



Analisis Pengendalian Piutang pada PT. DEF di Gresik

Ririn Nur Aini Safitri^{1*}, Anita Handayani²

ririnaini1710@gmail.com^{1*}, anita.handayani@umg.ac.id²

^{1,2}Program Studi Manajemen

^{1,2}Universitas Muhammadiyah Gresik

Received: 09 12 2024. Revised: 12 01 2025. Accepted: 14 01 2025.

Abstract : PT. DEF is a construction services company that implements cash and credit sales. In credit sales will generate receivables as a result. This research is motivated by the high number of bad debts in the company, which has a negative impact on cash flow and profitability. The purpose of this study is to identify the factors that cause bad debts and to evaluate the accounts receivable control system implemented by PT. DEF. This research uses a qualitative method with a case study approach. The types of data used are primary data and secondary data. Data collection techniques through observation, interviews, and documentation. The results showed that uncollectible receivables at PT. DEF were caused by a lack of assessment of the debtor's eligibility, the debtor's business failure and the debtor's bad intention not to repay the debt. This research concludes that PT. DEF needs to strengthen the assessment of debtors' creditworthiness regarding their payment history and financial ability to repay their debts.

Keywords : Receivables Control, Bad Debt, PT. DEF Gresik.

Abstrak : PT. DEF merupakan perusahaan jasa konstruksi yang menerapkan penjualan secara tunai dan kredit. Dalam penjualan kredit akan menimbulkan piutang sebagai hasilnya. Penelitian ini dilatarbelakangi oleh tingginya angka piutang tak tertagih di perusahaan, yang berdampak negatif pada arus kas dan profitabilitas. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi faktor-faktor penyebab piutang tak tertagih dan untuk mengevaluasi sistem pengendalian piutang yang diterapkan oleh PT. DEF. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Jenis data yang digunakan yaitu data primer dan data sekunder. Teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa piutang tak tertagih di PT. DEF disebabkan oleh kurangnya penilaian kelayakan debitur, kegagalan usaha debitur dan adanya niat buruk debitur untuk tidak melakukan pelunasan hutang. Penelitian ini menyimpulkan bahwa PT. DEF perlu memperkuat penilaian kelayakan kredit debitur mengenai riwayat pembayarannya dan kemampuan finansial dalam melunasi hutangnya.

Kata Kunci : Pengendalian Piutang, Piutang Tak Tertagih, PT. DEF Gresik.

PENDAHULUAN

Banyak hal yang memengaruhi kemajuan industri, salah satunya yaitu kemajuan dunia bisnis menjadi semakin cepat, sehingga akan menimbulkan persaingan yang semakin ketat

antar perusahaan sejenis. Salah satu aspek utama bagi perusahaan mampu bertahan dalam persaingan adalah menciptakan kinerja yang unggul. Kinerja perusahaan memiliki cakupan yang luas, meliputi aktivitas investasi dan operasional serta pendanaan (Santoso, 2022). Tujuan utama berdirinya perusahaan yaitu untuk mengembangkan, meraih keuntungan, mencapai kesuksesan dalam kelangsungan hidup perusahaan dan memuaskan pelanggan melalui produk maupun layanan dari perusahaan itu sendiri (Handayani, 2020). Setiap perusahaan memiliki tujuan yang sama yaitu memperoleh laba semaksimal mungkin. Untuk memperoleh laba tersebut perusahaan melakukan penjualan secara tunai dan penjualan kredit. Menurut (Zahroh & Handayani, 2022) Penjualan secara kredit merupakan salah satu cara untuk memenuhi kebutuhan perusahaan dalam rangka untuk meningkatkan volume penjualannya. Sedangkan, (Werita & Reski Nofrialdi, 2021) menyatakan bahwa semakin tinggi volume penjualan, maka semakin besar pula laba yang akan diperoleh.

Perusahaan tidak selalu melakukan penjualan secara tunai melainkan penjualan kredit juga penting dalam meningkatkan pendapatan. Namun dengan adanya penjualan kredit dapat menimbulkan risiko piutang yang tidak dapat tertagih. Piutang merupakan aset lancar yang timbul dari penjualan barang atau jasa secara kredit, dan merupakan aspek penting dalam keberlangsungan bisnis bagi perusahaan. Perusahaan jasa, seperti kontraktor, konsultan, dan penyedia layanan, seringkali memiliki siklus pembayaran yang lebih panjang dibandingkan dengan perusahaan manufaktur atau perdagangan (Seftiani & Retnowati, 2021). (Fajrin & Handayani, 2022) mendefinisikan piutang sebagai salah satu jenis transaksi akuntansi yang memproses penagihan konsumen yang berhutang pada seseorang, suatu perusahaan, atau suatu organisasi untuk barang dan layanan yang telah diberikan pada konsumen tersebut. Salah satu tantangan yang harus dihadapi Perusahaan dalam pengendalian piutang adalah munculnya piutang tak tertagih. Piutang tak tertagih dapat diartikan sebagai pembayaran wajib yang ditujukan kepada pelanggan dalam melunasi transaksi yang sudah dilakukan secara kredit dengan perusahaan namun telah melewati jangka waktu yang telah ditentukan pada awal melakukan transaksi (Kusumawati & Yustika Rizkiana Bahari, 2023).

Piutang adalah aset lancar yang timbul dari penjualan barang atau jasa secara kredit. Ini merupakan aspek penting bagi keberlangsungan bisnis karena mencerminkan jumlah uang yang harus dibayar pelanggan atas barang atau jasa yang telah diterima. Perusahaan jasa, seperti kontraktor dan konsultan, biasanya memiliki siklus pembayaran yang lebih panjang dibandingkan dengan perusahaan manufaktur atau perdagangan. Piutang juga bisa menjadi tantangan bagi perusahaan karena risiko munculnya piutang tak tertagih, yaitu pembayaran

yang tidak diterima dari pelanggan meskipun telah melewati jangka waktu yang ditentukan. Pengendalian pada perusahaan merupakan suatu rencana dan metode organisasi yang digunakan untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi, menjaga aset, memberikan informasi yang akurat, mematuhi peraturan dan ketentuan manajemen yang telah ditetapkan (Anggi Anjarsari & Handayani, 2022). Pengendalian piutang berkaitan erat dengan pengelolaan arus kas perusahaan. Proses ini mencakup penetapan kebijakan kredit, penagihan, dan pemantauan kredit untuk memastikan bahwa penagihan tidak mengganggu likuiditas perusahaan (Isqi & Vilantika, 2024).

Pengendalian piutang juga mencakup strategi untuk mengantisipasi dan meminimalkan risiko kredit tak tertagih. Ini melibatkan analisis kredibilitas pelanggan dan kebijakan penyediaan yang efektif (Werita & Reski Nofrialdi, 2021). Oleh karena itu, pengendalian piutang menjadi sangat krusial bagi perusahaan, karena piutang yang tidak tertagih dapat berdampak negatif pada arus kas, profitabilitas, dan bahkan kelangsungan hidup perusahaan. Dengan menerapkan pengendalian piutang yang baik merupakan suatu sistem yang memiliki peran penting untuk mencegah adanya kecurangan yang akan terjadi di dalam perusahaan. (Adi Prihanisetyo, 2023) Pengendalian piutang sangat penting bagi perusahaan karena berperan dalam meningkatkan efektivitas dan efisiensi pengelolaan arus kas. Selain itu, pengendalian piutang juga membantu mengantisipasi dan meminimalkan risiko piutang tak tertagih dengan pengendalian yang baik, perusahaan dapat mencegah kerugian yang dapat mengancam profitabilitas dan kelangsungan hidupnya, serta mengurangi potensi kecurangan.

Penelitian yang dilakukan oleh (Ayu, 2023) pada PT. Abadi Sakti Mitra yang bertujuan untuk mengetahui penerapan sistem pengendalian intern piutang pada PT. Abadi Sakti Mitra Mandiri. Penelitian ini menunjukkan sistem pengendalian piutang yang lemah, dengan perangkapan kerja yang mengakibatkan piutang tak tertagih tinggi. Sebaliknya, penelitian (Azizah, 2024) pada PT. DBL Indonesia dengan tujuan untuk mengetahui pengendalian piutang untuk meminimalisir risiko piutang tak tertagih pada PT DBL Indonesia. Penelitian ini menunjukkan sistem pengendalian piutang yang efektif. Dari perbedaan ini, yaitu kurangnya pemahaman tentang faktor-faktor penyebab perbedaan efektivitas sistem pengendalian. Penelitian pada PT DEF memiliki fokus pada faktor-faktor yang menyebabkan piutang tak tertagih dan mengevaluasi sistem pengendalian piutangnya.

PT DEF merupakan perusahaan jasa dan supplier barang yang beroperasi dalam industri konstruksi seringkali melibatkan proyek jangka panjang dengan pembayaran bertahap yang menjadikan piutang menjadi aspek krusial dalam keberlangsungan bisnis. Dalam menjalankan

berbagai layanan yang kompleks seperti proyek-proyek konstruksi yang melibatkan berbagai pihak, termasuk pemasok, subkontraktor, dan klien, perusahaan ini harus memastikan bahwa arus kas mereka tetap lancar melalui pengendalian piutang yang efektif. Dengan memperhatikan siklus pembayaran yang cenderung panjang yang melibatkan kesepakatan dan transaksi keuangan seperti piutang, aktifitas tersebut menimbulkan adanya piutang tak tertagih. Oleh karena itu, PT DEF perlu memiliki strategi yang matang dalam menagih piutang agar dapat meminimalkan risiko tidak tertagih yang dapat berdampak negatif pada keuangan dan kelangsungan operasional mereka. PT DEF sebagai perusahaan konstruksi mengalami peningkatan piutang tak tertagih yang akan berdampak negatif pada profitabilitas dan arus kas perusahaan. Berdasarkan data laporan keuangan terjadi piutang tak tertagih pada bulan Desember tahun 2023. Berikut tabel piutang PT. DEF.

Tabel 1. Data piutang tak tertagih PT DEF

| Tahun | No. Customer | Jumlah piutang |
|--------------|---------------------|-----------------------|
| 2023 | 0646/XI/23 | Rp 8.229.500 |
| | 0677/XI/23 | Rp 6.715.500 |
| | 0633/XI/23 | Rp 44.622.000 |
| Total | | Rp 59.567.000 |

Dari data tabel 1 menunjukkan adanya piutang tak tertagih dengan jumlah keseluruhan sebesar RP 59.567.000. Hal ini akan berdampak pada kegiatan operasional perusahaan dan penerimaan kas perusahaan. Piutang tak tertagih dapat menyebabkan penurunan profitabilitas perusahaan, sehingga penting bagi perusahaan untuk menerapkan sistem pengendalian piutang yang efektif untuk mencegah terjadinya tagihan tak tertagih. Piutang tak tertagih merupakan salah satu permasalahan utama yang ada di perusahaan, terutama pada industri yang memiliki proyek jangka panjang dengan pembayaran bertahap. Piutang yang tidak dapat ditagih baik seluruh tagihan atau sebagian saja dari jumlah tagihan dapat timbul karena berbagai sebab, diantaranya adalah kegagalan usaha debitur dan dinyatakan pailit oleh pengadilan atau karena debitur melarikan diri (Reviandani, 2019). (Anggraeni et al., 2023) memaparkan penyebab utama terjadinya piutang tak tertagih adalah kondisi keuangan debitur yang sulit.

Selain itu, faktor internal dari pihak kreditur juga dapat berkontribusi terhadap terjadinya kredit macet. Piutang tak tertagih merupakan masalah serius bagi perusahaan, terutama di industri dengan proyek jangka panjang dan pembayaran bertahap. Oleh karena itu, penting bagi perusahaan untuk menerapkan sistem pengendalian piutang yang efektif untuk

mencegah terjadinya piutang tak tertagih, yang dapat berdampak negatif pada profitabilitas perusahaan. Dengan adanya hal tersebut tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis faktor-faktor yang menyebabkan terjadinya piutang tak tertagih dan mengidentifikasi pengendalian piutang yang diterapkan oleh PT DEF.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif. Metode penelitian kualitatif berfokus pada perspektif, pengalaman, dan perilaku berbagai responden pada suatu kajian penelitian (Schmieder, 2020). Penelitian kualitatif menerapkan metode yang tidak jauh berbeda dengan penelitian kuantitatif, seperti proses perolehan data dan proses analisis data. Perbedaan spesifik terlihat dari bagaimana menggali data dari informan atau subjek penelitian yang mendalam. Penelitian dengan penerapan metode kualitatif membutuhkan eksplorasi informasi yang luas dan mendalam (Turner et al., 2021). Peneliti menggunakan pendekatan studi kasus dalam penelitian ini. Studi kasus merupakan suatu metode penelitian yang mendalam dan komprehensif terhadap satu kasus atau beberapa kasus tertentu. Kasus ini bisa berupa individu, kelompok, organisasi, atau situasi yang dianggap sebagai objek penelitian. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi faktor-faktor penyebab piutang tak tertagih serta pengendalian piutang yang diterapkan pada PT DEF.

Lokasi penelitian berada pada PT DEF di Gresik, dengan dua informan utama dari departemen keuangan dan departemen administrasi perusahaan. Data yang digunakan terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara, observasi dan dokumentasi. Sedangkan, data sekunder diperoleh dari laporan keuangan perusahaan berupa catatan piutang tak tertagih PT DEF. Penelitian dilakukan dimulai pada bulan Agustus 2024 sampai bulan Oktober 2024. Dalam penelitian ini, teknik pengumpulan data melibatkan wawancara, observasi dan dokumentasi, dengan analisis data menggunakan model interaktif dari Miles dan Huberman dalam (Sugiyono, 2022) yang melibatkan tiga tahapan meliputi reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. (Sugiyono, 2023), menjelaskan bahwa uji keabsahan data dalam penelitian kualitatif digunakan untuk memastikan validitas data penelitian kualitatif. Pengujian keabsahan data dilakukan dengan menggunakan triangulasi teknik dan member check untuk memastikan keandalan informasi yang didapatkan. Hasil analisis data diharapkan dapat memberikan gambaran yang jelas tentang efektivitas pengendalian piutang di perusahaan dan dapat memberikan temuan baru.

HASIL DAN PEMBAHASAN

PT DEF, didirikan di Gresik pada 29 November 2018 merupakan perusahaan yang telah berkembang dari perusahaan perdagangan umum berupa barang, dan lebih khusus sebagai Suplier di bidang Mekanikal & Elektrikal merambah ke bidang usaha baru yakni Developer dan General Contractor. PT DEF telah meluas mencakup berbagai layanan termasuk kontraktor umum, pengembangan properti, dan perdagangan komprehensif. Dengan harapan dapat memenuhi dan melayani kebutuhan atau permintaan customer tidak hanya untuk pengadaan barang dan material industri melainkan juga untuk jasa konstruksi bangunan dan gedung. Sebagai perusahaan yang bergerak di bidang jasa konstruksi memiliki spesifikasi sektor usaha sebagai pelaksana pekerjaan konstruksi gedung, gudang, industri, bangunan komersial, pembangun sektor pemasar properti baik berupa perumahan skala besar maupun skala kecil. Selain itu, perusahaan juga sekaligus menyediakan jasa pemasangan instalasi Mechanical dan Electrical serta menyediakan berbagai macam barang kebutuhan industri, perusahaan atau perorangan. PT DEF terus berkembang dan memberikan kontribusi dalam industri konstruksi Indonesia.

Piutang tak tertagih menjadi masalah serius bagi Perusahaan karena dapat mengganggu arus kas dan profitabilitas Perusahaan. Menurut Herry (2020), klasifikasi umur piutang dibagi berdasarkan periode waktu jatuh tempo, yang membantu dalam pengelolaan dan pengendalian piutang. Klasifikasi ini mencakup 0-30 hari piutang yang masih dalam batas waktu pembayaran dan dianggap lancar. Jika piutang 31-60 hari piutang yang telah melewati batas waktu pembayaran tetapi masih dapat ditagih. Apabila piutang 61-90 hari piutang tersebut berisiko tinggi dan memerlukan perhatian lebih dan piutang yang lebih dari 90 hari piutang tersebut dianggap macet atau tidak tertagih. Jadi, Piutang diklasifikasikan menjadi piutang lancar dan tidak lancar, dimana piutang lancar harus diselesaikan dalam satu tahun, sedangkan piutang tidak lancar lebih dari satu tahun.

Tabel 2. Daftar umur piutang

| No | Tanggal | Invoice | Company | Nilai (Rp) | Umur Piutang | 0-30 hari | 31-60 hari | 61-90 hari | 90-180 hari | >180 hari |
|----|--------------|---------|---------|------------|--------------|-----------|------------|------------|-------------|------------|
| 1. | 08 /12/ 2023 | 668 | PT LGN | 8.229.500 | 271 | | | | | 8.229.500 |
| 2. | 08 /12/ 2023 | 669 | PT LGN | 6.715.500 | 271 | | | | | 6.715.500 |
| 3. | 14 /12/ 2023 | 688 | PT LGN | 44.622.000 | | | | | | 44.622.000 |
| | | Total | | 59.567.000 | | | | | | 59.567.000 |

Berdasarkan tabel 2, yang menunjukkan daftar umur piutang pada PT DEF dapat disimpulkan bahwa piutang tersebut tergolong sebagai piutang macet atau tidak tertagih. Hal ini disebabkan bahwa umur piutang tersebut melebihi batas waktu pembayaran yang ditetapkan yaitu sembilan puluh hari. Dalam konteks pengelolaan piutang, batas waktu pembayaran merupakan periode yang diharapkan bagi debitur untuk melunasi tagihan mereka setelah menerima barang atau jasa. Ketika piutang melewati batas waktu tersebut tanpa ada pembayaran yang dilakukan, piutang tersebut dapat dianggap sebagai piutang macet.

Faktor-Faktor Penyebab Piutang Tak Tertagih. Faktor penyebab piutang tak tertagih disebabkan oleh faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal merupakan faktor yang timbul dari dalam perusahaan itu sendiri, sedangkan faktor eksternal merupakan faktor yang timbul dari luar perusahaan seperti pelanggan atau pembeli. (Zebua et al., 2022) menyatakan bahwa dua kategori utama penyebab piutang tak tertagih adalah faktor internal dan eksternal. Faktor internal dapat timbul karena lemahnya sistem perusahaan untuk mengidentifikasi terhadap munculnya piutang tak tertagih serta kurangnya pelatihan dan pengawasan kredit. Sedangkan faktor eksternal timbul karena kondisi ekonomi yang buruk atau kegagalan usaha debitur, riwayat pembayaran yang buruk, bencana alam, perang, atau krisis ekonomi, penyalahgunaan dana kredit dan ketidakstabilan ekonomi serta adanya niatan buruk untuk tidak melunasi hutangnya.

Berdasarkan perbandingan antara kondisi di lapangan dengan teori yang diungkapkan oleh Zebua dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor piutang tak tertagih pada PT DEF sebagai berikut : **Faktor Internal Penyebab Piutang Tak Tertagih.** Kurangnya penilaian kelayakan kredit debitur yang dimaksud adalah ketidakmampuan menganalisa pelanggan dengan baik dalam proses penilaian kelayakan kredit. Ini berarti Perusahaan belum melakukan proses evaluasi yang cukup terhadap calon debitur sebelum memberikan kredit. Seperti riwayat pembayaran yang buruk atau tidak memiliki kemampuan finansial yang memadai, sehingga menjadi salah satu faktor gagal bayar terhadap piutang yang jatuh tempo dan meningkatkan risiko tidak tertagih. Faktor eksternal penyebab piutang tak tertagih ada dua meliputi : Pertama, kegagalan usaha debitur hal tersebut terjadi karena debitur mengalami kerugian dalam menjalankan usahanya sehingga menyebabkan kesulitan finansial yang membuat mereka tidak mampu melunasi pembayaran piutang. Hal ini bisa disebabkan oleh kegagalan debitur dalam melakukan usaha atau mengalami kerugian dalam melakukan usahanya sehingga tidak dapat melakukan pelunasan.

PT DEF perlu melakukan evaluasi risiko yang lebih ketat terhadap calon debitur. Analisis riwayat keuangan debitur, kondisi pasar industri debitur, dan potensi risiko bisnis debitur sebelum melakukan kontrak kerjasama. Kedua, niat buruk debitur untuk tidak melakukan pelunasan hutangnyadebitur memiliki niat buruk untuk tidak melakukan pelunasan hutang bisa disebabkan oleh berbagai faktor seperti penipuan atau strategi yang disengaja untuk menghindari pembayaran kepada PT DEF sehingga hal tersebut menyebabkan munculnya piutang tak tertagih. Solusi atau cara yang perlu dilakukan oleh PT DEF sebelum menerima kontrak kerjasama alangkah baiknya terlebih dahulu mengidentifikasi profil dari perusahaan atau debitur sehingga dapat meminimalisir risiko kerugian yang akan terjadi.

Hal ini merupakan faktor-faktor yang menyebabkan terjadinya piutang tak tertagih pada PT DEF. Dalam faktor internal penyebab terjadinya piutang tak tertagih PT DEF belum melakukan analisis kelayakan kredit calon debitur. Kurangnya penilaian kelayakan kredit debitur yang dimaksud ketidakmampuan menganalisa pelanggan dengan baik dalam proses penilaian kelayakan kredit yang menjadikan salah satu faktor gagal bayar terhadap piutang yang jatuh tempo dan meningkatkan risiko tidak tertagih. Sedangkan faktor eksternal yang menyebabkan piutang tak tertagih yaitu kegagalan debitur dalam menjalankan usahanya yang menyebabkan mereka tidak mampu melunasi hutangnya dan adanya niat buruk debitur untuk tidak melakukan pelunasan hutangnya mereka dengan sengaja menghindari pembayaran kepada PT DEF. Pengendalian Piutang Pada PT DEF. Pengendalian piutang merupakan bagian dari sistem pengendalian internal yang dirancang untuk mengelola dan mengoordinasikan piutang usaha. Tujuannya adalah untuk mencegah timbulnya tagihan tak tertagih yang dapat merugikan perusahaan. Informan memaparkan bahwa : Pengendalian yang kami lakukan untuk pencatatan piutang dimana jika piutang tersebut dalam kurun waktu sembilan puluh hari tidak dapat tertagih, maka piutang dikategorikan sebagai piutang tak tertagih dan langsung kami masukkan ke kerugian piutang.

Pada pencatatan piutang yang dilakukan oleh PT DEF terhadap piutang tak tertagih adalah menggunakan metode langsung ketika perusahaan memutuskan bahwa suatu piutang tidak dapat ditagih dalam kurun waktu sembilan puluh hari maka piutang tersebut dimasukkan kedalam kerugian piutang. Perusahaan melakukan pengendalian piutang dengan berbagai cara yaitu : Pertama, Perusahaan melakukan pemantauan pembayaran secara berkala dengan melakukan *monitoring* pembayaran secara berkala untuk pemantauan piutang dan menganalisis data piutang bertujuan untuk mendeteksi potensi masalah piutang sejak dini. Hal ini dilakukan dengan memantau setiap pembayaran yang masuk secara rutin, baik secara manual maupun

dengan bantuan sistem. Selain itu, analisis data piutang juga penting, termasuk jumlah piutang yang jatuh tempo, jumlah piutang yang terlambat dibayar, dan pola pembayaran dari debitur. Manfaat dari pemantauan ini adalah meningkatkan kesadaran akan piutang yang terlambat dibayar dan memungkinkan tindakan pencegahan lebih awal untuk menghindari piutang tak tertagih. Kedua, membuat daftar khusus untuk piutang mencakup *update list invoice* dan *tracking list invoice* yang belum dibayar bertujuan untuk mencatat dan melacak semua piutang secara terstruktur. Ini meliputi pembuatan daftar lengkap semua *invoice* yang diterbitkan, termasuk tanggal penerbitan, jumlah tagihan, dan status pembayaran. Selain itu, *tracking list invoice* juga penting untuk melacak *invoice* yang belum dibayar, termasuk tanggal jatuh tempo dan jumlah tunggakan.

Ketiga, melakukan penetapan ketentuan untuk piutang yang menunggak. Ini mencakup penetapan batas waktu pembayaran untuk setiap *invoice*. Selain itu, proses penagihan yang terstruktur, seperti melakukan panggilan telepon, atau mengirim surat peringatan juga sangat penting. Dengan menetapkan ketentuan ini, perusahaan dapat meminimalkan keterlambatan pembayaran dan membantu dalam proses penagihan yang adil dan transparan. Keempat, menghitung perputaran piutang bertujuan untuk mengetahui lamanya waktu yang dibutuhkan dalam mengumpulkan piutang serta menganalisis efisiensi manajemen piutang membantu dalam menentukan kebijakan kredit yang tepat. Kelima, melakukan tindak lanjut terhadap debitur yang memiliki tunggakan dengan melakukan *follow up* terhadap debitur yang memiliki tunggakan pembayaran dengan meningkatkan komunikasi kepada debitur yang bertujuan untuk mengingatkan debitur tentang kewajiban pembayarannya dan mendorong mereka untuk melunasi tunggakan. Dapat dilakukan dengan komunikasi secara berkala melalui telepon, email, atau kunjungan langsung.

SIMPULAN

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh di PT DEF, peneliti mengidentifikasi penyebab piutang tak tertagih yang dibagi menjadi faktor internal, seperti kurangnya penilaian kelayakan kredit debitur, dan faktor eksternal, seperti kegagalan usaha dan niat buruk debitur. Untuk mengendalikan piutang, perusahaan menerapkan metode seperti pemantauan pembayaran, pembuatan daftar khusus piutang, serta menghitung perputaran piutang dan tindak lanjut terhadap debitur yang menunggak. Namun, perusahaan perlu memperkuat penilaian kelayakan kredit debitur dengan menganalisis riwayat pembayaran dan kemampuan finansial debitur dalam pengelolaan piutangnya yang dapat membantu mengurangi risiko piutang tak tertagih dan meningkatkan kondisi keuangan perusahaan.

DAFTAR RUJUKAN

- Adi Prihanisetyo. (2023). Analisis Sistem Pengendalian Internal Menggunakan Pendekatan Committee of Sponsoring Organization of Treadway Commission (Coso) Pada Piutang Usaha Untuk Mengurangi Risiko Piutang Tak Tertagih (Studi Kasus Pada . Pt.Xyz Balikpapan). *Madani Accounting and Management Journal*, 9(1), 54–74. <https://doi.org/10.51882/jamm.v9i1.68>
- Anggi Anjarsari, T., & Handayani, A. (2022). Analisis Sistem Pengendalian Internal Penerimaan Piutang Dalam Meminimalkan Piutang Tak Tertagih (Bad Debt) di PTWakabe Indonesia. *Jurnal Indonesia Sosial Sains*, 3(1), 96–107. <https://doi.org/10.36418/jiss.v3i1.504>
- Anggraeni, M. R., Sudiman, J., & Herman, L. A. (2023). Analisis Manajemen Piutang Untuk Meminimalkan Risiko Piutang Tak Tertagih Pada Organisasi INKINDO Sumatera Barat. *Akuntansi Dan Manajemen*, 18(2), 1–16. <https://doi.org/10.30630/jam.v18i2.232>
- Ayu, R. (2023). Analisis Sistem Pengendalian Piutang Terhadap Piutang Tak Tertagih pada PT. Abadi Sakti Mitra Mandiri. *Jurnal EMT KITA*, 7(4), 911–924. <https://doi.org/10.35870/emt.v7i4.1516>
- Azizah, dan E. A. (2024). Analisis Sistem Pengendalian Piutang Pada PT DBL Indonesia. *Jurnall Ilmialh Multidisiplin*, 1(6), 350–355. <https://doi.org/10.62017/merdeka>.
- Fajrin, A., & Handayani, A. (2022). Analisis Perputaran Piutang Pada PT. Duta Merpati Indonesia. ... (*Akuntansi Manajemen* ...), 3, 2022. <http://jurnal.ceredindonesia.or.id/index.php/akmami/article/view/546>
- Handayani, A. (2020). Struktur Modal Perusahaan Rokok Di Indonesia. *Accounting and Management Journal*, 4(2), 95–104. <https://doi.org/10.33086/amj.v4i2.1626>
- Isqi, R. A., & Vilantika, E. (2024). Analisis Sistem Pengendalian Piutang Pada PT ABC. *Management Studies and Entrepreneurship Journal (MSEJ)*, 5(2), 8411–8422. <https://doi.org/10.37385/msej.v5i2.5535>
- Kusumawati, R. A., & Yustika Rizkiana Bahari. (2023). Efektivitas Sistem Pengendalian Piutang Usaha Pada UD Cahaya Masohi di Masa Covid-19. *Jurnal Aplikasi Bisnis*, 20(1), 403–422. <https://doi.org/10.20885/jabis.vol20.iss1.art9>
- Reviandani, dan pristyadi. (2019). *Pengantar Akuntansi*. indonesia pustaka.
- Santoso, R. A. dan A. H. (2022). *Manajemen keuangan : keputusan investasi jangka panjang*. UMG Press.
- Schmieder, C. (2020). Qualitative data analysis software as a tool for teaching analytic practice:

- Towards a theoretical framework for integrating QDAS into methods pedagogy. *Qualitative Research*, 20(5), 684–702. <https://doi.org/10.1177/1468794119891846>
- Seftiani, R., & Retnowati, Y. F. (2021). Analisis Pengendalian Internal Piutang Usaha Dalam Meminimalisir Piutang Tak Tertagih Pada Stasiun Tv Xyz. *Jurnal Revenue : Jurnal Ilmiah Akuntansi*, 2(1), 116–129. <https://doi.org/10.46306/rev.v2i1.54>
- Sugiyono. (2022). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D*.
- Sugiyono. (2023). *Metode Penelitian Kualitatif*. Alfabeta CV.
- Turner, D., Ting, H., Lim, T. Y., & Tan, K. L. (2021). Applying Qualitative Approach and Analysis in Business Research. *Asian Journal of Business Research*, 11(3), 1–13. <https://doi.org/10.14707/ajbr.210111>
- Werita, D., & Reski Nofrialdi. (2021). Analisis Efektivitas Pengelolaan Dan Sistem Pengendalian Piutang Pada PT. Dagna Medika. *Jurnal Akademi Akuntansi Indonesia Padang*, 1(1), 13–21. <https://doi.org/10.31933/prn9sa51>
- Zahroh, F., & Handayani, A. (2022). Analisis Tingkat Perputaran Piutang Studi Pada Pt Xyz Perusahaan Manufaktur Di Gresik. *Eqien-Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 11(03), 419–432. <https://doi.org/10.34308/eqien.v11i03.1130>
- Zebua, D., Bate, M., & Nikita Zebua Maria Magdalena Bate, D. (2022). Analisis Manajemen Piutang Dalam Meminimalisir Resiko Piutang Tak Tertagih Pada Pt Multi Pilar Indah Jaya (Distributor Pt Unilever Indonesia Tbk) Kota Gunungsitoli. *Jurnal EMBA*, 10(4), 1259–1268. <https://doi.org/10.35794/emba.v10i4.43947>