberi penjualan kredit kepada sejumlah pelanggan sebagai strategi untuk meningkatkan pendapatan. Meskipun terlibat dalam penawaran kredit yang dapat meningkatkan profit perusahaan, hal ini juga membawa risiko potensial ketika pelanggan gagal membayar kewajiban mereka. Perusahaan yang memberikan kredit perlu memiliki sistem pengendalian internal yang efisien guna mengurangi risiko gagal bayar sebanyak mungkin.

Fenomena yang dihadapi oleh PT XYZ mengenai penjualan secara kredit yaitu, penjualan kredit yang dilakukan PT XYZ seringkali mengalami keterlambatan pembayaran, bahkan melebihi batas waktu pembayaran yang telah ditentukan sebesar 360 hari setelah jatuh tempo. Jika pembayaran kredit melewati batas waktu tersebut, maka hal ini termasuk kedalam piutang tidak lancar. Kesulitan dalam proses penagihan ini bisa mempengaruhi kondisi keuangan perusahaan, dan jika tunggakan pembayaran piutang dibiarkan terlalu lama, dapat mengakibatkan akumulasi piutang yang tidak tertagih. Berikut ini adalah grafik dari piutang tak tertagih di PT XYZ.:



**Gambar 1. Grafik Piutang Tak Tertagih PT XYZ**  
*Sumber: PT XYZ*

Grafik diatas menunjukkan jumlah piutang yang tidak tertagih pada PT XYZ tiga tahun terakhir, yaitu terjadi fluktuasi dengan Kuantitas Rp 87.396.488.946,22 di tahun 2020, Rp 82.775.209.831,05 tahun 2021, serta Rp 100.859.028.620,93 di tahun 2022. Fluktuasi piutang tersebut terjadi karena dalam tiga tahun terakhir penjualan kredit mengalami penurunan dan banyaknya perusahaan yang membayar kewajibanya setelah jatuh tempo. Hal ini akan memengaruhi operasional dan arus kas perusahaan. Pentingnya sistem pengendalian internal piutang tidak boleh diabaikan agar menjaga stabilitas dan efisiensi arus kas perusahaan.

Penelitian terdahulu oleh Dewi (2019) “Analisis Pengendalian Intern Piutang untuk Mengurangi Piutang Tak Tertagih di PT Jalur Nugraha Ekakurir (JNE) Cabang Medan” menunjukkan sistem pengendalian intern piutang telah efektif dan berfungsi dengan baik dalam mengurangi jumlah piutang yang tidak tertagih, terlihat dari adanya sistem serta strategi yang digunakan oleh PT JNE dalam meminimisasi piutang tak tertagih.

Berdasarkan uraian tersebut, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Analisis Pengendalian Intern Piutang dalam meminimalkan Risiko Piutang Tak Tertagih pada PT XYZ”. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang menyebabkan peningkatan piutang yang tidak tertagih serta mengembangkan strategi untuk mengurangi resiko piutang tak tertagih di PT XYZ.

## **B. TINJAUAN PUSTAKA**

### **1. Piutang**

Rudianto (2008:224) mendefinisikan piutang sebagai tuntutan atau klaim perusahaan terhadap pihak lain sebagai akibat dari transaksi kredit berupa barang, jasa, atau aset non-kas lainnya yang memerlukan penagihan pada tanggal jatuh tempo. Herry (2017:150) menyatakan piutang merupakan jumlah yang diterima perusahaan dalam bentuk uang tunai dari pihak lain. Piutang dapat timbul akibat penyediaan barang dan layanan dengan skema kredit. Ciri-ciri piutang diantaranya: a) Terdapat tenggat waktu pembayaran yang ditetapkan; b) Terdapat tanggal batas pembayaran yang telah ditetapkan; dan c) Terdapat bunga yang berlaku atas jumlah yang belum dibayarkan.

Menurut Reviandani dan Pristyadi (2019:246), piutang dapat digolongkan atau diklasifikasikan dengan berbagai cara. Berdasarkan sudut pandang yang ada dan tiadanya janji tertulis secara formal dari debitur, piutang digolongkan menjadi 2 jenis, yaitu:

a. Piutang Wesel adalah klaim terhadap pihak eksternal yang disebut dalam bentuk perjanjian tertulis resmi yang menetapkan bahwa debitur akan menyelesaikan utangnya pada tanggal yang telah ditentukan.

b. Tagihan kepada pihak luar yang tanpa disertai janji tertulis secara formal, digolongkan menjadi Piutang', tanpa ditambah kata 'Wesel' di belakang piutang.

Ditinjau dari sudut pandang sumber, yaitu:

a. Piutang dagang adalah jumlah yang harus diterima dari penjualan barang atau layanan oleh perusahaan dengan sistem pembayaran kredit.

b. Piutang Non-dagang adalah jumlah yang berasal dari transaksi di luar penjualan barang atau layanan oleh perusahaan..

Ditinjau dari sudut pandang jangka waktu pelunasan oleh debitur, yaitu:

a. Piutang Jangka Pendek adalah piutang dengan jatuh temponya kurang dari satu tahun dan paling lama satu tahun dihitung sejak tanggal neraca.

b. Piutang Jangka Panjang adalah piutang dengan jatuh temponya lebih dari satu tahun dihitung sejak tanggal neraca.

Reviandani (2021:176) menjelaskan bahwa evaluasi pemberian kredit atau piutang harus memperhatikan lima aspek (5C) kepada pihak yang menerima kredit. Analisis kredit berdasarkan prinsip 5C, diantaranya:

a. *Character* (Watak)

Prinsip ini dilakukan dengan mengevaluasi karakter dan latar belakang calon pelanggan yang mengajukan permohonan piutang Untuk menilai sejauh mana tingkat kejujuran, integritas, dan niat baik, termasuk keinginan untuk memenuhi kewajiban-kewajiban, dari calon pelanggan.

b. *Capacity* (Kapasitas)

Prinsip ini dinilai berdasarkan kemampuan calon pelanggan dalam melunasi kewajibannya. Mencangkup cara pelanggan menjalankan usahanya dan seberapa besar pendapatan yang diterima setiap bulannya.

c. *Capital* (Modal)

Prinsip ini digunakan untuk menilai modal atau aset yang dimiliki oleh usaha pelanggan, yang memungkinkan pihak perusahaan untuk memahami sumber pembiayaan yang dimanfaatkannya.

d. *Collateral* (Jaminan)

Jaminan ini berfungsi sebagai penjamin atau perlindungan bagi perusahaan jika suatu saat pelanggan tidak mampu melunasi piutang yang diperoleh. Oleh karena itu, secara ideal, nilai jaminan, baik yang bersifat fisik maupun nonfisik, sebaiknya lebih tinggi dari jumlah piutang yang diserahkan.

e. *Condition* (Kondisi)

Apabila situasi ekonomi sedang kurang menguntungkan atau sektor usaha pelanggan tidak menunjukkan potensi positif, biasanya perusahaan akan melakukan evaluasi ulang sebelum memberikan piutang.

Menurut Taroreh, Warongan, & Runtu (2016) menyatakan bahwa teknik penagihan piutang sebagai berikut:

a. Perusahaan akan mengirimkan surat peringatan kepada langganan yang telat membayar utang setelah beberapa hari melalui surat. Jika pembayaran masih belum dilakukan setelah itu, perusahaan akan mengirimkan surat peringatan kedua dengan nada yang lebih tegas.

b. Jika setelah surat teguran dikirim melalui pos, utang masih belum dibayar, departemen penagihan akan menghubungi pelanggan melalui telepon. Jika pelanggan memberikan alasan yang dapat diterima, perusahaan akan mempertimbangkan memberikan perpanjangan waktu.

c. Melakukan kunjungan personal dengan pelanggan terkait, metode ini umumnya efektif dalam pengumpulan piutang.

d. Jika pelanggan terus menolak untuk melunasi utangnya, perusahaan akan mengambil langkah hukum dengan mengajukan tuntutan melalui pengadilan untuk menyelesaikan masalah ini secara perdata.

Manajemen piutang yang efektif sangat penting untuk memastikan bahwa investasi perusahaan dalam piutang sejalan dengan kapasitas keuangan perusahaan dan untuk mencegah gangguan pada aliran kas (Siti Aisyah 2020:80). Manajemen piutang adalah proses yang bertujuan untuk mengelola piutang secara tepat waktu, sehingga perusahaan dapat menjaga likuiditas dan mengurangi risiko keuangan.

Husnaeni (2017), menyebutkan faktor yang mempengaruhi jumlah piutang, sebagai berikut:

a. Jumlah penjualan kredit, dimana semakin besar proporsi penjualan yang menggunakan kredit dalam total penjualan, maka semakin tinggi tingkat investasi dalam piutang, yang pada gilirannya meningkatkan risiko tetapi juga potensi profitabilitas.

- b. Ketentuan pembayaran kredit yang bersifat fleksibel atau ketat, saat suatu perusahaan menerapkan syarat pembayaran kredit yang ketat, hal itu menunjukkan bahwa perusahaan lebih mengutamakan keamanan pinjaman daripada meningkatkan profitabilitas.
- c. Kebijakan pembatasan kredit dimana perusahaan dapat dapat menetapkan batas maksimum atau ambang batas untuk pemberian pinjaman kepada pelanggan mereka.
- d. Kebijakan pengelolaan piutang, di mana perusahaan dapat memutuskan untuk mengelola piutang secara aktif atau pasif.
- e. Kebiasaan belanja konsumen memanfaatkan diskon tunai yang menyebabkan semakin kecilnya investasi dalam piutang.

Wahyuni (2015) Piutang tak tertagih adalah kebijakan perusahaan untuk menagih pembayaran yang belum dilunasi oleh pelanggan atas pembelian dengan skema kredit yang telah lewat batas waktu atau tidak dibayar tepat waktu. Piutang tak tertagih terjadi saat pelanggan menghadapi kesulitan dalam membayar utang kepada perusahaan, yang bisa disebabkan oleh penurunan pendapatan penjualan akibat kondisi ekonomi yang buruk atau kebangkrutan pelanggan (Hery, 2013).

Henny (2022), risiko akibat piutang tak tertagih, diantaranya:

- a. Perolehan laba  
Pada akhir periode, keuntungan akan mengalami penurunan karena beban yang ditanggung perusahaan dalam penanganan piutang tak tertagih semakin meningkat, mengakibatkan penurunan jumlah laba yang dihasilkan.
- b. Meningkatkan kerugian  
Ketidakmampuan mengumpulkan piutang bisa menyebabkan perusahaan mengalami kerugian yang signifikan karena beban dari piutang tak tertagih bisa menjadi terlalu besar.
- c. Menurunnya kualitas perusahaan  
Jika laba akhir periode akuntansi rendah, perusahaan dianggap kurang efektif mengendalikan piutang dan bisa mengakibatkan penurunan dividen. Keuntungan juga mencerminkan kinerja perusahaan dalam bisnis dan semangat persaingan yang sehat antar perusahaan.
- d. Menurunnya kesejahteraan perusahaan  
Penurunan pendapatan menyebabkan penurunan kesejahteraan anggota perusahaan, karena pendapatan berguna untuk mendukung modal operasional dan meningkatkan kesejahteraan mereka.

Rivai (2013) menjelaskan faktor piutang tak tertagih, diantaranya:

- a. Faktor internal (berasal dari pihak kreditur)
  - 1) Kelalaian pihak kreditur dalam mematuhi perjanjian pemberian piutang yang telah disetujui.
  - 2) Fokus piutang pada sekelompok pengguna jasa atau sektor usaha tertentu yang memiliki risiko tinggi.
  - 3) Kurangnya pengawasan terhadap manajer dan staf di departemen piutang.
  - 4) Ketidakmampuan perusahaan untuk mengenali piutang bermasalah, termasuk dalam memperkirakan aliran kas dari penggunaan jasa atau debitur yang sudah lama.
- b. Faktor Eksternal (berasal dari pihak debitur)
  - 1) Penurunan ekonomi perusahaan akibat perlambatan ekonomi.
  - 2) Kesalahan manajemen bisnis perusahaan.
  - 3) Kendala keluarga (seperti perceraian, kematian, penyakit kronis, atau pemborosan oleh anggota keluarga debitur).
  - 4) Kegagalan bisnis atau perusahaan lain yang dimiliki oleh debitur.

- 5) Kejadian tak terduga yang tidak dapat dihindari oleh debitur, seperti konflik bersenjata atau bencana alam.

Untuk mengurangi jumlah piutang usaha, dapat dilakukan dengan mengaplikasikan perhitungan persentase piutang yang belum terbayar menggunakan rumus rasio tunggakan.

$$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{\text{Jumlah Piutang Tak Tertagih}}{\text{Jumlah Piutang}} \times 100\%$$

Rasio tunggakan digunakan untuk menilai seberapa besar proporsi piutang tak tertagih terhadap total kredit yang diberikan dalam satu periode. Semakin rendah rasio tunggakan piutang, semakin efektif sistem pengendalian yang digunakan, sementara jika rasio tersebut tinggi, sistem pengendalian perlu diperbaiki.

## **2. Pengendalian Intern**

Hierry (2016) Pengendalian internal adalah metode untuk mengatur keamanan piutang perusahaan secara efektif. Tujuan pengendalian internal piutang yaitu untuk memastikan manajemen yang efisien dari piutang perusahaan, mengurangi risiko kerugian karena tunggakan piutang. Dengan menerapkan pengendalian internal yang efektif, perusahaan dapat meningkatkan efisiensi dalam pengelolaan piutang dan mengurangi potensi kerugian yang mungkin akan timbul.

Tujuan pengendalian intern menurut Mulyadi dalam jurnal (Ninis Julianti, 2022):

- a. Mengamankan aset perusahaan
- b. Menjamin ketepatan dan keandalan informasi keuangan
- c. Meningkatkan kinerja operasional
- d. Memastikan kepatuhan terhadap hukum dan regulasi yang berlaku

Mulyadi (2017) mengatakan pengembangan sistem pengendalian internal yang efektif di sebuah perusahaan secara internal memerlukan empat unsur pokok secara spesifik, diantaranya:

- a. Pemisahan tugas (*Segregation of Duties*)

Prinsip dasar pengendalian internal yang bertujuan untuk menjamin bahwa satu individu tidak memiliki kemampuan untuk melaksanakan semua tahapan yang terlibat dalam suatu transaksi. Prinsip ini berguna untuk mencegah konflik kepentingan dan mengurangi risiko kesalahan yang disengaja.

- b. Sistem persetujuan kebijakan (otorisasi)

Setiap transaksi dalam organisasi harus disetujui oleh pejabat yang berwenang sebelum dilaksanakan. Oleh karena itu, sistem pengaturan kewenangan diperlukan untuk memberikan persetujuan pada setiap transaksi yang terjadi dalam organisasi tersebut.

- c. Praktik sehat yang bermanfaat

Pembagian tanggung jawab fungsional dan penerapan sistem wewenang serta prosedur pencatatan tidak akan berhasil tanpa praktik yang baik. Sebab itu diperlukan metode untuk memastikan bahwa pelaksanaannya sesuai dengan prinsip-prinsip yang sehat dan bermanfaat.

- d. Karyawan yang memenuhi standart kinerja dan tanggung jawab

Memiliki karyawan yang terampil dan jujur, elemen-elemen pengendalian internal lainnya dapat dikurangi hingga mencapai tingkat minimum dan perusahaan masih dapat menghasilkan laporan keuangan yang dapat dipercaya. Hal ini menunjukkan pentingnya kualitas karyawan dalam mengawasi dan memastikan efektivitas sistem pengendalian internal di suatu perusahaan.

## **C. METODE**

Metode penelitian yang diterapkan menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Menurut Sugiyono (2023:9) metode penelitian kualitatif adalah pendekatan yang

mendasarkan pada filsafat *postpositivisme* atau *interpretatif* yang digunakan untuk menginvestigasi kondisi objek alami, di mana peneliti berperan sebagai instrumen utama. Pengumpulan data dilakukan dengan teknik triangulasi, yang melibatkan wawancara dan pengumpulan dokumen. Data yang terkumpul bersifat kualitatif, dan analisisnya dilakukan secara induktif atau kualitatif. Tujuan dari penelitian kualitatif adalah untuk memahami makna, menggali keunikan, membangun pemahaman tentang fenomena, dan menghasilkan hipotesis.

Sugiyono (2018:86), pendekatan deskriptif adalah jenis penelitian yang bertujuan untuk mengidentifikasi nilai-nilai variabel mandiri, baik satu variabel atau lebih (independen), tanpa membandingkan atau mengaitkannya dengan variabel lain. Penelitian deskriptif kualitatif menggambarkan fenomena melalui penjelasan dalam bentuk kalimat dan bahasa, dengan memanfaatkan pendekatan alamiah.

Data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder.

1. Data Primer dengan melakukan wawancara kepada kepala bidang keuangan dan staff keuangan PT XYZ.
2. Data Sekunder berupa catatan piutang tak tertagih PT XYZ selama periode tahun 2020-2022 dan data tersebut sebagai objek dalam penelitian ini.

Dalam penelitian ini, teknik pengumpulan data menggunakan metode wawancara dan dokumentasi. Esterberg dalam (Sugiyono, 2020) wawancara adalah pertemuan antara dua individu yang bertujuan untuk bertukar informasi dan ide melalui sesi tanya jawab, dengan harapan dapat membentuk makna atau pemahaman dalam suatu topik. Dalam penelitian ini, menggunakan metode wawancara tidak terstruktur bersifat bebas dan tanpa menggunakan pedoman wawancara yang terstruktur secara lengkap. Wawancara dalam penelitian ini berfokus pada sistem pengendalian internal, manajemen piutang, dan faktor-faktor yang memengaruhi peningkatan piutang. Selain itu dalam segi dokumentasi Sugiyono (2020) menjelaskan bahwa dokumentasi dapat berupa berbagai bentuk, termasuk tulisan, gambar, atau karya monumental dari individu. Dalam konteks penelitian ini, pengumpulan data melalui dokumentasi dilakukan dengan mengumpulkan informasi dari catatan penting perusahaan. Catatan-catatan tersebut digunakan sebagai sumber data untuk mendukung hasil penelitian. Dalam hal ini, peneliti mengumpulkan atau mencari data berupa catatan atau laporan yang menyajikan daftar piutang dan piutang tak tertagih pada PT XYZ.

Dalam penelitian kualitatif, istilah informan yang memegang peran penting. Sugiyono (2018:105) menjelaskan bahwa sumber informasi dalam penelitian kualitatif berasal dari narasumber atau informan yang memiliki keterkaitan dengan masalah yang diteliti oleh peneliti. Dalam penelitian ini, menggunakan dua informan, yaitu:

1. Kepala bidang Keuangan PT XYZ
2. Staff bidang Keuangan PT XYZ

Alasan dipilih informan karena informan tersebut secara langsung terlibat dalam sistem pengendalian internal piutang di PT XYZ. Peneliti awalnya melakukan wawancara dengan Bapak Y.I yang menjabat sebagai staf bagian keuangan dan terlibat langsung dalam pengendalian internal piutang di PT XYZ. Selanjutnya, Bapak A.W, yang menjabat sebagai Kepala bagian Keuangan dan bertanggung jawab atas aktivitas pengendalian piutang di PT XYZ.

Proses analisis data melibatkan pencarian dan penyusunan data secara teratur dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi (Sugiyono, 2020:131). Dalam hal ini, digunakan model analisis data yang dikembangkan oleh Miles dan Huberman. Menurut Sugiyono (2020:133), dalam analisis data kualitatif, seluruh tahapan dilakukan secara berkelanjutan dan interaktif hingga data yang terkumpul mencapai tingkat kejenuhan. Menurut pendekatan Miles dan Huberman, proses analisis data melibatkan tiga tahapan:

1. Reduksi Data

Data disusun dan diringkas dengan menekankan aspek-aspek yang dianggap penting



untuk memberikan gambaran lebih rinci dan memfasilitasi pengumpulan data.

### 2. Penyajian Data

Tahap ini melibatkan pembentukan tabel, grafik, atau alat visual lainnya untuk mengorganisir data dalam pola hubungan tertentu, sehingga lebih mudah dipahami.

### 3. Penarikan Kesimpulan

Tahap ini, jawaban terhadap rumusan masalah awal diberikan, meskipun bisa jadi tidak sepenuhnya terpenuhi.

Sugiyono (2020:189) menjelaskan bahwa untuk menguji kredibilitas, triangulasi dilakukan dengan memeriksa data dari berbagai sumber, menerapkan metode yang beragam, dan melakukan pengamatan pada berbagai waktu. Berikut adalah teknik triangulasi yang diterapkan oleh peneliti dalam penelitian ini: Triangulasi Sumber menurut Sugiyono (2020:191) menjelaskan bahwa untuk menguji kredibilitas, dilakukan triangulasi sumber dengan membandingkan data dari beberapa sumber yang berbeda. Dalam penelitian ini, peneliti mengumpulkan data dari berbagai sumber, termasuk hasil wawancara dan dokumentasi dari PT XYZ. Selain itu triangulasi Teknik (Sugiyono, 2020:191) juga menjelaskan bahwa triangulasi teknik dalam menguji kredibilitas dilakukan dengan memeriksa data dari sumber yang sama, tetapi menggunakan teknik yang berbeda. Dalam penelitian ini, peneliti memperoleh data melalui wawancara dengan karyawan PT XYZ dan kemudian memeriksanya menggunakan dokumen yang ada selama periode penelitian.

## D. HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam penelitian ini, data dikumpulkan melalui metode wawancara tidak terstruktur, di mana peneliti melakukan wawancara secara bebas tanpa menyusun pedoman wawancara secara terstruktur. Informan utama dalam penelitian ini adalah dua orang Unit Manager, yaitu Bapak A.W (Informan 1) dan Bapak Y.I (Informan 2).

### 1. Piutang Tak Tertagih

PT XYZ merupakan perusahaan distributor resmi pupuk dan bahan kimia PT Petrokimia Gresik yang menerapkan sistem penjualan secara tunai dan kredit. Menurut bapak A.W “untuk prosedur pemberian tunai dan kredit transaksi penjualan di PT XYZ tergantung dari kesepakatan jual beli. Disini untuk pembelian pembayaran tunai itu adalah setelah barang diterima atau dokumen tagihan diterima sebagai dasar umur atau waktu untuk pembayaran. Semua itu harus tercantum dalam kesepakatan dari PO atau perjanjian jual beli. Sedangkan dalam kredit adalah diberikan pada customer PT XYZ yang notabenehnya sudah melakukan transaksi beberapa kali sehingga diberikan kemudahan untuk pembayaran secara tempo atau kredit dengan jaminan. Jaminan ini bisa berupa surat kredit berdokumen dalam negeri yang diterbitkan oleh bank atau juga jaminan lain setara dengan barang yang diperjual belikan.”

Penerapan penjualan kredit akan menghasilkan jumlah piutang yang besar, sehingga diperlukan manajemen piutang yang efisien dan efektif untuk memastikan bahwa investasi dalam piutang tidak mengganggu arus kas. Manajemen piutang merupakan proses mengelola piutang perusahaan dengan cermat untuk memastikan pembayaran yang tepat waktu, sehingga perusahaan dapat menjaga likuiditas dan mengurangi risiko keuangan.

Menurut bapak Y.I “kalau untuk piutang yang belum jatuh tempo masih menjadi tanggungan pemasaran untuk menagih, tapi kalau sudah jatuh tempo baru dari pihak penagihan yang menagih ke customernya.”

Menurut bapak A.W “manajemen piutang PT XYZ dilakukan dengan beberapa cara seperti membuat perjanjian jual beli dengan jaminan SKBDN, menentukan batas waktu pembayaran, sebelum transaksi evaluasi profil dari calon customer, membuat aging piutang, konfirmasi dan rekonsiliasi piutang, *menschedule* rencana penerimaan/pembayaran dari customer, kunjungan untuk menagih, somasi, jalur hukum.”

Penjualan kredit yang dilakukan PT XYZ seringkali mengalami keterlambatan pembayaran, bahkan melebihi batas waktu pembayaran yang telah ditentukan sebesar 360 hari setelah jatuh tempo. Jika pembayaran kredit melewati batas waktu tersebut, maka hal ini termasuk kedalam piutang tidak lancar. Apabila keterlambatan pembayaran piutang terus dibiarkan dalam jangka waktu yang cukup lama, akan menyebabkan akumulasi piutang yang tidak tertagih. Berdasarkan perhitungan diperoleh data piutang yang tidak tertagih di PT XYZ sebagai berikut:

**Tabel 2 Data Piutang Tak Tertagih PT XYZ**

| No | Tahun | Piutang Lancar    | Piutang Tak Tertagih | Total Piutang      | %    |
|----|-------|-------------------|----------------------|--------------------|------|
| 1  | 2020  | 60.689.287.433,50 | 87.396.488.946,22    | 148.085.776.379,72 | 1,69 |
| 2  | 2021  | 77.271.754.428,41 | 82.775.209.831,05    | 160.046.964.259,46 | 1,93 |
| 3  | 2022  | 62.123.947.031,95 | 100.859.028.620,93   | 162.982.975.652,88 | 1,62 |

Sumber: PT XYZ

Data diatas menunjukkan fluktuasi dalam jumlah piutang tak tertagih pada PT XYZ selama periode 2020-2022. Tahun 2020, persentase piutang tak tertagih adalah 1,69% dari total piutang sebesar Rp 148.085.776.379, dengan jumlah piutang tak tertagih sebesar Rp 87.396.488.946. Di tahun 2021, persentasenya menurun menjadi 1,93% dari total piutang sebesar Rp 160.046.964.259, dengan jumlah piutang tak tertagih sebesar Rp 82.775.209.831. Sedangkan pada tahun 2022, persentase piutang tak tertagih meningkat kembali menjadi 1,62% dari total piutang sebesar Rp 162.982.975.652, dengan jumlah piutang tak tertagih sebesar Rp 100.859.028.620.

Piutang yang tidak tertagih berasal dari penjualan barang atau jasa dengan sistem kredit yang tidak dibayarkan oleh pelanggan, dan hal ini menjadi salah satu risiko yang merugikan perusahaan. Dengan demikian, risiko ketidakdibayarannya piutang oleh pelanggan merupakan tanggung jawab bersama di antara pejabat perusahaan.

Menurut Bapak A.W, ada dua faktor penyebab dari piutang yang tidak tertagih, untuk faktor internal beliau menjelaskan “pertama, sistem masih belum sempurna untuk menangani piutang dan penerimaan, sehingga ada beberapa penerimaan yang tidak dibukukan melunasi piutang melainkan dibukukan sebagai uang jaminan penjualan. Kedua, petugas pembukuan tidak mampu telusur penerimaan pembayaran dari pelanggan sehingga dibukukan sebagai uang jaminan penjualan. Ketiga, terbatasnya waktu pembukuan, banyaknya load transaksi dan sedikitnya tenaga yang mengerjakan pembukuan.” Sedangkan untuk faktor eksternal beliau menjelaskan “customer memang berniat menipu PT XYZ, customer tidak melakukan konfirmasi pembayaran setelah transfer ke PT XYZ, tidak ada konfirmasi dan penagihan piutang, kerjasama dengan pihak ketiga (dept collector) tidak membawa hasil yang maksimal.”

Menurut bapak Y.I “faktornya karena customer belum membayar dan piutang yang belum diatas satu tahun belum terbayarkan juga, kalau piutang yang dibawah satu tahun bisa juga karena belum ketemu peruntukannya dan pembayarannya masuk di uang muka penjualan. Kalau sudah ketemu pembayaran dan piutangnya bisa dilakukan kompensasi untuk mengurangi piutang dan juga uang muka penjualannya.”

Berdasarkan wawancara yang dilakukan kepada narasumber bapak A.W dan Y.I. Terdapat dua faktor penyebab piutang tak tertagih pada PT XYZ.

a. Faktor Internal

Dari hasil penelitian diketahui bahwa PT XYZ mengalami kendala dalam sistem, dan proses pembukuan. Bapak A.W menjelaskan bahwa sistem belum optimal dalam mengelola piutang dan penerimaan, sehingga beberapa penerimaan tidak tercatat sebagai pelunasan piutang tetapi sebagai uang jaminan penjualan. Keterbatasan petugas pembukuan dalam melacak penerimaan pembayaran dari pelanggan menyebabkan pencatatan sebagai uang jaminan penjualan, serta keterbatasan waktu, volume transaksi

yang besar, dan kurangnya tenaga kerja dalam pembukuan. Pada akhirnya hal ini akan mengakibatkan keandalan dan keakuratan laporan keuangan dapat terganggu, karena tidak mencerminkan posisi piutang dan penerimaan yang sebenarnya. Selain itu, perusahaan dapat kehilangan pendapatan yang seharusnya diterima dari pelunasan piutang, yang berdampak negatif pada arus kas dan kinerja keuangan secara keseluruhan. Masalah ini juga dapat mengganggu hubungan dengan pelanggan dan mengurangi kepercayaan mereka terhadap perusahaan.

b. Faktor Eksternal

Bapak A.W menjelaskan bahwa pelanggan dengan sengaja tidak mengonfirmasi pembayaran setelah mentransfer uang ke PT XYZ, yang menyebabkan tidak adanya konfirmasi atau penagihan piutang yang dilakukan. Dan juga kerjasama dengan pihak ketiga, seperti *dept collector*, tidak menghasilkan hasil yang optimal. Serta customer yang belum membayar piutangnya seperti yang disebutkan oleh bapak Y.I. Akibatnya, perusahaan dapat mengalami penurunan arus kas karena pendapatan yang tertunda atau tidak terkumpul. Selain itu, penumpukan piutang yang belum terbayar dapat mengganggu likuiditas perusahaan dan memengaruhi kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban keuangan dan operasionalnya. Kinerja keuangan perusahaan juga dapat terpengaruh negatif, karena pendapatan yang seharusnya dicatat tidak direalisasikan. Terlebih lagi, kurangnya penagihan yang efektif dan hasil yang kurang optimal dari pihak ketiga seperti *dept collector* dapat mengurangi efisiensi dalam manajemen piutang dan meningkatkan risiko kerugian.

## **2. Upaya Meminimalisir Piutang Tak Tertagih**

Perusahaan melakukan upaya meminimalisir piutang tak tertagih. Bapak A.W menjelaskan “memberikan kebijakan kredit apabila dalam *trackrecord* customer tersebut tidak ada masalah/clean n clear dan juga dicek di SLIK OJK, kemudian untuk pemberian diskon apabila ada kesepakatan khusus atau momentum tertentu dan PT XYZ mengambil langkah perbaikan dengan memberikan kredit dengan SKBDN/LC.”

Bapak A.W juga menjelaskan apabila piutang tersebut tidak dapat ditagih “apabila piutang tidak dapat ditagih kita melakukan pendekatan dengan memberikan keringanan angsuran piutang sesuai kemampuan dan berbatas waktu sampai dengan pelunasan, kita melakukan penyisihan penyusutan piutang tiap bulan sesuai kemampuan perusahaan, memproses ke jalur hukum/PKPU yang bertujuan untuk mempailitkan perusahaan tersebut dengan harapan mendapatkan hasil dari kepailitannya, kita melakukan impairment atas piutang tersebut terhadap equitas perusahaan, mangkannya di PT XYZ masih melaukan amortasi (penyusutan) piutang dengan mengalokasikan Rp. 200juta perbulan.”

Menurut bapak Yudi Y.I biar tidak masuk piutang macet kami melakukan pegihan intens, kita telfon atau kita datangin rumah customer.”

Berdasarkan wawancara yang dilakukan kepada narasumber bapak A.W dan bapak Y.I. PT XYZ telah melakukan upaya untuk meminimalisir piutang tak tertagih:

a. Keringanan pembayaran

PT XYZ mengambil pendekatan untuk memberikan keringanan pembayaran angsuran piutang kepada debitur sesuai dengan kemampuan pembayaran mereka dan menetapkan batas waktu untuk pelunasan sesuai dengan kesepakatan dengan menyertakan jaminan. Hal ini dilakukan agar memfasilitasi pelunasan piutang tanpa memberatkan debitur secara finansial.

b. Penyisihan penyusutan piutang

Perusahaan juga melakukan penyisihan penyusutan piutang setiap bulan sesuai dengan kemampuan finansial perusahaan yang berarti perusahaan menyiapkan dana secara berkala untuk menutupi kemungkinan kerugian dari piutang yang tidak dapat ditagih.

c. Jalur hukum

Jika upaya penagihan tidak berhasil, perusahaan akan mempertimbangkan untuk memulai proses hukum seperti jalur PKPU (Penundaan Kewajiban Pembayaran Utang) dengan tujuan untuk memaksa perusahaan debitur untuk menyatakan pailit. Proses kepailitan ini diharapkan dapat menghasilkan pemulihan sebagian atau seluruh nilai piutang yang tidak tertagih.

d. Melakukan impairment piutang

Perusahaan juga melakukan penurunan nilai (impairment) pada piutang tersebut, yang mengakibatkan pengurangan nilai aset dan penurunan ekuitas perusahaan. Tindakan ini diambil untuk merefleksikan nilai aktual dari piutang yang tidak dapat dipulihkan. Meskipun demikian, perusahaan masih melanjutkan amortisasi (penyusutan) piutang dengan alokasi sebesar Rp. 200 juta per bulan yang menunjukkan bahwa perusahaan masih menganggap piutang tersebut sebagai aset yang memiliki nilai dan terus melakukan upaya untuk mendapatkan pemulihan sebagian dari nilai tersebut.

e. Menggunakan pihak ketiga

Perusahaan menggunakan pihak ketiga untuk memperoleh bantuan profesional dalam menagih piutang yang sulit. Sementara itu, untuk mencegah agar piutang tidak masuk dalam kategori macet, perusahaan melakukan pendekatan proaktif dengan melakukan pegihan intensif kepada pelanggan yang terlambat membayar. Perusahaan menelepon atau bahkan mengunjungi rumah pelanggan untuk memberikan pengingat atau kesempatan untuk membayar piutang tepat waktu. Hal ini bertujuan untuk menjaga hubungan baik dengan pelanggan sambil memastikan bahwa pembayaran piutang dilakukan sesuai dengan jadwal yang telah ditetapkan. Dengan melakukan komunikasi yang intensif dan proaktif, perusahaan dapat mengurangi risiko terjadinya tunggakan pembayaran yang kemudian bisa berujung pada piutang macet.

### 3. Pengendalian internal terhadap piutang tak tertagih

Pengendalian internal adalah cara yang efisien dan efektif untuk mengatur keamanan piutang perusahaan. Tujuan utama pengendalian internal adalah untuk memastikan manajemen piutang yang efisien, mengurangi risiko kerugian karena piutang tidak dibayar, dan mencatat transaksi piutang secara akurat. Dengan menerapkan pengendalian internal yang efektif, perusahaan dapat meningkatkan efisiensi pengelolaan piutang dan mengurangi risiko kerugian.

PT XYZ melakukan pengendalian untuk mengatur keamanan piutang perusahaan. Menurut Bapak A.W “pengendalian piutang macetnya antara lain memperbaiki transaksi yaitu dengan cara menerapkan 3 aman. Pertama, aman financial, maksudnya mencari calon customer dengan melihat latar belakang financial perusahaannya. Kedua, aman legalitas, maksudnya bahwasannya calon customer memang secara legalitas aman bukan perusahaan bermasalah. Ketiga, aman operasi, maksudnya apabila akan transaksi keamanan dari semua lini baik dari proses penawaran, perjanjian jual beli, ketersediaan barang, pengiriman dan pembayarannya terschedule dengan baik, membentuk satgas (satuan tugas) khusus piutang macet yang terdiri dari karyawan yang diwakili masing-masing departemen/wilayah kerja, bekerjasama dengan pihak ketiga (dept collector), bekerjasama dengan lembaga hukum (PKPU), menggaet pengacara apabila ada sengketa yang masuk ke ranah pengadilan.”

Mulyadi (2017) mengatakan bahwa sistem pengendalian internal yang efektif di sebuah perusahaan secara internal memerlukan pemenuhan empat unsur pokok secara spesifik, diantaranya pemisahan tugas, sistem persetujuan kebijakan praktik sehat yang bermanfaat dan karyawan yang memenuhi standar kinerja dan tanggung jawab. Bapak A.W menjelaskan “pemisahan tugas dan karyawan yang memenuhi standar kinerja dan tanggung jawab sudah terbentuk tim satgas khusus piutang macet, sistem persetujuan kebijakan dilakukan dengan mengajukan ke PKPU atau kerjasama dengan DC dan dilakukan amortasi atau penyusutan

piutang, praktik sehat bermanfaat yaitu menerapkan 3 aman.” Bapak Y.I mengatakan “kalau dari ini semua sudah diterapkan dan sekarang piutang macet sudah mulai turun.”

Berdasarkan wawancara yang dilakukan kepada narasumber bapak A.W dan Y.I, PT XYZ melakukan pengendalian internal sebagai upaya penanganan piutang tak tertagih:

a. Penerapan strategi 3Aman

Perusahaan menerapkan strategi "3 aman" yang merupakan langkah proaktif dalam pengendalian piutang tak tertagih, dengan fokus pada tiga aspek utama: financial, legalitas, dan operasional.

- 1). Aman financial berfokus pada latar belakang keuangan calon pelanggan. Hal ini dilakukan untuk memastikan bahwa calon pelanggan memiliki kestabilan keuangan yang memadai untuk melakukan transaksi. Dengan mengevaluasi kondisi keuangan perusahaan, risiko terjadinya piutang macet dapat diminimalkan karena transaksi dilakukan dengan entitas yang mampu memenuhi kewajibannya.
- 2). Aman legalitas mengacu pada kepastian bahwa calon pelanggan atau mitra bisnis memiliki status hukum yang sah dan tidak terlibat dalam masalah hukum yang berpotensi mempengaruhi transaksi. Hal ini membantu memastikan bahwa perjanjian bisnis yang dibuat memiliki dasar hukum yang kuat dan mengurangi risiko terkait dengan ketidakpatuhan atau sengketa hukum di masa mendatang.
- 3). Aman operasi yang menekankan pentingnya menjaga keamanan dan keandalan dalam semua tahapan operasional, mulai dari penawaran produk atau layanan, pembentukan perjanjian jual beli, ketersediaan barang atau layanan yang dijanjikan, pengiriman barang atau layanan tepat waktu, hingga pembayaran yang terjadwal dengan baik.

b. Pembentukan Satgas

Pembentukan satuan tugas khusus untuk penanganan piutang macet untuk membantu memastikan bahwa setiap aspek operasional terkait dengan penagihan piutang dijalankan secara efektif dan efisien.

c. Kerjasama pihak ketiga

Kerjasama dengan pihak ketiga yaitu departemen penagih piutang (dept collector) dan lembaga hukum seperti PKPU serta pengacara untuk membantu memperkuat upaya pengendalian piutang macet dengan memanfaatkan sumber daya dan keahlian tambahan dari pihak eksternal.

## E. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian, disimpulkan bahwa PT XYZ menghadapi tantangan signifikan terkait piutang tak tertagih. Hal ini terbukti dari fluktuasi yang menunjukkan peningkatan jumlah piutang yang tidak dapat ditagih pada PT XYZ dari tahun 2021-2022 yang menunjukkan penurunan pada tahun 2021 dan mengalami kenaikan pada tahun 2022. Tahun 2020, presentase piutang tak tertagih 1,69% atau sebesar Rp 87.396.488.946. Pada tahun 2021, presentase piutang tak tertagih menurun yaitu 1,93% sebesar Rp 82.775.209.831. Dan pada tahun 2022, presentase piutang tak tertagih kembali 1,62% sebesar Rp. 100.859.028.620. Hal tersebut akan mempengaruhi operasional perusahaan dan akan berdampak pada arus kas perusahaan.

Beberapa faktor baik internal maupun eksternal menjadi penyebab meningkatnya jumlah piutang yang tidak tertagih. Secara internal, peningkatan tersebut disebabkan oleh sistem perusahaan yang belum efisien dalam mengelola piutang serta keterbatasan petugas pembukuan dalam mencatat pembayaran dari pelanggan. Di sisi lain, faktor eksternal termasuk pelanggan yang sengaja tidak mengkonfirmasi pembayaran setelah mentransfer dana kepada PT XYZ dan kerjasama dengan pihak ketiga yang tidak memberikan hasil optimal.

Dengan adanya permasalahan tersebut, perusahaan melakukan upaya, diantaranya perusahaan memberikan keringanan pembayaran kepada debitur sesuai dengan kemampuan mereka dan menetapkan batas waktu untuk pelunasan sesuai dengan kesepakatan yang dibuat. Selain itu, perusahaan juga melakukan penyisihan penyusutan piutang setiap bulan sesuai dengan kondisi keuangan perusahaan. Jika upaya penagihan tidak berhasil, perusahaan akan menggunakan jalur hukum untuk memaksa perusahaan debitur agar menyatakan pailit. Selain itu, perusahaan juga melakukan penurunan nilai (impairment) atas piutang yang tidak tertagih. Untuk menagih piutang yang sulit, perusahaan juga menggunakan jasa pihak ketiga.

### **DAFTAR PUSTAKA**

- Aisyah, S. (2020). *Manajemen Keuangan*. Medan: Yayasan Kita Menulis.
- Ayu, R. (2023). Analisis Sistem Pengendalian Piutang Terhadap Piutang Tak Tertagih pada PT. Abadi Sakti Mitra Mandiri. *Jurnal Ekonomi Dan Manajemen Teknologi* 7(4), 2023, 911-924.
- Budianas, N. (2013). *Pengendalian Piutang dan Metode Pengendalian Piutang*, Makassar
- Dahlia. (2021). Analisis Pengendalian Piutang Untuk Meminimalkan Piutang Tak Tertagih PT PLN (Persero) Unit Layanan Pelanggan Majene. *Akunsyah: Jurnal Akuntansi Dan Keuangan Syariah* 1 (1).
- Gitania, A., Herman, K., & Steven J, T. (2021). Analisis Pengendalian Piutang Untuk Meminimalkan Resiko Piutang Tak Tertagih Pada PT Samudera Mandiri Sentosa. *Jurnal Riset Akuntansi Going Concern*.
- Handayani, A. (2020). Struktur Modal Perusahaan Rokok di Indonesia. *Accounting and Management Journal*, 4(2), 95–104.
- Harahap, H., H. (2022). *Analisis Pengendalian Internal Piutang Usaha Untuk Meminimalkan Piutang Tak Tertagih Pada CV. Yrama Widya Cabang Medan*. Tugas Akhir. Universitas Pembangunan Panca Budi Medan.
- Herry. (2017). *Teori Akuntansi Pendekatan Konsep dan Analisis*. Jakarta: PT Grasindo.
- Hery. (2013). *Teori Akuntansi*. Lembaga Fakultas Ekonomi. Universitas Indonesia. Jakarta.
- Hery. (2018). *Akuntansi Keuangan Manajemen*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Hierry, A. (2013). *Accounting Information System Audit*. Binus Press. Binus University.
- Husnaeni. (2017). *Analisis Tingkat Perputaran Piutang Terhadap Pengelolaan Piutang Pada PT Sinar Galesong Mandiri Makassar*. Universitas Muhammadiyah Makassar.
- Julianti, N. (2022). *Analisis Pengendalian Intern Piutang Dan Piutang Tak Tertagih Terhadap Tingkat Perputaran Piutang PT. Success Furniture Sidoarjo*.
- Mbae, Irma. (2015). Analisis Pengendalian Piutang Pada PDAM Kabupaten Poso. *Jurnal Ekomen*, 15(2).
- Mulyadi. (2017). *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Revianandi, W., & Pristyadi, B. (2019). *Pengantar Akuntansi*. Sidoarjo: Indonesia Pustaka.
- Reviandani, W. (2021). *Analisis Laporan Keuangan*. Sidoarjo: Indomedia Pustaka.
- Rivai, Veithzal. dkk. (2013). *Manajemen Perbankan dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Rudianto. (2008). *Pengantar Akuntansi*. Jakarta: Erlangga.
- Sinaga, Yazid Salam., Simatupang., & Hutagalung. (2023). Analisis Pengendalian Piutang Terhadap Risiko Piutang Tak Tertagih Pada PT Tri Sapta Jaya Sibolga. *Jurnal Ekonomi Bisnis Dan Manajemen*, 1(2).
- Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D)*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2023). *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.

## ARTIKEL

---

- Syukri, M., Suandi, & Tohriadi. (2023). Analisis Pengendalian Piutang Tak Tertagih Usaha Anggota Koperasi Konsumen Pusat KUD NTB. *Jurnal Ilmiah Hospitaly*, 12(1).
- Taroreh, J. R., Warongan, J. D. L., & Runtu, T. (2016). Evaluasi Penerapan Sistem Pengendalian Internal Piutang Pada PT Mandiri Tunas Finance Cabang Manado. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 4(3), 125– 134.
- Wahyuni, I. T. (2015). Penerapan Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Dalam Meningkatkan Pengendalian Intern Piutang Tak Tertagih Pada Bengkel Bonex. *E-Journal Akuntansi "EQUITY"*, 1(3).
- Warren, Reeve. (2005). *Dasar Pembelian Perusahaan. Edisi Keempat*. Yogyakarta: BPFE.
- Yani, D. H., & Ayu, A. R. (2020). Analisis Pengendalian Intern Piutang dalam Meminimalisasi Piutang Tak Tertagih pada PT. Jalur Nugraha Ekakurir (JNE) cabang Medan. *CIVITAS: Jurnal Studi Manajemen*, 1(1).