

SKRIPSI

**ANALISIS MANAJEMEN PIUTANG DALAM UPAYA MEMINIMALKAN
RISIKO PIUTANG TAK TERTAGIH PADA PT. XYZ**



POLITEKNIK NEGERI BALI

Kadek Asri Oktarima Putri

2415664016

**PROGRAM STUDI SARJANA TERAPAN AKUNTANSI MANAJERIAL
JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI
2025**

ANALISIS MANAJEMEN PIUTANG DALAM UPAYA MEMINIMALKAN RISIKO PIUTANG TAK TERTAGIH PADA PT. XYZ

Kadek Asri Oktarima Putri

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

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis manajemen piutang dalam upaya meminimalkan risiko piutang tak tertagih pada PT. XYZ, sebuah perusahaan yang bergerak di bidang *supply* dan *service* alat keselamatan kapal. Permasalahan piutang tak tertagih menjadi tantangan serius bagi kelangsungan keuangan perusahaan, ditandai dengan meningkatnya piutang jatuh tempo lebih dari 90 hari setiap tahunnya. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara mendalam, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa PT. XYZ belum menerapkan kebijakan pemberian kredit dan strategi penagihan secara optimal. Analisis dilakukan melalui pendekatan 5C (*Character, Capacity, Capital, Collateral, dan Condition*) serta rasio piutang, termasuk perputaran piutang, rata-rata umur piutang, rasio tunggakan, dan rasio penagihan. Temuan mengindikasikan bahwa kelemahan pada sistem evaluasi kelayakan pelanggan dan pengawasan internal menjadi faktor utama risiko piutang tak tertagih. Oleh karena itu, diperlukan perbaikan dalam penerapan manajemen piutang dan strategi pengendalian kredit untuk menjaga likuiditas perusahaan.

Kata Kunci: *Manajemen Piutang, Risiko Piutang Tak Tertagih, Rasio Piutang*

JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI

***A Study on Accounts Receivable Management in Reducing the Risk of
Uncollectible Accounts at PT. XYZ***

Kadek Asri Oktarima Putri

*(Study Program of Applied Bachelor in Managerial Accounting, Politeknik
Negeri Bali)*

ABSTRACT

This research aims to analyse accounts receivable management in an effort to minimise the risk of uncollectible receivables at PT. XYZ, a company engaged in the supply and service of marine safety equipment. The issue of uncollectible receivables presents a serious challenge to the company's financial sustainability, as indicated by the growing number of receivables overdue by more than 90 days each year. This study employs a descriptive qualitative approach, using observation, in-depth interviews, and documentation as data collection methods. The findings reveal that PT. XYZ has not yet optimally implemented its credit policies and collection strategies. The analysis was conducted using the 5C approach (Character, Capacity, Capital, Collateral, and Condition), along with receivables ratios such as receivables turnover, average collection period, delinquency ratio, and collection ratio. The results indicate that weaknesses in customer creditworthiness assessments and internal supervision are major factors contributing to the risk of uncollectible receivables. Therefore, improvements in receivables management and credit control strategies are necessary to maintain the company's liquidity and financial health.

***Keywords: Receivables Management, Uncollectible Receivables Risk,
Receivables Ratio***

POLITEKNIK NEGERI BALI

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL DEPAN	i
ABSTRAK	ii
HALAMAN SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS KARYA ILMIAH iv	
HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI	vi
HALAMAN PENETAPAN KELULUSAN	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR TABEL	xii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	9
C. Batasan Masalah.....	9
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian	11
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	12
A. Kajian Teori.....	12
B. Kajian Penelitian yang Relevan	30
C. Alur Pikir.....	34
BAB III METODE PENELITIAN	39
A. Jenis Penelitian.....	39
B. Lokasi/Tempat dan Waktu Penelitian.....	39
C. Sumber Data.....	40
D. Teknik dan Instrumen Pengumpulan Data	41
E. Keabsahan Data.....	43
F. Analisis Data	44
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	48
A. Deskripsi Hasil Penelitian	48
B. Pembahasan dan Temuan (<i>Discussions and Finding Result</i>)	65
C. Keterbatasan Penelitian (<i>Research Limitation</i>).....	76
BAB V PENUTUP	78
A. Simpulan	78
B. Implikasi.....	80
C. Saran.....	82
DAFTAR PUSTAKA	83
LAMPIRAN	

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Alur Pikir	36
------------------------------	----



DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Daftar Umur Piutang PT. XYZ Tahun 2023-2024	6
Tabel 2.1	Interpretasi <i>Receivable Turnover</i>	26
Tabel 4.1	Piutang PT. XYZ tahun 2022-2024.....	59
Tabel 4.2	Hasil Perhitungan <i>Receivable Turn Over</i> (RTO).....	60



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

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). 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 (Harahap *et al.*, 2023). 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. 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 (Demak *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 (*Character, Capacity, Capital, Collateral, dan Condition*). Menurut Fakhrinie (2020), analisis ini 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 (Demak, *et al.*, 2022). Rasio yang digunakan adalah rasio perputaran piutang, rata-rata piutang, dan rata-rata pengumpulan piutang (Yuni dan Sijabat, 2021).

PT. XYZ adalah perusahaan yang bergerak di bidang maritim, seperti jasa pelayaran, logistik laut, atau industri terkait kelautan. Dalam upaya memaksimalkan perolehan laba perusahaan, PT. XYZ 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. XYZ 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. *Aging schedule account receivable* (Lampiran 1) menunjukkan piutang perusahaan dikelompokkan berdasarkan umur jatuh tempo. Piutang yang belum jatuh tempo pada tahun 2024 mencapai angka tertinggi di perusahaan lain, dengan nilai Rp 3.499.136.330. Untuk piutang yang telah jatuh tempo, PT. DMS Bali tercatat sebagai yang memiliki nilai tertinggi sebesar Rp 99.486.232 pada tahun 2024. Piutang yang jatuh tempo antara 0-30 hari pada tahun 2024 memiliki total terbesar sebesar Rp 866.650.237, sementara piutang pada kategori 31-60 hari dan 61-90 hari masing-masing tercatat terbesar di PT. DMS Bali, dengan nilai Rp 160.548.762 dan Rp 593.489.570. Yang paling mencolok adalah piutang yang telah jatuh tempo lebih dari 90 hari pada tahun 2024, yang mencapai Rp 1.600.697.904, sebagian besar berasal dari PT. DMS Bali dan perusahaan lainnya. Total piutang pada tahun 2022 tercatat sebesar Rp 5.473.840.527, meningkat menjadi Rp 6.247.214.345 pada tahun 2023 dan Rp 8.671.407.181 pada tahun 2024.

Tabel 1.1
Data Piutang PT XYZ
Tahun 2022-2024

Perusahaan	Tahun			Total Piutang Perusahaan
	2022	2023	2024	
PT. MDS	14.908.791	35.178.137	64.930.832	115.017.760
PT. DMS Bali	157.808.393	291.430.652	427.981.030	877.220.075
BSA	7.591.493	34.163.122	33.297.560	75.052.175
DMS Balikpapan	34.021.972	63.382.298	85.619.207	183.023.477
DMS Surabaya	9.915.830	14.381.777	32.782.104	57.079.711
DMS Cilegon	7.809.255	7.923.005	62.839.463	78.571.723
Lainnya	366.956.364	528.003.363	891.975.139	1.786.934.866
Total Piutang/Tahun	599.012.098	974.462.354	1.599.425.335	

Sumber : PT XYZ, 2025

Tabel 1.1 menunjukkan data mengenai piutang yang telah jatuh tempo lebih dari 90 hari pada beberapa perusahaan yang tercatat antara tahun 2022 hingga 2024. Piutang ini menggambarkan akumulasi piutang yang belum dapat ditagih dalam periode lebih dari 90 hari. Pada tahun 2022, total piutang jatuh tempo lebih dari 90 hari tercatat sebesar Rp 599.012.098, dengan kontribusi terbesar berasal dari PT. DMS Bali yang mencapai Rp 157.808.393, diikuti oleh PT. MDS, BSA, DMS Balikpapan, DMS Surabaya, DMS Cilegon, dan perusahaan lainnya. Pada tahun 2023, total piutang ini meningkat signifikan menjadi Rp 974.462.354, dengan piutang terbesar tetap berasal dari PT. DMS Bali sebesar Rp 291.430.652. Pada tahun 2024, total piutang jatuh tempo lebih dari 90 hari mencapai Rp 1.599.425.335, dengan PT. DMS Bali masih mendominasi dengan Rp 427.981.030, sementara kontribusi dari "Lainnya" juga mencatatkan angka yang signifikan yaitu Rp 891.975.139. Perusahaan lainnya dalam tabel ini mengacu pada akumulasi piutang dari beberapa perusahaan dengan jumlah lebih kecil, namun secara keseluruhan, data ini menunjukkan peningkatan piutang yang signifikan dari tahun ke tahun, yang perlu mendapat perhatian lebih dalam manajemen piutang.

Risiko piutang tak tertagih merupakan kondisi yang tidak diharapkan oleh perusahaan mana pun. Namun, realitas yang terjadi di PT XYZ menunjukkan adanya peningkatan jumlah piutang yang telah jatuh tempo, terutama pada kategori lebih dari 90 hari. Fenomena ini mencerminkan

meningkatnya keterlambatan pembayaran dari pelanggan setiap tahunnya. Kondisi tersebut berdampak negatif terhadap arus kas perusahaan, mengganggu likuiditas, dan berpotensi menimbulkan kerugian apabila piutang tersebut tidak dapat tertagih secara penuh.

Beberapa faktor yang memengaruhi tingginya risiko piutang tak tertagih di antaranya adalah kebijakan kredit yang longgar, lemahnya strategi penagihan, serta kondisi finansial pelanggan yang tidak stabil. Untuk itu, perusahaan perlu melakukan pengelompokan umur piutang berdasarkan kategori yang telah ditetapkan. Langkah ini bertujuan untuk memudahkan perusahaan dalam melakukan penyisihan piutang dengan menggunakan metode analisis umur piutang, guna menentukan besarnya persentase kerugian di setiap kelompok umur piutang (Ompusunggu, 2019). Mengingat risiko piutang tak tertagih tersebut, dibutuhkan analisis lanjutan mengenai penilaian kelayakan pemberian kredit kepada debitur, analisis kinerja piutang, serta penerapan manajemen piutang yang tepat guna meminimalkan kemungkinan terjadinya piutang tak tertagih (Simatupang *et al.*, 2023).

Penelitian sebelumnya oleh Hermawan dan Hasrina (2024) menyimpulkan bahwa pengelolaan dan pengendalian piutang belum berjalan secara efektif. Hal ini dibuktikan melalui perhitungan perputaran piutang, umur rata-rata piutang, tunggakan, dan proses penagihan terhadap pelanggan. Temuan tersebut sejalan dengan penelitian oleh Sari dan Priyawan (2023) menyatakan bahwa manajemen piutang perusahaan masih lemah, termasuk dalam pemantauan posisi piutang dan pengendaliannya yang belum efektif.

Berbeda hasil penelitian Aimbul *et al.* (2021) menyatakan bahwa pengendalian piutang pada perusahaan yang mereka teliti telah berjalan dengan cukup baik dan signifikan. Penelitian ini didukung oleh temuan Damayanti dan Aslamiyah (2022) yang menyatakan bahwa pemberian dan pengelolaan piutang telah diterapkan dengan baik dan efektif, sesuai prinsip 5C (*Character, Capacity, Capital, Collateral, dan Condition*), serta mampu mendukung perusahaan dalam meminimalkan risiko piutang yang tidak tertagih.

Berdasarkan permasalahan serta hasil penelitian terdahulu yang telah dipaparkan di atas, maka dilakukan penelitian dengan judul:

“Analisis Manajemen Piutang dalam Upaya Meminimalkan Risiko Piutang Tak Tertagih pada PT XYZ.”

B. Rumusan Masalah

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

1. Bagaimana kebijakan kredit yang diterapkan di PT. XYZ?
2. Bagaimana penerapan manajemen piutang di PT. XYZ?
3. Bagaimana cara untuk meminimalkan piutang tak tertagih di PT. XYZ?

C. Batasan Masalah

Berdasarkan topik penelitian mengenai manajemen piutang, studi ini mengkaji secara mendalam berbagai aspek yang meliputi pelaksanaan, pengawasan, pengendalian, dan pengelolaan piutang, yang merupakan area

vital dalam menjaga kesehatan keuangan perusahaan. Adapun ruang lingkup penelitian ini melibatkan beberapa komponen penting, antara lain:

1. Kelayakan Pemberian Kredit dengan Analisis 5C

Pendekatan analisis 5C yang terdiri dari *Character* (karakter), *Capacity* (kapasitas), *Capital* (modal), *Collateral* (jaminan), dan *Conditions* (kondisi) digunakan untuk menilai kelayakan pemberian kredit kepada pelanggan. Analisis ini membantu perusahaan dalam menentukan apakah calon debitur memiliki kemampuan dan rekam jejak yang memadai untuk memenuhi kewajiban pembayaran. Dengan demikian, penggunaan metode ini diharapkan mampu menekan risiko piutang tak tertagih sejak awal.

2. Penerapan dan Evaluasi Manajemen Piutang

Penelitian ini juga meneliti secara komprehensif penerapan manajemen piutang di PT. XYZ. Melalui evaluasi terhadap kebijakan kredit, strategi penagihan, dan sistem pengendalian internal, studi ini bertujuan untuk mengidentifikasi titik-titik lemah dan tantangan yang ada. Hal ini mencakup analisis mendalam mengenai efektivitas proses pengawasan piutang dan bagaimana masing-masing komponen saling berkaitan untuk memastikan arus kas perusahaan tetap stabil.

3. Pengendalian Piutang sebagai Upaya Minimasi Risiko

Fokus pengendalian piutang tidak hanya pada pengelompokan umur piutang berdasarkan kategori yang telah ditetapkan tetapi juga pada penerapan analisis umur piutang untuk mengidentifikasi tren

keterlambatan pembayaran. Dengan menggunakan data historis, penelitian ini berusaha mengukur dampak kebijakan kredit dan efektivitas strategi penagihan terhadap pengendalian piutang, guna meminimalkan risiko piutang tak tertagih.

4. Rentang Waktu Data Penelitian

Untuk mendapatkan gambaran yang komprehensif, penelitian ini menggunakan data piutang dari PT. XYZ yang dikumpulkan selama tiga tahun, yaitu dari tahun 2022 hingga tahun 2024. Rentang waktu ini dipilih agar dapat memantau dinamika perubahan piutang dari waktu ke waktu, mengidentifikasi tren, serta mengukur keberhasilan implementasi kebijakan manajemen piutang yang telah diterapkan.

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan dengan tujuan untuk memperoleh pemahaman yang mendalam mengenai pengelolaan piutang usaha pada PT. XYZ, khususnya dalam konteks kebijakan dan efektivitas manajemen piutang. Secara khusus, tujuan yang ingin dicapai adalah:

- a. Untuk menganalisis kebijakan kredit yang diterapkan oleh PT. XYZ dalam menjalankan aktivitas usahanya.
- b. Untuk mengevaluasi penerapan manajemen piutang yang diberlakukan oleh PT. XYZ dalam upaya menjaga arus kas perusahaan.

- c. Untuk mengidentifikasi strategi yang digunakan perusahaan dalam meminimalkan risiko piutang tak tertagih.

2. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam dua aspek, yaitu manfaat teoretis dan manfaat praktis:

a. Manfaat Teoretis

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan terhadap pengembangan ilmu pengetahuan, khususnya dalam bidang manajemen keuangan dan akuntansi, terkait dengan pengelolaan piutang dan mitigasi risiko piutang tak tertagih. Penelitian ini juga dapat dijadikan sebagai referensi bagi penelitian selanjutnya yang berkaitan dengan topik serupa.

b. Manfaat Praktis

1) Bagi Mahasiswa

Memberikan wawasan tambahan mengenai implementasi manajemen piutang di dunia industri, serta memperkuat pemahaman teoretis yang telah diperoleh di bangku perkuliahan melalui studi kasus nyata di perusahaan.

2) Bagi Politeknik Negeri Bali

Menambah sumber pustaka dan referensi ilmiah, khususnya dalam bidang akuntansi dan manajemen keuangan, yang dapat digunakan sebagai acuan dalam pembelajaran maupun penelitian serupa di masa mendatang.

3) Bagi PT. XYZ

Memberikan informasi dan masukan berdasarkan hasil analisis yang dapat dijadikan bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan, terutama terkait perbaikan sistem manajemen piutang dan strategi pengurangan piutang tak tertagih di masa yang akan datang.



BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai kebijakan kredit, penerapan manajemen piutang, dan upaya meminimalkan piutang tak tertagih di PT XYZ yang bergerak dalam bidang *supply* dan *service* alat keselamatan kapal, dapat disimpulkan hal-hal sebagai berikut :

1. PT XYZ menerapkan kebijakan pemberian kredit sebagai strategi untuk meningkatkan penjualan dan menjaga loyalitas pelanggan, khususnya dari kalangan pelayaran dan distributor. Namun, kebijakan ini belum dilandasi oleh sistem evaluasi kelayakan kredit yang komprehensif dan objektif. Penerapan analisis 5C (*character, capacity, capital, collateral, dan condition*) belum dilakukan secara optimal. Penilaian karakter pelanggan masih bersifat subjektif, evaluasi kapasitas dan modal tidak berbasis dokumen resmi, jaminan (*collateral*) tidak diwajibkan, serta kondisi eksternal pelanggan jarang menjadi bahan pertimbangan dalam keputusan kredit. Selain itu, tekanan dari tim penjualan serta pertimbangan bisnis jangka pendek menjadi faktor dominan dalam pemberian kredit, yang berpotensi meningkatkan risiko piutang bermasalah.
2. Manajemen piutang di PT XYZ telah berjalan dalam aspek administratif, seperti pencatatan invoice, pemantauan *aging* piutang, dan tahapan penagihan mulai dari pengingat hingga surat peringatan.

Namun, belum adanya sistem evaluasi risiko kredit yang terstruktur menyebabkan proses pengelolaan piutang belum maksimal. Analisis terhadap rasio-rasio piutang menunjukkan bahwa efektivitas penagihan masih fluktuatif. Rasio perputaran piutang (RTO) meningkat pada 2023 namun kembali menurun di 2024, sementara *Average Collection Period* (ACP) juga mengalami peningkatan kembali menjadi 200 hari di 2024. Rasio tunggakan melonjak drastis menjadi 74,69% di tahun yang sama, dan rasio penagihan menurun signifikan menjadi 43,60%. Temuan ini menegaskan bahwa penerapan manajemen piutang PT XYZ masih menghadapi tantangan serius dalam aspek evaluasi risiko, pengendalian kredit, dan efektivitas penagihan.

3. Upaya dalam meminimalkan piutang tak tertagih di PT XYZ salah satunya dengan memperketat kebijakan kredit melalui penerapan *credit scoring* dan permintaan dokumen keuangan klien secara formal. Kedua, memperbaiki sistem pemantauan piutang dengan teknologi digital dan memperkuat koordinasi antara bagian keuangan dan penjualan. Ketiga, menetapkan kebijakan pembayaran bertahap atau *down payment* yang lebih disiplin. Keempat, memperpendek *Average Collection Period* (ACP) dengan mempercepat proses penagihan dan menjadwalkan pembayaran secara lebih sistematis, serta membentuk tim penagihan khusus yang proaktif berkomunikasi dengan klien untuk menyelesaikan piutang yang telah jatuh tempo guna dapat meningkatkan efektivitas

konversi piutang menjadi kas, menjaga likuiditas perusahaan, dan mengurangi potensi kerugian akibat piutang tak tertagih.

B. Implikasi

Berdasarkan hasil penelitian terhadap penerapan manajemen piutang dan kebijakan kredit di PT XYZ, terdapat sejumlah implikasi penting yang relevan bagi praktik manajerial, kebijakan internal perusahaan, serta kontribusi teoritis dalam bidang manajemen keuangan, khususnya manajemen piutang usaha:

1. Implikasi Praktis

Hasil penelitian menunjukkan bahwa kelemahan mendasar pada aspek *character*, *capacity*, dan *capital* dalam evaluasi kredit berdampak signifikan terhadap meningkatnya piutang tak tertagih. Implikasi praktisnya, manajemen PT XYZ perlu segera mengembangkan sistem evaluasi kelayakan kredit yang lebih objektif dan berbasis data, seperti penerapan *credit scoring*, permintaan dokumen keuangan, serta pembentukan pedoman pemberian kredit yang terstruktur dan lintas divisi (keuangan dan penjualan). Ketergantungan pada intuisi dan relasi personal dalam pengambilan keputusan kredit perlu dikurangi demi meningkatkan disiplin manajerial dan mitigasi risiko.

Ditemukan bahwa kebijakan pemberian kredit yang longgar, terutama tanpa jaminan (*collateral*) dan tanpa memperhitungkan kondisi eksternal (*condition*), cenderung menjadi celah terhadap risiko finansial. Oleh karena itu, perusahaan perlu meninjau ulang kebijakan kredit dengan menyeimbangkan antara tujuan penjualan jangka pendek dan

keberlanjutan keuangan jangka panjang. Kebijakan seperti *down payment*, pembayaran bertahap berdasarkan progres, dan peninjauan ulang klien dengan rasio tunggakan tinggi, menjadi penting untuk diterapkan.

Penelitian ini mengimplikasikan pentingnya integrasi sistem informasi piutang dengan sistem evaluasi kredit dan sistem peringatan dini (*early warning system*). Minimnya pemanfaatan sistem digital atau otomatisasi dalam proses pemantauan piutang menyebabkan tindak lanjut penagihan sering terlambat dan bergantung pada inisiatif individu. Oleh karena itu, diperlukan investasi dalam sistem ERP atau *software* akuntansi yang dapat memberikan *real-time alert*, *aging analysis* otomatis, serta pelaporan berkala berbasis dashboard interaktif.

2. Implikasi Teoritis

Ketidakefektifan penerapan aspek 5C secara menyeluruh terbukti berkontribusi terhadap tingginya rasio tunggakan dan menurunnya efektivitas penagihan. Hal ini mempertegas pentingnya penerapan teori manajemen risiko dalam pemberian kredit, terutama pada sektor yang melibatkan proyek bernilai besar dan bersifat jangka panjang, seperti industri peralatan keselamatan maritim. Fluktuasi *Receivable Turnover*, meningkatnya *Average Collection Period*, dan melonjaknya *rasio tunggakan* hingga 74,69% pada tahun 2024 menunjukkan adanya ancaman serius terhadap likuiditas perusahaan. Implikasi pentingnya adalah, apabila PT XYZ tidak segera memperbaiki sistem manajemen piutang dan kebijakan kreditnya, perusahaan berisiko mengalami kesulitan kas,

terganggunya operasional, bahkan potensi kerugian finansial yang lebih besar di masa depan. Oleh karena itu, reformasi manajemen piutang bukan hanya menjadi isu keuangan, melainkan isu strategis dalam menjaga keberlangsungan bisnis perusahaan.

Temuan bahwa tekanan dari bagian penjualan menyebabkan inkonsistensi dalam penegakan kebijakan kredit menunjukkan perlunya peningkatan koordinasi dan penyelarasan tujuan antara divisi penjualan dan keuangan. Perusahaan perlu menerapkan pendekatan *cross-functional governance* dalam kebijakan kredit, dengan penetapan indikator kinerja yang tidak hanya berfokus pada penjualan, tetapi juga pada kualitas piutang dan rasio penagihan.

C. Saran

Adapun saran yang dapat peneliti sampaikan terkait hasil penelitian ini di antaranya :

1. Bagi Perusahaan

Berdasarkan hasil penelitian terkait implementasi kebijakan kredit dan manajemen piutang di PT. XYZ, maka terdapat beberapa saran yang dapat diterapkan perusahaan untuk meminimalkan risiko piutang tak tertagih sekaligus meningkatkan efektivitas pengelolaan piutang :

- a. PT. XYZ perlu menetapkan batas maksimal piutang yang dapat diberikan kepada setiap klien. Misalnya, jika saldo piutang klien telah mencapai Rp100.000.000, maka klien tidak diperkenankan mengambil kredit tambahan sebelum melakukan pembayaran terlebih dahulu

minimal sebesar 30–50% dari total tunggakan. Dengan penerapan batas limit ini, perusahaan dapat mengendalikan eksposur risiko terhadap klien tertentu sekaligus mendorong disiplin pembayaran dari pihak pelanggan.

- b. Untuk mengurangi piutang macet, bagian keuangan (accounting/AR) dapat menawarkan opsi negosiasi berupa skema pembayaran cicilan kepada klien yang mengalami kesulitan keuangan. Misalnya, pembayaran dilakukan secara bertahap setiap bulan sesuai kemampuan klien hingga tunggakan lunas. Strategi ini akan menjaga arus kas perusahaan tetap berjalan, sekaligus mempertahankan hubungan bisnis jangka panjang dengan pelanggan strategis.
- c. PT. XYZ perlu memperkuat pengelolaan piutang dengan menerapkan sistem digital terintegrasi, seperti V-Portal, yang banyak digunakan oleh vendor untuk memantau dan memperbarui status pembayaran secara real-time. Melalui sistem ini, perusahaan dapat secara otomatis memantau batas limit kredit klien, menerima notifikasi jika piutang mendekati jatuh tempo, meningkatkan transparansi komunikasi dengan pelanggan, serta meminimalisir risiko human error dalam pencatatan manual.

2. Bagi Penelitian Selanjutnya

Penelitian mendatang disarankan untuk memperluas cakupan dengan memasukkan variabel perilaku organisasi, menggunakan pendekatan kuantitatif yang lebih kuat seperti SEM atau regresi panel,

serta melakukan studi perbandingan antar perusahaan sejenis. Selain itu, eksplorasi penggunaan teknologi keuangan dalam pengelolaan risiko kredit akan memberikan kontribusi penting dalam merumuskan sistem manajemen piutang yang lebih adaptif dan efisien.



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>
- Aimbul, G., Karamoy, H., & Tangkuman, S. J. (2021). Analisis pengendalian piutang untuk meminimalkan risiko 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*, 1(1), 78–86. <https://www.idx.co.id>
- Basalamah, A. (2017). *Analisis manajemen piutang (Studi kasus pada PT Baltec Exhaust dan Inlet System Indonesia)* [Sarjana thesis, Universitas Brawijaya].
- Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO). (2017). *Enterprise risk management—Integrating with strategy and performance*. COSO.
- Damayanti, E. A., & Aslamiyah, S. (2022). Analisis perputaran piutang pada PT Makmur Selaras. *Indonesian Journal of Islamic Economics and Business*, 7(2), 133–149.
- Darmawan, M. (2020). *Dasar-dasar memahami rasio dan laporan keuangan*. UNY Press.
- Demak, Y. K., Tinangon, J. J., & Mawikere, L. (2018). Analisis piutang tak tertagih berdasarkan umur piutang pada PT Air Manado. *Going Concern: Jurnal Riset Akuntansi*, 13(4), 1–10.
- 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. I. (2020). Analisis penerapan prinsip 5C untuk meminimalisir kredit macet pada PT. Mandala Multifinance, Tbk. Cabang Martapura. *Jurnal Kindai*, 16(3), 3385–402.
- Hanafi, M. M. (2016). *Manajemen risiko*. UPP STIM YKPN.
- Harahap, F. A. B., Wahyuni, D., & Irmadhani, A. (2023). Analisis perputaran piutang dalam meningkatkan perolehan laba bersih pada PT Terusan Indah Perkasa Medan. *Worksheet: Jurnal Akuntansi*, 2(2), 153–161.

- Hasan, S., Elpisah, E., Sabtohadhi, J., Abdullah, A., & Fachrurazi, F. (2022). *Manajemen keuangan*. Penerbit Widina.
- Hermawan, M. D. A., & Hasrina, Y. (2024). Pengelolaan kredit untuk mencegah terjadinya piutang tak tertagih di CV Ria Kencana Ungu Palembang. *POINT: Jurnal Ekonomi dan Manajemen*, 6(2), 179–187.
- International Organization for Standardization (ISO). (2018). *ISO 31000:2018 Risk management—Guidelines*. ISO.
- Kasmir. (2019). *Analisis laporan keuangan* (S. Rinaldy, Ed.; Edisi revisi 2019). Kharisma Putra Utama Offset.
- Knight, F. H. (1921). *Risk, uncertainty, and profit*. Houghton Mifflin.
- Kuncoro, A., Kulsum, S., Khazimi, M. L., & Djuanda, G. (2024). *Manajemen piutang usaha konter pulsa: Metode penghapusan piutang langsung*. Penerbit Tahta Media.
- Kuncoro, M., dkk. (2024). *Akuntansi keuangan menengah*. Penerbit Andi.
- North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge University Press.
- Ompusunggu, H. (2019). Analisis sistem pengendalian intern atas piutang dalam meminimalkan risiko piutang tak tertagih. *Rekaman: Riset Ekonomi Bidang Akuntansi dan Manajemen*, 3(1), 74–80.
- Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) 71. (2018). *Instrumen keuangan*. Dewan Standar Akuntansi Keuangan Ikatan Akuntan Indonesia.
- Peraturan Pemerintah No. 7 Tahun 2021 tentang Kemudahan, Pelindungan, dan Pemberdayaan Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.
- Ratna Sari, D., & Priyawan, S. (2023). Analisis manajemen piutang terhadap pengendalian piutang tak tertagih pada PT Sarayu Garuda Elektro. *Journal of Student Research*, 1(2), 1–12. <https://doi.org/10.55606/jsr.v1i2.988>
- Safitri, D., & Relviandani, 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, M. K. (2021). Pengaruh perputaran piutang dan perputaran kas terhadap profitabilitas periode 2014–2018. *Jurnal Khatulistiwa Informatika*, 8(1), 14–24.
- Sinaga, Y. S., 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.
- Undang-Undang No. 7 Tahun 2021 tentang Harmonisasi Peraturan Perpajakan.

Yusmalina, Y., Sari, S. N., Haqiqi, F., & Tambunan, V. (2020). Analisis pengaruh piutang dan penjualan kredit terhadap profitabilitas perusahaan tahun 2016–2018 (Studi kasus CV Davin Jaya Karimun). *Jurnal Cafetaria*, 1(2), 13–22.

