

SKRIPSI

**ANALISIS MANAJEMEN PIUTANG DALAM UPAYA
MEMINIMALKAN RISIKO PIUTANG TAK TERTAGIH
PADA PT TIRTA BINTANG TIMUR (ESA-G)**



POLITEKNIK NEGERI BALI

NAMA : NI PUTU RISKA PUSPITA DEWI

NIM : 2315664022

**PROGRAM STUDI SARJANA TERAPAN AKUNTANSI MANAJERIAL
JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI
2024**

ANALISIS MANAJEMEN PIUTANG DALAM UPAYA MEMINIMALKAN RISIKO PIUTANG TAK TERTAGIH PADA PT TIRTA BINTANG TIMUR (ESA-G)

**Ni Putu Riska Puspita Dewi
2315664022**

(Program Studi Sarjana Terapan Akuntansi Manajerial, Politeknik Negeri Bali)

ABSTRAK

Sistem penjualan kredit pada PT Tirta Bintang Timur (ESA-G) menimbulkan adanya piutang bagi perusahaan. Data daftar umur piutang perusahaan menggambarkan terjadinya peningkatan piutang lewat jatuh tempo yang berada pada kelompok umur piutang lebih dari 90 hari yang menyebabkan modal kerja yang diperlukan perusahaan menjadi lebih besar. Peningkatan piutang lewat jatuh tempo dapat menyebabkan adanya risiko piutang tak tertagih. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kebijakan pemberian kredit dan kinerja manajemen piutang pada PT Tirta Bintang Timur (ESA-G) dalam upaya meminimalkan risiko piutang tak tertagih.

Data yang digunakan pada penelitian ini yakni data primer berupa hasil wawancara dan data sekunder berupa data penjualan, *aging schedule account receivable*, kontrak kerja, serta laporan neraca. Data dikumpulkan dengan observasi langsung pada perusahaan, wawancara, dan dokumentasi. Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Alat ukur yang digunakan adalah analisis 5C untuk menganalisis standar pemberian fasilitas kredit, serta rasio yang berkaitan dengan piutang untuk mengevaluasi kinerja manajemen piutang. Selain itu, upaya perusahaan dalam meminimalkan piutang tak tertagih.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa manajemen piutang pada PT Tirta Bintang Timur dalam upaya meminimalkan risiko piutang tak tertagih belum optimal, dikarenakan perusahaan hanya menerapkan tiga dari lima kriteria C yaitu *character*, *capacity*, dan *condition* sedangkan dua kriteria lainnya seperti *capital* dan *collateral* belum diterapkan perusahaan. Hasil perhitungan rasio piutang belum memenuhi standar yang ditetapkan perusahaan dan belum sesuai teori yang digunakan dalam penelitian. Upaya perusahaan dalam meminimalkan risiko piutang tak tertagih juga masih belum maksimal.

Kata kunci: piutang, manajemen piutang, piutang tak tertagih

ANALISIS MANAJEMEN PIUTANG DALAM UPAYA MEMINIMALKAN RISIKO PIUTANG TAK TERTAGIH PADA PT TIRTA BINTANG TIMUR (ESA-G)

Ni Putu Riska Puspita Dewi
2315664022

(Program Studi Sarjana Terapan Akuntansi Manajerial, Politeknik Negeri Bali)

ABSTRAC

The credit sales system at PT Tirta Bintang Timur (ESA-G) creates receivables for the company. The company's accounts receivable age list data illustrates an increase in past due receivables in the accounts receivable age group of more than 90 days which causes the working capital required by the company to be greater. An increase in past due receivables can lead to the risk of uncollectible accounts. This study aims to analyze the credit granting policy and accounts receivable management performance at PT Tirta Bintang Timur (ESA-G) in an effort to minimize the risk of bad debts.

The data used in this study are primary data in the form of interview results and secondary data in the form of sales data, aging schedule of accounts receivable, work contracts, and balance sheet reports. Data is collected by direct observation of the company, interviews, and documentation. This type of research is qualitative research with a descriptive approach. The measuring tool used is the 5C analysis to analyze the standards for granting credit facilities, as well as ratios related to receivables to evaluate the performance of receivables management. In addition, the company's efforts to minimize bad debts.

The results showed that receivables management at PT Tirta Bintang Timur in an effort to minimize the risk of bad debts was not optimal, because the company only applied three of the five C criteria namely character, capacity, and condition while the other two criteria such as capital and collateral had not been applied by the company. The results of the calculation of the accounts receivable ratio have not met the standards set by the company and are not in accordance with the theory used in the study. The company's efforts to minimize the risk of bad debts are still not optimal.

Keywords: accounts receivable, accounts receivable management, bad debts

**ANALISIS MANAJEMEN PIUTANG DALAM UPAYA
MEMINIMALKAN RISIKO PIUTANG TAK TERTAGIH
PADA PT TIRTA BINTANG TIMUR (ESA-G)**

SKRIPSI

**Dibuat sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh Gelar Sarjana Terapan
Akuntansi pada Program Studi Akuntansi Manajerial
Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Bali**

**NAMA : NI PUTU RISKA PUSPITA DEWI
NIM : 2315664022**

POLITEKNIK NEGERI BALI

**PROGRAM STUDI SARJANA TERAPAN AKUNTANSI MANAJERIAL
JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI
2024**

SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS KARYA ILMIAH

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Lengkap : Ni Putu Riska Puspita Dewi
NIM : 2315664022
Program Studi : Diploma IV Akuntansi Manajerial

Menyatakan bahwa sesungguhnya skripsi:

Judul : Analisis Manajemen Piutang Dalam Upaya Meminimalkan
Risiko Piutang Tak Tertagih Pada Pt Tirta Bintang Timur
(Esa-G)
Pembimbing : Ketut Arya Bayu Wicaksana, SE., M.Si., Ak.
Tanggal Uji : 26 Agustus 2024

Skripsi yang ditulis merupakan karya sendiri dan orisinal bukan merupakan kegiatan plagiat atau suduran karya pihak lain serta belum pernah diajukan sebagai syarat sebagai bagian dari syarat untuk memperoleh gelar kesarjanaan dari perguruan tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Badung, 31 Juli 2024

Ni Putu Riska Puspita Dewi



SKRIPSI

**ANALISIS MANAJEMEN PIUTANG DALAM UPAYA
MEMINIMALKAN RISIKO PIUTANG TAK TERTAGIH PADA PT
TIRTA BINTANG TIMUR (ESA-G)**

DIAJUKAN OLEH:


NAMA : NI PUTU RISKA PUSPITA DEWI

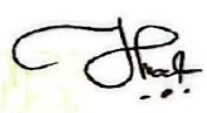
NIM : 2315664022

Telah Disetujui dan Diterima Baik oleh:

DOSEN PEMBIMBING I


DOSEN PEMBIMBING II


Ketut Arya Bayu Wicaksana, SE., M.Si., Ak.
NIP. 1977041720050111002


Putu Adi Suprpto, S.H., LL., M
NIP. 19860110201441001

JURUSAN AKUNTANSI

KETUA


I Made Baglada, S.E., M.Si., Ak
NIP. 197512312005011003

SKRIPSI

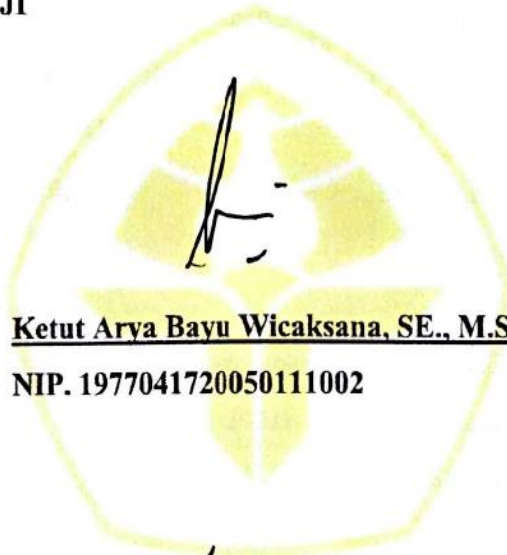
**ANALISIS MANAJEMEN PIUTANG DALAM UPAYA
MEMINIMALKAN RISIKO PIUTANG TAK TERTAGIH PADA PT
TIRTA BINTANG TIMUR (ESA-G)**

Telah Diuji dan Dinyatakan Lulus pada:

Tanggal 26 Bulan Agustus Tahun 2024

PANITIA PENGUJI

KETUA:



Ketut Arya Bayu Wicaksana, SE., M.Si., Ak.

NIP. 1977041720050111002

ANGGOTA:

2. **Dra. Ni Ketut Masih, MM**

NIP. 196411291993032001

3. **Ketut Nurhavanti, S.Pd.H., M.Pd.H**

NIP. 198709282015042003

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadapan Tuhan Yang Maha Esa/Ida Sang Hyang Widhi Wasa, karena atas berkat dan rahmat-Nya skripsi yang berjudul “Analisis Manajemen Piutang dalam Upaya Meminimalkan Risiko Piutang Tak Tertagih pada PT Tirta Bintang Timur (ESA-G)” selesai tepat pada waktunya. Penulisan skripsi ini dilakukan dalam rangka memenuhi salah satu syarat menyelesaikan program pendidikan Diploma IV pada Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Bali.

Penyelesaian skripsi ini tidak terlepas dari banyak pihak yang telah memberikan bantuan serta dukungan yang sangat besar. Oleh karena itu, pada kesempatan ini diucapkan terima kasih yang ditunjukkan kepada:

1. Bapak I Nyoman Abdi, S.E., M.eCom., selaku Direktur Politeknik Negeri Bali yang telah memberikan kesempatan untuk menuntut ilmu di Politeknik Negeri Bali.
2. Bapak I Made Bagiada, SE., M.Si, Ak., selaku Ketua Jurusan Akuntansi yang telah memberikan pengarahan dalam menyelesaikan pendidikan di Politeknik Negeri Bali.
3. Bapak Wayan Hesadijaya Utthavi, S.E.,M.Si. selaku Ketua Program Studi Program Diploma IV Akuntansi Manajerial yang telah memberikan pengarahan, bimbingan serta motivasi dalam menyelesaikan pendidikan di Politeknik Negeri Bali.
4. Bapak Ketut Arya Bayu Wicaksana, SE., M.Si., Ak., selaku dosen pembimbing I yang telah meluangkan waktu, tenaga dan pikiran untuk membimbing serta memberikan pengarahan dan masukan dalam penyusunan skripsi ini.

5. Bapak Putu Adi Suprpto, S.H., LL., M., selaku dosen pembimbing II yang telah meluangkan waktu, tenaga dan pikiran untuk membimbing serta memberikan pengarahan dan masukan dalam penyusunan skripsi ini.
6. Bapak/Ibu Dosen serta Staf Administrasi Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Bali yang turut membantu proses penyusunan skripsi secara langsung maupun tidak langsung.
7. Ibu Ni Putu Diah Aprilia Rianti, selaku *Finance Manager* pada PT Tirta Bintang Timur yang telah memberikan kesempatan kepada saya untuk dapat melakukan penelitian pada PT Tirta Bintang Timur.
8. Seluruh karyawan *Head Office* pada PT Tirta Bintang Timur yang telah memberikan bantuan dalam penyediaan data dan yang memberikan dukungan serta bantuan dalam menyelesaikan penyusunan skripsi ini.
9. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah membantu memberikan doa dan dukungan selama penyusunan skripsi ini.

Penyusunan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Untuk itu, diharapkan saran dan kritik yang membangun guna kesempurnaan skripsi ini yang nantinya diharapkan dapat memberikan manfaat bagi semua pihak yang berkepentingan. Akhir kata diucapkan terima kasih kepada semua pihak atas bantuannya dalam penyusunan tugas akhir ini.

Badung, 31 Juli 2024



Ni Putu Riska Puspita Dewi

DAFTAR ISI

Halaman Sampul Depan.....	i
Abstrak.....	ii
Abstrac	iii
Halaman Persyaratan Gelar Sarjana Terapan	iv
Halaman Surat Pernyataan Orisinalitas Karya Ilmiah	v
Halaman Persetujuan	vi
Halaman Penetapan Kelulusan.....	vii
Kata Pengantar	viii
Daftar Isi	x
Daftar Tabel.....	xii
Daftar Gambar	xiii
Daftar Lampiran	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	9
C. Batasan Masalah.....	9
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian	9
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	11
A. Kajian Teori.....	11
B. Kajian Penelitian yang Relevan	22
C. Alur Pikir.....	25
D. Pertanyaan Penelitian	28
BAB III METODE PENELITIAN	29
A. Jenis Penelitian.....	29
B. Lokasi/Tempat dan Waktu Penelitian	29
C. Sumber Data.....	30
D. Teknik dan Instrumen Pengumpulan Data	30
E. Keabsahan Data.....	32
F. Analisis Data	33
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	37
A. Deskripsi Hasil Penelitian	37

B. Pembahasan dan Temuan	51
4. Keterbatasan Penelitian	67
BAB V SIMPULAN DAN SARAN	69
A. Simpulan.....	69
B. Implikasi.....	70
C. Saran.....	70
DAFTAR PUSTAKA	73
LAMPIRAN	



JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Daftar Umur Piutang PT Tirta Bintang Timur Tahun 2022-2023	6
Tabel 4. 1 Jenis Transaksi Penjualan Kredit PT tirta Bintang Timur Tahun 2022-2023	37
Tabel 4. 2 Rasio Perputaran Piutang PT Tirta Bintang Timur Tahun 2022-2023	45
Tabel 4. 3 Rasio Hari Rata-rata Penagihan Piutang PT Tirta Bintang Timur Tahun 2022-2023.....	46
Tabel 4. 4 Rasio Tunggakan PT Tirta Bintang Timur Tahun 2022-2023	47
Tabel 4. 5 Rasio Penagihan Piutang PT Tirta Bintang Timur Tahun 2022-2023 ..	48
Tabel 4. 6 Analisis Umur Piutang PT Tirta Bintang Timur Tahun 2022-2023	49
Tabel 4. 7 Rincian Piutang Berisiko Tak Tertagih PT Tirta Bintang Timur Tahun 2022-2023.....	50



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Alur Pikir.....	27
-----------------------------	----



DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Penjualan Kredit PT Tirta Bintang Timur Tahun 2022 dan 2023
- Lampiran 2 : Daftar Umur Piutang PT Tirta Bintang Timur Tahun 2022
- Lampiran 3 : Daftar Umur Piutang PT Tirta Bintang Timur Tahun 2023
- Lampiran 4 : Perhitungan Piutang Tirta Bintang Timur Tahun 2022 dan 2023
- Lampiran 5 : Perhitungan Rasio Perputaran Piutang Tahun 2022 dan 2023
- Lampiran 6 : Perhitungan Harian Rata-Rata Penagihan Piutang Tahun 2022 dan 2023
- Lampiran 7 : Perhitungan Rasio Tunggakan Tahun 2022 dan 2023
- Lampiran 8 : Perhitungan Rasio Penagihan
- Lampiran 9 : Daftar Pertanyaan Wawancara dengan Finance Manager Perusahaan
- Lampiran 10 : Deskripsi Hasil Wawancara
- Lampiran 11 : Kontrak Kerjasama
- Lampiran 12 : Laporan Neraca PT Tirta Bintang Timur Tahun 2022
- Lampiran 13 : Laporan Neraca PT Tirta Bintang Timur Tahun 2023



JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan dunia usaha dan industri di Indonesia mengalami peningkatan setiap tahunnya yang diiringi dengan munculnya berbagai perusahaan baru dalam skala kecil maupun skala besar baik itu dalam bidang jasa, dagang, dan bidang manufaktur. Semakin pesatnya pertumbuhan ekonomi ini, tentunya akan menimbulkan persaingan bisnis yang kompetitif antar pelaku bisnis.

Sebuah perusahaan didirikan dengan maksud agar bisa bertumbuh dan berkembang dengan tujuan bisa meningkatkan laba semaksimal mungkin (Aimbu et al., 2021). Maka daripada itu, diperlukan adanya strategi bisnis dan pengambilan keputusan yang tepat agar perusahaan dapat bersaing dalam industri sehingga nantinya perusahaan memperoleh laba yang diinginkan. Perusahaan harus senantiasa meningkatkan kinerja dalam berbagai aspek untuk memberikan pelayanan terbaik kepada konsumen. Salah satu strategi perusahaan yang banyak diterapkan dalam menjalankan usahanya adalah dengan melakukan sistem penjualan secara kredit yang akan menimbulkan adanya piutang usaha. Diterapkannya sistem penjualan kredit berdampak pada meningkatnya keuntungan perusahaan. Hal ini dapat dilihat dari meningkatnya ketertarikan calon pelanggan terhadap produk baik dalam bentuk jasa maupun barang yang ditawarkan oleh perusahaan. Penerapan

sistem penjualan kredit diharapkan dapat meningkatkan volume penjualan yang nantinya berpengaruh pada peningkatan pendapatan perusahaan, tetapi memiliki risiko adanya piutang yang menumpuk karena pelanggan tidak mampu memenuhi kewajibannya yang berakibat tidak tertagihnya piutang tersebut (Simatupang et al., 2023).

Sistem penjualan secara kredit dilakukan untuk menarik minat pelanggan. Karena dengan sistem penjualan kredit, pelanggan dapat menggunakan modal yang dimilikinya untuk kepentingan lainnya, sehingga pelanggan dengan kemampuan finansial rendah pun dapat tetap menjalankan usahanya (Yusmalina et al., 2020). Sistem penjualan kredit bertujuan meningkatkan aktiva perusahaan dengan masalah timbulnya piutang tak tertagih yang semakin meningkat, menimbulkan suatu pertanyaan mengenai apakah sistem penjualan kredit memiliki hubungan terhadap munculnya piutang tak tertagih.

Penjualan kredit merupakan serangkaian keputusan yang meliputi periode kredit, standar kredit, prosedur penagihan, dan diskon yang ditawarkan perusahaan (Bella et al., 2022). Transaksi penjualan secara kredit antara perusahaan sebagai penjual dan pembeli/pelanggan dilakukan sesuai dengan kesepakatan yang telah dibuat oleh kedua belah pihak mengenai jatuh tempo pembayaran maupun jangka waktu pembayaran kewajiban pelanggan yang menimbulkan piutang dan aktiva. Penjualan kredit tanpa adanya ketegasan dalam pemberian jangka waktu pembayaran dapat menyebabkan pihak pelanggan membayar tidak sesuai dengan tempo yang telah disepakati

sebelumnya, sehingga sangat memungkinkan terjadi penunggakan atas pembayaran piutang oleh pelanggan. Pelanggan bisa saja menunggak melakukan pembayaran karena adanya unsur kesengajaan atau karena tidak memiliki kemampuan dalam melaksanakan kewajibannya yang disebabkan oleh perubahan tren. Selain itu, adanya unsur dari pihak perusahaan yang tidak mampu untuk menagih piutang dari pelanggan karena dalam transaksi pihak perusahaan tidak memberikan tenggang waktu pembayaran kepada pelanggan hingga menyebabkan semakin banyak timbul piutang yang tidak bisa tertagih. Untuk perusahaan yang melakukan penjualan secara kredit, beban piutang tak tertagih merupakan beban yang memang timbul karena kegiatan bisnis perusahaan. Dalam akuntansi, piutang yang tidak bisa ditagih ini dinamakan dengan piutang tak tertagih (Yusmalina et al., 2020).

Piutang tak tertagih pada perusahaan umumnya terjadi karena ada beberapa fungsi yang terkait tidak berjalan sesuai dengan yang diharapkan, begitu pula halnya yang terjadi di dalam laporan perputaran piutang perusahaan, banyaknya faktur penjualan kredit yang belum dilunasi oleh para mitra bisnis yang dengan berbagai macam alasan adalah salah satu masalah yang akan membawa dampak buruk bagi perusahaan dalam segi pencapaian keuntungan (Sinaga et al., 2023). Hal ini dapat menyebabkan kerugian bagi perusahaan karena jumlah pendapatan yang diterima lebih kecil dari biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan.

Dalam proses pencairan piutang menjadi kas perusahaan, diperlukan adanya suatu manajemen piutang yang memadai karena manajemen piutang

sangat penting bagi keberlangsungan dan keberhasilan dalam perusahaan. Hal yang dapat membantu dalam proses manajemen piutang meliputi pemeriksaan operasional, mengevaluasi dan menilai kebijakan dan alur penjualan kredit, serta pengelolaan piutang supaya dapat mengurangi risiko piutang dalam perusahaan (Bella et al., 2022). Pihak manajemen harus lebih selektif dalam memberikan kredit kepada calon pelanggan, mengingat bahwa perusahaan harus mengupayakan untuk peningkatan laba dengan adanya penjualan kredit, namun perusahaan harus mampu untuk menutupi biaya-biaya yang mungkin akan timbul dari penjualan kredit tersebut. Pihak manajemen harus mengantisipasi jumlah piutang tak tertagih agar tidak membesar di setiap tahunnya baik itu piutang dalam jumlah kecil atau besar. Jika piutang tidak tertagih di perusahaan cukup besar, hal ini akan mengurangi jumlah piutang yang terealisasi dan akan membawa dampak buruk bagi perusahaan dalam pencapaian keuntungan yang diinginkan. Maka, dibutuhkan peningkatan strategi untuk mengendalikan piutang baik dari segi pengendalian internal maupun eksternal perusahaan. Maka dari itu, perusahaan harus mengendalikan piutangnya agar bisa menghindari risiko piutang tak tertagih (Aimbu et al., 2021).

Tahap awal perusahaan dalam upaya untuk meminimalkan risiko yang timbul dari diterapkannya penjualan kredit adalah dengan menilai calon pelanggan menggunakan sistem penilaian 5C. Menurut Fakhrinie (2021), analisis 5C bertujuan menilai mutu permintaan dari pelanggan dengan penjualan kredit yang diajukan oleh calon pelanggan ataupun permintaan

tambahan kredit terhadap kredit yang telah diajukan sebelumnya. Analisis 5C (*The Five C's of Credit Analysis*), yaitu *Character* (watak), *Capacity* (kemampuan), *Capital* (modal), *Collateral* (jaminan), *Condition of Economy* (kondisi ekonomi). Melalui analisis 5C terhadap calon pelanggan dapat menjadi bahan pertimbangan bagi perusahaan untuk memberikan jasa atau barangnya dengan cara penjualan secara kredit. Langkah kedua yang dapat dilakukan perusahaan adalah dengan melakukan pengelolaan piutang, karena cepat atau lambatnya perputaran piutang akan berpengaruh terhadap tingkat profitabilitas perusahaan. Untuk mengetahui kondisi piutang yang dimiliki perusahaan, maka diperlukan analisis piutang menggunakan perhitungan rasio yang mencerminkan kondisi piutang perusahaan sehingga perusahaan dapat mengambil keputusan terhadap keadaan piutang tersebut (Bella et al., 2022). Rasio yang digunakan adalah rasio perputaran piutang, rata-rata piutang, dan rata-rata pengumpulan piutang (Astuti Yuni dan Sijabat, 2021).

PT Tirta Bintang Timur atau yang lebih dikenal dengan ESA-G merupakan salah satu perusahaan yang bergerak pada bidang jasa wisata. Jasa yang ditawarkan oleh perusahaan ini berupa jasa *boat transfer*, *watersport*, dan paket wisata *tour island* (Nusa Penida dan Lembongan). Dalam upaya memaksimalkan perolehan laba perusahaan, PT Tirta Bintang Timur tidak hanya melakukan penjualan secara tunai berupa kas yang akan menambah kas pada perusahaan, tetapi perusahaan ini juga melakukan penjualan secara kredit di mana akan menimbulkan adanya piutang usaha dari kegiatan penjualan tersebut. PT Tirta Bintang Timur mengelompokkan piutang usaha

ke dalam kelompok umur 1-30 hari, 31-60 hari, 61-90 hari, dan lebih dari 90 hari. Perusahaan menetapkan bahwa batas maksimal piutang jatuh tempo selama 60 hari. Kelompok umur piutang yang umurnya lewat dari 60 hari dikategorikan sebagai piutang lewat jatuh tempo. Piutang PT Tirta Bintang Timur akhir periode tahun 2022 dan 2023 dapat dilihat sebagai berikut:

Tabel 1. 1
Daftar Umur Piutang PT Tirta Bintang Timur
Tahun 2022-2023

Umur Piutang Jatuh Tempo	Tahun (Rp)	
	2022	2023
Belum Jatuh Tempo	256.499.000,00	230.387.000,00
Jatuh Tempo	311.093.000,00	445.968.000,00
0-30 hari	297.486.600,00	300.210.250,00
31-60 hari	106.008.700,00	156.748.250,00,00
61-90 Hari	78.665.000,00	100.692.000,00,00
>90 Hari	88.925.000,00	137.417.000,00,00
Total	1.138.677.300,00	1.371.422.500,00

Sumber: PT Tirta Bintang Timur (Data Diolah, 2024)

Berdasarkan tabel 1.1 di atas dapat diketahui saldo piutang usaha PT Tirta Bintang Timur pada tahun 2022 ke tahun 2023 mengalami kenaikan saldo piutang usaha. Meningkatnya saldo piutang dapat mengganggu kegiatan operasional perusahaan dan mempengaruhi modal kerja perusahaan apabila tidak dikelola dengan baik serta dapat menimbulkan risiko meningkatnya jumlah piutang yang tidak dapat ditagih (Safitri dan Reviandani, 2024). Peningkatan saldo piutang pada PT Tirta Bintang Timur

secara signifikan menyebabkan semakin besar modal kerja yang diperlukan perusahaan yang untuk menutupi biaya operasional perusahaan. Maka dari itu, apabila hal ini tidak ditangani dengan baik akan mempengaruhi profitabilitas perusahaan, sehingga perlu dilakukan penelitian lebih lanjut mengenai manajemen piutang perusahaan dalam upaya meminimalkan risiko piutang tak tertagih.

Risiko akan adanya piutang tak tertagih merupakan suatu hal yang tidak diharapkan oleh suatu perusahaan, akan tetapi pada kenyataannya yang terjadi pada PT Tirta Bintang Timur terdapat kenaikan saldo piutang yang berisiko tidak tertagihnya piutang. Perusahaan melakukan pengelompokan umur piutang sesuai dengan kategori yang telah ditetapkan, sehingga memudahkan perusahaan dalam melakukan penyisihan dengan menggunakan metode analisis umur piutang dalam menentukan besarnya persentase kerugian di setiap kelompok umur piutang (Ompusunggu, 2019). Dengan adanya risiko piutang tak tertagih ini, diperlukan analisa lebih lanjut mengenai penilaian pemberian kredit kepada debitur, analisis kinerja piutang serta penerapan manajemen piutang untuk dapat meminimalkan terjadinya piutang tak tertagih di perusahaan (Simatupang et al., 2023).

Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Desmiwerita dan Nofrialdi, (2021) yang menyatakan bahwa pengelolaan dan pengendalian piutang belum berjalan secara efektif yang dibuktikan dari hasil penelitian yang dilakukan dan hasil dari perhitungan perputaran piutang, umur rata-rata piutang, tunggakan dan penagihan atas piutangnya terhadap pelanggan. Hasil

penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Ratna Sari dan Priyawan (2023) menyatakan bahwa manajemen piutang pada perusahaan yang diteliti masih sangat lemah dengan pemantauan posisi piutang yang sangat lemah sehingga pengendalian piutangnya masih lemah dan belum efektif. Berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh Aimbu et al., (2021) yang menyatakan bahwa pengendalian piutang pada perusahaan yang ditelitinya telah berjalan dengan cukup baik dan signifikan. Penelitian oleh Aimbu et al., (2021) ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Damayanty et al., (2022) yang menyatakan bahwa pemberian dan pengelolaan piutang sudah diterapkan dengan baik dan efektif sesuai dengan prinsip 5C serta telah menunjang perusahaan dalam membantu meminimalkan risiko piutang yang tidak dapat ditagihkan.

Berdasarkan permasalahan dan pemaparan hasil penelitian terdahulu yang telah diuraikan di atas, maka dilakukan penelitian dengan judul **“Analisis Manajemen Piutang dalam Upaya Meminimalkan Risiko Piutang Tak Tertagih pada PT Tirta Bintang Timur (ESA-G)”**.

JURUSAN ANTIKORUPSI
POLITEKNIK NEGERI BALI

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang yang telah dipaparkan, maka dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut:

1. Bagaimanakah kebijakan kredit pada PT Tirta Bintang Timur?
2. Bagaimanakah penerapan manajemen piutang pada PT Tirta Bintang Timur tahun 2022-2023?
3. Bagaimanakah upaya meminimalkan piutang tak tertagih pada PT Tirta Bintang Timur tahun 2022-2023?

C. Batasan Masalah

Berdasarkan topik penelitian mengenai manajemen piutang yang kajiannya sangat luas meliputi perencanaan, pengawasan dan pengendalian serta pengelolaan piutang. Sehubungan dengan hal tersebut, penelitian ini berfokus pada kebijakan pemberian kredit dengan analisis 5C, penerapan manajemen piutang, dan pengelolaan piutang pada PT Tirta Bintang Timur dalam upaya meminimalkan risiko piutang tak tertagih. Data piutang yang digunakan yaitu data tahun 2022 hingga tahun 2023.

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Berdasarkan uraian masalah dan rumusan masalah di atas, maka tujuan dan manfaat dari penelitian ini adalah :

1. Tujuan Penelitian
 - a. Untuk mengetahui kebijakan kredit pada PT Tirta Bintang Timur.
 - b. Untuk mengetahui penerapan manajemen piutang yang diterapkan

pada PT Tirta Bintang Timur tahun 2022-2023.

- c. Untuk mengetahui upaya meminimalkan piutang tak tertagih pada PT Tirta Bintang Timur tahun 2022-2023

2. Manfaat Penelitian

a. Manfaat Teoritis

Memberikan kontribusi terhadap perkembangan ilmu manajerial khususnya dalam menganalisis pengelolaan piutang dalam upaya meminimalkan risiko piutang tak tertagih dan dapat dijadikan sebagai referensi untuk penelitian selanjutnya.

b. Manfaat Praktis

1) Bagi Mahasiswa

Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan wawasan mahasiswa mengenai analisis manajemen piutang usaha dalam upaya meminimalkan piutang tak tertagih yang didasari dengan ilmu yang sudah didapatkan pada saat perkuliahan.

2) Bagi Politeknik Negeri Bali

Penelitian ini diharapkan dapat menambah sumber penelitian atau bahan referensi bacaan khususnya bagi Jurusan Akuntansi dan dapat dipakai sebagai bahan acuan dalam melakukan penelitian sejenis di Politeknik Negeri Bali.

3) Bagi PT Tirta Bintang Timur

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan

informasi dan masukan yang dapat dijadikan salah satu bahan pertimbangan bagi perusahaan dalam mengambil kebijakan terkait piutang usaha untuk selanjutnya.



BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

A. Simpulan

1. Kebijakan pemberian kredit dengan menggunakan analisis 5C pada PT Tirta Bintang Timur tahun 2022 hingga 2023 belum sepenuhnya dilakukan. Hal ini dikarenakan pihak manajemen perusahaan hanya melaksanakan tiga kriteria C dari lima kriteria C yaitu *character*, *capacity* dan *collateral* sedangkan dua kriteria belum diterapkan pada perusahaan yaitu kriteria *capital* dan *condition*.
2. Analisis kinerja manajemen piutang pada PT Tirta Bintang Timur dalam upaya meminimalkan risiko piutang tak tertagih tahun 2022 hingga 2023 yakni pada standar *invoicing* dan penagihan piutang sudah sesuai dengan kebijakan yang ditetapkan namun belum berjalan optimal dan piutang belum dapat ditagih secara maksimal. Rasio perputaran piutang dan harian rata-rata penagihan belum memenuhi standar yang ditetapkan dan belum sesuai dengan teori yang digunakan. Meskipun dari hasil perhitungan rasio tunggakan dan rasio penagihan menunjukkan hasil yang cukup baik, peningkatan rasio penagihan dan penurunan rasio tunggakan tersebut belum cukup signifikan untuk mengimbangi lamanya waktu penagihan yang mengindikasikan bahwa peningkatan penagihan fokus terjadi pada piutang yang baru, sementara piutang lama tetap tidak tertagih dengan cepat. Hal ini ditandai dengan masih tingginya persentase

piutang berisiko tak tertagih pada perusahaan.

3. Upaya meminimalkan piutang tak tertagih yang dilakukan oleh PT Tirta Bintang Timur tahun 2022 hingga 2023 belum maksimal, masih terdapat piutang yang tak tertagih meningkat setiap tahunnya.

B. Implikasi

Hasil penelitian ini dimanfaatkan oleh perusahaan dalam menilai kebijakan pemberian kredit yang diterapkan perusahaan dalam melakukan analisis manajemen piutang diharapkan dapat menggunakan alat ukur analisis 5C untuk kebijakan pemberian fasilitas kredit kepada calon debitur dan menggunakan rasio-rasio yang berkaitan dengan piutang untuk mengevaluasi kinerja manajemen piutang perusahaan. Jika komponen manajemen piutang tersebut dapat diterapkan pada perusahaan dan sesuai dengan standar yang ditetapkan perusahaan maka diharapkan dapat meminimalkan piutang tak tertagih pada perusahaan.

C. Saran

Berdasarkan hasil dari pembahasan yang telah diuraikan, maka dapat disampaikan saran sebagai berikut:

1. Bagi PT Tirta Bintang Timur
 - a. Perusahaan perlu lebih teliti dalam memberikan kredit terhadap calon pelanggan dan diharapkan dapat menerapkan analisis 5C secara kompleks sehingga upaya ini dapat meminimalkan risiko piutang tak tertagih untuk tahun-tahun berikutnya. Perusahaan perlu

menerapkan indikator analisis 5C secara keseluruhan yakni *character, capacity, capital, condition*, dan *collateral* tersebut. Selain itu, faktor *collateral* sangat penting diterapkan untuk keamanan fasilitas kredit.

- b. Perusahaan dapat mengoptimalkan kembali kinerja bagian penagihan dengan mengirimkan *invoice* sesuai dengan prosedur dan tidak adanya kelonggaran waktu dalam pengirimannya, surat *reminder* tetap perlu dikirimkan sebagai bukti bahwa telah dilakukan pemberitahuan dengan adanya bukti surat tersebut, serta perusahaan perlu terus berkomunikasi dengan pelanggan sampai dengan pelunasan selesai serta perusahaan perlu mengevaluasi kinerja manajemen piutang dengan rasio-rasio yang berkaitan dengan piutang agar dapat meminimalkan risiko keterlambatan pembayaran piutang, meminimalkan biaya pemberian kredit dan biaya pengumpulan piutang.
- c. Perusahaan dapat mempertimbangkan untuk memperkenalkan sistem insentif atau penghargaan bagi tim penagihan sebagai cara untuk memotivasi mereka dalam menagih piutang dengan lebih efektif. Selain itu, penentuan sanksi atau denda yang wajar juga dapat menjadi salah satu cara untuk menjamin kinerja yang optimal. Dengan pendekatan ini diharapkan tim akan lebih termotivasi untuk mencapai target yang telah ditetapkan.
- d. Perusahaan sebaiknya mempercepat proses pengumpulan piutang

pada perusahaan dengan memberikan termin pembayaran yang lebih cepat dan perusahaan sebaiknya tidak hanya fokus menagih piutang baru saja, akan tetapi piutang lama juga harus tetap ditagih.

- e. Perusahaan dapat berupaya meminimalkan piutang tak tertagih dengan memberikan denda atau sanksi bagi *travel agent* yang belum melakukan pembayaran hingga batas waktu yang ditentukan. Pihak perusahaan juga dapat memberikan diskon atau potongan harga untuk menarik minat *travel agent* agar melakukan pembayaran tepat waktu. Serta perusahaan hendaknya meningkatkan penjualan secara tunai dan mengurangi penjualan kredit.

2. Bagi Politeknik Negeri Bali

Berdasarkan penelitian ini, penulis memiliki saran kepada Politeknik Negeri Bali agar dapat menjadikan penelitian/skripsi ini sebagai penunjang untuk penelitian-penelitian yang akan datang. Sehingga para peneliti berikutnya yang memiliki topik yang sama dengan penelitian ini dapat mempermudah mereka dalam melakukan penelitian.

JURUSAN ANTIKORUPSI
POLITEKNIK NEGERI BALI

DAFTAR PUSTAKA

- Agustin. (2019). Analisis Pengendalian Piutang Terhadap Penagihan Piutang Arus Kas PT Cowell Development, Tbk. *Jurnal Bina Akuntansi*, 6(2), 42–65. <https://doi.org/10.52859/jba.v6i2.61>
- Aimbu, G., Karamoy, H., & Tangkuman, S. J. (2021). Analisis Pengendalian Piutang untuk Meminimalkan Resiko Piutang Tak Tertagih pada PT Samudera Mandiri Sentosa. *Going Concern : Jurnal Riset Akuntansi*, 16(4), 366–374. <https://doi.org/10.32400/gc.16.4.37263.2021>
- Astuti Yuni, W., & Sijabat, Y. (2021). Pengelolaan Piutang Perusahaan Sub-Sektor Makanan dan Minuman Di Indonesia. *Jurnal Manajemen & Bisnis Kreatif*, 78–86. www.idx.co.id.
- Baridwan, Z. (2004). *Intermediate Accounting Edisi 8* (zaki baridwan, Ed.; 8th ed., Vol. 1). BPFE.
- Basalamah, A. (2019). Analisis Manajemen Piutang (Studi Kasus Pada Pt Baltec Exhaust Dan Inlet System Indonesia
- Damayanty, E., & Lasiyono, U. (n.d.). Analisis Kebijakan Kredit dan Pengelolaan Piutang untuk Meminimalkan Piutang Tidak Tertagih pada PT. Subur Agro Pratama. *Journal of Sustainability Business Research*, 3(4), 54.
- Desmiwerita, D., & Nofrialdi, R. (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/jaaip.v1i1.262>
- Fakhrinie, A. (2021). Analisis Penerapan Prinsip 5C untuk Meminimalisir Kredit Macet pada PT Mandala Multifinance Tbk, Cabang Martapura. <https://ejournal.stiepancasetia.ac.id/kindai/article/view/561>
- Kasmir. (2019). *Analisis Laporan Keuangan* (S. Rinaldy, Ed.; Edisi Revisi 2019). Kharisma Putra Utama Offset.
- Methasari, M. (2019). *Monograf Efektifitas Manajemen Piutang dalam Upaya Meningkatkan Modal Kerja pada PT.Bpr Aridha Arta Nugraha Oleh : Melanny Methasari Penerbit : CV. Mitra Sumber Rezeki*. Mitra SUMBR Rezeki.
- Ompusunggu, H. (2019). Analisis Sistem Pengendalian Intern Atas Piutang dalam

- Meminimalkan Resiko Piutang Tak Tertagih. *Jurnal Elektronik REKAMAN*, 3(1), 74–80.
<https://ojs.jurnalrekaman.com/index.php/rekaman/article/view/16>
- Ratna Sari, D., & Priyawan, S. (2023). *Analiss Manajemen Piutang Terhadap Pengendalian Piutang Tak Tertagih pada PT. Sarayu Garuda Elektro. Journal of Student Research*, 1(2), 2963–9859.
<https://doi.org/10.55606/jsr.v1i2.988>
- Safitri, D., & Reviandani, W. (2024). Sistem Pengendalian Internal Piutang Dalam Meminimalkan Piutang Tak Tertagih Pada PT PCS. *Jurnal Bisnis Manajemen Dan Kewirausahaan*, 5(11), 1–15.
<http://ejournal.unma.ac.id/index.php/entrepreneur>
- Simatupang, S., Sinaga, Y., & Hutagalung, H. (2023). *Analisis Pengendalian Piutang Terhadap Risiko Piutang Tak Tertagih Pada PT. Tri Sapta Jaya Sibolga. Jurnal Ekonomi Bisnis Dan Manajemen*, 1(2), 126–137.
<http://10.59024/jise.v1i2.113>
- Sinaga, Y., Simatupang, S., & Hutagalung, H. (2023). *Analisis Pengendalian Piutang Terhadap Risiko Piutang Tak Tertagih pada PT.Tri Sapta Jaya Sibolga. Jurnal Ekonomi Bisnis Dan Manajemen*, 1(2), 126–137.
- Yusmalina, Sari, A., & Susanto, A. (2020). *Analisis Pengaruh Penjualan dan Piutang Tak Tertagih Terhadap Profitabilitas di PT Batam Marine Indobahari Karimun Periode 2016-2018. Jurnal Cafeteria*, 1(1), 1–13.
<https://media.neliti.com/media/publications/332601-analisis-pengaruh-penjualan-dan-piutang-b02b893f.pdf>