

Pengendalian Piutang Tak Tertagih Berbasis Aging Schedule: Analisis Faktor Risiko dan Efektifitas Strategi pada PT. XYZ

Salma Khairun Nisa

¹Akuntansi, Universitas Nusa Putra, Indonesia

Email: salma.khairunnisa_ak22@nusaputra.ac.id

Abstrak—Piutang tak tertagih merupakan risiko signifikan yang dapat mengganggu likuiditas perusahaan, khususnya pada industri peternakan yang dicirikan oleh siklus produksi cepat dan dinamika pasar yang fluktuatif. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor-faktor penyebab piutang tak tertagih dan mengevaluasi efektivitas strategi pengendalian internal yang diterapkan oleh PT XYZ dalam mengelola risiko likuiditas. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif. Data dikumpulkan melalui observasi langsung di lapangan, wawancara mendalam dengan staf bagian piutang (accounts receivable) dan pemasaran, serta analisis dokumen internal berupa jadwal umur piutang (aging schedule). Analisis data dilakukan melalui tahap reduksi, penyajian, dan penarikan kesimpulan. Temuan penelitian menunjukkan bahwa piutang tak tertagih di PT XYZ disebabkan oleh faktor internal seperti kesalahan administrasi penagihan dan analisis kredit awal yang kurang tajam. Faktor eksternal meliputi krisis likuiditas pelanggan, risiko gagal bayar, dan depresiasi nilai jaminan. Perusahaan menerapkan segmentasi jangka waktu pembayaran (7 hari untuk eksternal dan 30 hari untuk internal). Estimasi kerugian piutang meningkat drastis hingga 80% untuk piutang yang telah melampaui usia 360 hari. PT XYZ telah mengimplementasikan sistem pengendalian yang komprehensif, mulai dari kebijakan kredit selektif hingga pemantauan aging schedule secara real-time. Penguatan credit underwriting, otomatisasi monitoring aging schedule berbasis sistem informasi akuntansi, dan internalisasi SOP penagihan menjadi kunci peningkatan efektivitas pengendalian piutang PT XYZ ke depan.

Kata Kunci: Piutang Tak Tertagih, Aging Schedule, Pengendalian Internal, Credit Underwriting, Manajemen Risiko Kredit.

Abstract—Uncollectible accounts receivable pose a significant risk to corporate liquidity, particularly in the poultry industry characterized by rapid production cycles and volatile market dynamics. This study aims to analyze the factors causing uncollectible accounts receivable and evaluate the effectiveness of internal control strategies implemented by PT XYZ in managing liquidity risk. The research uses a qualitative descriptive method. Data were collected through direct field observations, in-depth interviews with accounts receivable and marketing staff, and analysis of internal documents such as aging schedules. Data analysis was conducted through reduction, presentation, and conclusion drawing stages. The findings indicate that uncollectible accounts at PT XYZ are attributable to internal factors, including billing administration errors and insufficient initial credit analysis. External factors include customer liquidity crises, default risk, and depreciation of collateral value. The company applies a payment time segmentation policy (7 days for external and 30 days for internal). The estimated loss from accounts receivable increased dramatically by up to 80% for receivables exceeding 360 days in age. PT XYZ has implemented a comprehensive control system, ranging from selective credit policies to real-time aging schedule monitoring. Strengthening credit underwriting, automating aging schedule monitoring through accounting information systems, and internalizing collection SOPs are identified as key levers for improving PT XYZ's receivables control effectiveness.

Keywords: Uncollectible Accounts Receivable, Aging Schedule, Internal Control, Credit Underwriting, Credit Risk Management.

1. PENDAHULUAN

Di tengah persaingan bisnis yang semakin ketat, perusahaan mengandalkan strategi penjualan kredit untuk meningkatkan volume penjualan dan memperluas pangsa pasar. Kebijakan ini memberikan fleksibilitas kepada pelanggan tanpa keharusan membayar secara tunai langsung, sehingga memperkuat hubungan dagang dan daya saing. Namun, mekanisme ini secara inheren menimbulkan piutang dagang yakni klaim terhadap aset lancar yang diharapkan dapat dikonversi menjadi kas sesuai jangka waktu yang disepakati. Pengelolaan piutang yang tidak optimal berpotensi menciptakan ketidakpastian arus kas yang berdampak langsung pada kemampuan operasional perusahaan.

Piutang merupakan tagihan yang timbul dari transaksi penjualan secara kredit antara perusahaan dan pihak lain [1]. Piutang dagang biasanya diberikan oleh penjual kepada pembeli barang atau jasa berdasarkan kepercayaan, tanpa janji tertulis resmi. Sebagian besar, piutang dagang adalah janji dari pelanggan untuk membayar, yang dicatat sebagai piutang wesel atau akun terbuka [2]. Selain piutang dagang, terdapat juga piutang yang tidak berasal dari penjualan barang dan jasa, seperti piutang wesel, piutang kepada pemegang saham, piutang dividen, dan lain-lain [3].

Pengelolaan piutang yang efektif sangat penting untuk menjaga likuiditas, meningkatkan pendapatan, dan mengurangi risiko penjualan kredit. Oleh karena itu, perusahaan harus memahami dampak dari penjualan kredit dan mengembangkan strategi yang kuat dalam mengelola piutang usaha, sehingga dapat mencapai tujuan dan tetap bersaing di pasar yang semakin kompetitif [4]. Piutang secara fundamental adalah sumber pendapatan perusahaan

yang perlu dikelola dengan baik, terutama untuk beberapa perusahaan. Penerapan prosedur yang tepat dan pemahaman yang cukup tentang piutang penting tidak hanya demi keberhasilan perusahaan, tetapi juga untuk menjaga hubungan yang memuaskan dengan pelanggan [5]. Ketika piutang tidak tertagih, perusahaan tidak hanya kehilangan pendapatan, tetapi juga harus menanggung beban operasional atas kredit macet yang berdampak langsung pada laporan laba rugi dan kualitas aset lancar perusahaan [6], [7].

Meski piutang berfungsi sebagai pendorong pendapatan, keberadaannya juga menimbulkan risiko terhadap stabilitas arus kas dan likuiditas perusahaan. Piutang yang tidak tertagih atau pembayaran yang tertunda dari pelanggan dapat menghambat siklus operasional dan mengurangi efisiensi modal kerja. Oleh karena itu, perusahaan harus menerapkan sistem pengelolaan dan pengawasan piutang yang ketat untuk menyeimbangkan target laba dari penjualan kredit dengan potensi risiko gagal bayar. Piutang tak tertagih sering kali terjadi karena ada beberapa fungsi yang terkait tidak berjalan sesuai dengan yang diharapkan. Begitu pun halnya yang terjadi di dalam laporan putaran piutang perusahaan. Banyaknya faktur penjualan kredit yang belum dilunasi oleh para mitra bisnis dengan berbagai macam alasan adalah salah satu masalah yang akan membawa dampak buruk bagi perusahaan dari segi pencapaian keuntungan [6].

Sebagai salah satu entitas yang bergerak dalam industri *breeding broiler* (pembibitan ayam pedaging) yang dinamis, PT XYZ menyadari bahwa pengelolaan keuangan yang sehat adalah kunci pertumbuhan berkelanjutan. Mengingat model bisnisnya yang melibatkan distribusi produk secara luas kepada berbagai mitra, perusahaan ini dituntut untuk memiliki manajemen piutang yang sangat mumpuni. Bagi perusahaan, piutang bukan sekadar catatan tagihan, melainkan instrumen vital yang harus dikonversi menjadi kas secara tepat waktu guna menjaga kestabilan operasional, memenuhi kewajiban jangka pendek, serta mendukung ketersediaan modal kerja dalam siklus produksi yang cepat.

Dalam menjalankan kendali atas aset lancar tersebut, PT XYZ menerapkan sistem pengelolaan piutang usaha yang berbasis pada umur piutang (*aging schedule*). Untuk mendukung manajemen dalam menganalisis umur piutang, dapat disusun daftar umur piutang yang diklasifikasikan ke dalam rentang waktu, yaitu 1-30 hari, 31-60 hari, 61-90 hari, dan lebih dari 90 hari [8]. Kebijakan ini membagi piutang ke dalam kategori durasi yang sangat detail, mulai dari 1-7 hari hingga lebih dari 360 hari, dengan perbedaan termin pembayaran antara pelanggan internal (30 hari) dan eksternal (7 hari). Penerapan klasifikasi umur piutang ini memungkinkan perusahaan untuk memantau secara individu perilaku pembayaran setiap pelanggan, sehingga tindakan preventif dan penagihan aktif dapat dilakukan sebelum piutang menjadi beban tak tertagih [4].

Walaupun PT XYZ telah menjalankan sistem pemantauan yang terstruktur melalui jadwal usia piutang dan penetapan termin yang ketat, praktiknya masih muncul kendala dalam kelancaran arus kas akibat penumpukan piutang, khususnya di kategori pelanggan eksternal yang melebihi batas waktu 7 hari. Ketidakkonsistenan antara kebijakan termin yang berlaku dan realitas pembayaran di lapangan menunjukkan adanya faktor penghambat, baik dari prosedur internal maupun kondisi pasar peternakan yang fluktuatif. Tanpa analisis mendalam terhadap akar masalah ini, penerapan jadwal umur piutang hanya akan menjadi catatan tanpa solusi efektif dalam mengurangi risiko piutang tak tertagih.

Fenomena piutang tak tertagih menjadi tantangan utama di berbagai industri karena langsung memengaruhi likuiditas perusahaan. Penelitian [9] di CV Karya Masindo Lestari menunjukkan bahwa kendala utama dalam penagihan sering berasal dari faktor internal, seperti sistem administrasi yang lemah dan kurangnya analisis kredit yang mendalam. Situasi serupa terjadi di PT XYZ, di mana ketidakkonsistenan antara kebijakan termin dan kenyataan pembayaran di lapangan menandai adanya hambatan sistemik, baik dari prosedur internal maupun tekanan pasar peternakan yang fluktuatif. Karena pengelolaan piutang penting untuk menjaga kelancaran siklus produksi, penelitian ini bertujuan mengevaluasi strategi pengendalian yang efektif guna mengurangi risiko tersebut. Selain itu, Tania dan Handayani [20] menemukan bahwa sistem pengendalian internal yang tidak efektif bahkan ketika prosedur penagihan telah diformalkan tetap menghasilkan akumulasi piutang tak tertagih akibat lemahnya pengawasan dan pemantauan risiko. Meskipun demikian, penelitian-penelitian tersebut belum secara eksplisit mengintegrasikan analisis faktor risiko internal dan eksternal dengan evaluasi efektivitas strategi pengendalian yang komprehensif suatu gap yang menjadi fokus penelitian ini.

Penelitian ini berkontribusi dengan mengisi kesenjangan literatur melalui pendekatan integratif: mengidentifikasi faktor risiko internal dan eksternal secara bersamaan, mengevaluasi sistem pengendalian berbasis *aging schedule* secara menyeluruh, dan merumuskan rekomendasi strategis yang kontekstual bagi industri peternakan. Tujuan penelitian adalah (1) menganalisis faktor-faktor penyebab piutang tak tertagih di PT XYZ, dan (2) mengevaluasi efektivitas strategi pengendalian internal yang diterapkan. Oleh karena itu, penulis tertarik untuk melakukan tinjauan mengenai prosedur yang dijalankan perusahaan dalam menangani saldo piutang, termasuk menghadapi tantangan pada akun pelanggan tertentu. Berdasarkan pertimbangan tersebut, penelitian ini disusun dengan judul Pengendalian Piutang Tak Tertagih Berbasis Aging Schedule: Analisis Faktor Risiko dan Efektifitas Strategi Pada PT. XYZ.

2. METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian ini menerapkan rancangan penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif yang bertujuan untuk memberikan gambaran mendalam mengenai fakta-fakta di lapangan terkait pengelolaan piutang tanpa bermaksud melakukan generalisasi data. Fokus penelitian diarahkan pada analisis klasifikasi saldo piutang berdasarkan usia tunggaknya serta evaluasi terhadap efektivitas strategi pengendalian internal yang dijalankan oleh perusahaan. Data utama dikumpulkan melalui observasi langsung selama masa magang di PT XYZ, yang kemudian digabungkan dengan hasil wawancara mendalam bersama pembimbing lapangan, staf bagian piutang (*accounts receivable*), serta tim pemasaran. Penelitian ini secara spesifik meneliti populasi data yang mencakup seluruh catatan piutang dan dokumen internal terkait kebijakan kredit pada PT XYZ. Penentuan sampel dilakukan secara sengaja untuk merepresentasikan karakteristik piutang perusahaan, yang meliputi kelompok pelanggan internal dan eksternal, serta sampel dokumen berupa daftar umur piutang (*aging schedule*) yang diklasifikasikan dari kategori belum jatuh tempo hingga tunggakan di atas 360 hari.

Dalam pelaksanaannya, penelitian ini menghadapi keterbatasan akses terhadap data kuantitatif nominal yang bersifat rahasia, seperti nilai absolut piutang tak tertagih per tahun atau total saldo piutang yang beredar. Namun, keterbatasan ini tidak mengurangi validitas dan kedalaman analisis karena fokus dialihkan secara mendalam pada data kualitatif berupa pola klasifikasi umur piutang, narasi wawancara dengan para staf, dan observasi langsung terhadap dinamika penagihan di lapangan. Melalui pendekatan ini, peneliti tetap mampu mengidentifikasi akar masalah sistemik dan pola perilaku pembayaran pelanggan yang menjadi dasar evaluasi pengendalian internal.

Sistematika analisis data dilakukan melalui tiga tahap sistematis untuk menjamin objektivitas temuan. Pertama, tahap reduksi data dilakukan untuk memilah, memfokuskan, dan menyederhanakan informasi relevan yang diperoleh dari hasil wawancara dan observasi terkait faktor penyebab piutang tak tertagih. Kriteria utama dalam tahap ini adalah kesesuaian informasi dengan indikator risiko, baik dari sisi internal seperti kesalahan administratif dan kelemahan analisis kredit, maupun sisi eksternal seperti kondisi ekonomi pelanggan. Kedua, penyajian data dilakukan dengan menampilkan informasi dalam bentuk tabel umur piutang dan narasi deskriptif agar pola hambatan serta strategi pengendalian yang diterapkan perusahaan dapat terlihat secara jelas dan sistematis. Ketiga, penarikan kesimpulan dilakukan secara objektif untuk merumuskan temuan akhir penelitian.

Sebagai bagian dari luaran penelitian, solusi mitigasi risiko diusulkan berdasarkan relevansi temuan di lapangan untuk menjawab tantangan operasional yang ada. Solusi ini mencakup penguatan prosedur penilaian kredit yang lebih selektif untuk memitigasi risiko gagal bayar sejak dini, optimalisasi monitoring *aging schedule* secara *real-time* menggunakan sistem informasi akuntansi, serta penerapan kebijakan insentif berupa potongan penjualan (*cash discount*) untuk merangsang kedisiplinan pembayaran pelanggan. Keterbatasan penelitian ini terletak pada ketidaktersediaan data kuantitatif nominal yang bersifat rahasia (seperti nilai absolut piutang tak tertagih per tahun). Keterbatasan ini diatasi dengan memfokuskan analisis pada pola kualitatif dan persentase cadangan kerugian berdasarkan *aging schedule*, yang tetap memungkinkan identifikasi akar masalah sistemik secara valid.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Analisis dan Klasifikasi Pelanggan PT XYZ

PT XYZ adalah perusahaan yang bergerak di bidang breeding ayam broiler, memproduksi dan memasok bibit ayam berkualitas tinggi atau Day Old Chick (DOC). Untuk penjualannya, PT XYZ menawarkan dua metode: secara tunai (*cash*) dan kredit melalui transfer bank. Namun, penjualan kredit menghadapi beberapa masalah. Salah satunya adalah kebijakan jatuh tempo piutang yang tidak konsisten, seperti kebijakan maksimal satu bulan, tetapi ada piutang pelanggan yang melebihi satu bulan, bahkan hingga tiga tahun. Penjualan kredit adalah metode transaksi jual beli di mana penjual mengirimkan barang kepada pembeli terlebih dahulu, dan pembayaran akan dilakukan kemudian sesuai jangka waktu yang disepakati bersama [10]. Memberi kredit menunjukkan bahwa pemberi kredit percaya bahwa pinjaman akan dikembalikan sesuai perjanjian. Bagi penerima kredit, penerimaan kepercayaan berarti memiliki kewajiban membayar sesuai jadwal yang disepakati [11].

Piutang tak tertagih merupakan jumlah piutang yang dilaporkan dalam neraca sebagai aset lancar, setelah dikurangi kredit macet yang belum tertagih. Beban akibat piutang usaha yang tidak tertagih harus dicantumkan sebagai beban operasional perusahaan dalam catatan keuangannya [12]. Metode umur piutang usaha dikelompokkan berdasarkan pada karakteristik umur yang berarti adanya pengelompokan piutang usaha ke dalam kategori yang berdasarkan tanggal jatuh tempo piutang usaha, amanya umur piutang usaha yang telah jatuh tempo merupakan lamanya hari mulai saat piutang usaha tersebut jatuh tempo hingga laporan umur piutang usaha (*aging account receivable*) [13]. PT XYZ memiliki struktur pelanggan yang terbagi menjadi dua kelompok besar dengan perlakuan kredit yang berbeda. Hasil observasi menunjukkan bahwa perusahaan menetapkan masa jatuh tempo 30 hari untuk pelanggan internal dan 7 hari untuk pelanggan eksternal. Dari daftar umur piutang yang dianalisis,

ditemukan bahwa sebaran piutang terbagi ke dalam lima kategori umur, di mana terdapat fluktuasi signifikan pada kategori 31-180 hari dan di atas 360 hari. Berdasarkan observasi, perusahaan memiliki struktur pelanggan yang terbagi menjadi dua segmen utama dengan kebijakan termin pembayaran yang berbeda, sebagaimana ditampilkan pada Tabel 1.

Tabel 1. Umur Piutang Pelanggan

Customer	Kategori	Termin
Int-XYZ	Internal	7 Hari
Eks-XYZ	Eksternal	30 Hari

Sumber: Data Internal PT XYZ (diolah)

Berdasarkan umur piutang pelanggan pada Tabel 1, PT XYZ menerapkan segmentasi pelanggan yang terbagi ke dalam dua kategori utama dengan kebijakan termin pembayaran yang berbeda. Perbedaan kebijakan ini didasarkan pada profil risiko dan hubungan kontraktual antara perusahaan dengan debitur. Pelanggan Internal mendapatkan termin 30 hari karena tingkat kepercayaan yang lebih tinggi serta risiko gagal bayar yang lebih rendah karena berada di bawah payung grup atau manajemen yang terafiliasi. Pelanggan Eksternal (pihak ketiga) dengan termin pembayaran hanya selama 7 hari hal ini bertujuan untuk memitigasi risiko piutang tak tertagih serta menjaga perputaran arus kas agar tetap likuid dalam menghadapi pasar peternakan yang dinamis.

Implementasi perbedaan termin ini menunjukkan upaya PT XYZ dalam melakukan pengendalian internal yang bersifat preventif. Dengan menetapkan termin yang lebih singkat bagi pelanggan eksternal (7 hari), perusahaan memiliki sistem peringatan dini (*early warning system*) melalui *aging schedule* untuk segera melakukan penagihan aktif apabila terjadi keterlambatan pada hari ke-8. PT XYZ menerapkan tujuh kategori umur piutang dengan persentase cadangan kerugian yang meningkat secara progresif, sebagaimana disajikan pada Tabel 2.

Tabel 2. Karakteristik Umur Piutang PT XYZ

Umur Piutang	Persentase
Belum Jatuh Tempo	0%
Jatuh Tempo 1-7 Hari	3%
Jatuh Tempo 8-15 Hari	9%
Jatuh Tempo 16-30 Hari	15%
Jatuh Tempo 31-180 Hari	30%
Jatuh Tempo 180-360 Hari	50%
Jatuh Tempo >360 Hari	80%

Sumber: Dokumen *aging schedule* PT XYZ (diolah)

Berdasarkan data pada **Tabel 2**, PT XYZ menerapkan estimasi cadangan kerugian piutang yang berbanding lurus dengan usia tunggakan. Temuan penelitian menunjukkan pola sebagai berikut:

- Fase Risiko Rendah (0% - 15%): Pada kategori Belum Jatuh Tempo hingga Jatuh Tempo 16-30 hari, persentase risiko masih tergolong rendah. Hal ini mengindikasikan bahwa piutang pada fase ini umumnya masih memiliki tingkat kolektibilitas yang tinggi dan debitur masih dalam pengawasan rutin.
- Fase Risiko Menengah (30% - 50%): Kenaikan signifikan terjadi pada kategori umur 31-180 hari (30%) dan 180-360 hari (50%). Secara teoretis, peningkatan ini menunjukkan bahwa semakin lama piutang tertahan, efektivitas penagihan akan semakin menurun karena berbagai faktor, seperti kondisi finansial debitur yang memburuk.
- Fase Risiko Kritis (80%): Piutang yang telah melampaui usia 360 hari diklasifikasikan sebagai memiliki risiko kerugian sebesar 80%. Angka ini mendekati penghapusan piutang secara penuh, yang berarti piutang tersebut hampir dipastikan tidak dapat tertagih kembali (*bad debts*).

Dalam periode pengamatan, ditemukan kasus spesifik pada kelompok pelanggan eksternal (pihak ketiga) yang secara konsisten melewati batas termin 7 hari. Beberapa pelanggan dalam kategori ini baru melakukan pelunasan pada rentang waktu 15 hingga 30 hari setelah penerimaan barang. Berdasarkan hasil wawancara mendalam dengan staf bagian keuangan dan pemasaran, serta didukung oleh observasi langsung terhadap dinamika penagihan di PT XYZ, ditemukan berbagai hambatan signifikan yang memengaruhi efektivitas pengendalian piutang. Informasi yang dihimpun dari para staf menunjukkan bahwa risiko piutang tidak hanya muncul dari faktor teknis, tetapi juga dari situasi lapangan yang kompleks.

3.2 Faktor Eksternal dan Internal

Secara lebih mendalam, fenomena piutang tak tertagih (*bad debts*) ini sering kali dipicu oleh beberapa faktor krusial. Faktor penyebab piutang tak tertagih terbagi menjadi internal dan eksternal. Faktor internal berasal dari

dalam perusahaan, seperti sistem administrasi, pengawasan kredit, dan informasi kredit. Misalnya, analisis kredit yang kurang mahir atau salah menghitung dana calon debitur, atau adanya kolusi antara analis kredit dan calon debitur sehingga analisis tidak objektif. Faktor eksternal datang dari luar perusahaan, seperti nasabah yang sengaja tidak membayar, menyebabkan kredit macet, atau kejadian seperti kebakaran, banjir, atau kebangkrutan yang mengganggu kegiatan usaha debitur [14].

Menurut dalam Jurnal [15], Besarnya dana yang diinvestasikan dalam piutang dipengaruhi oleh beberapa faktor, yaitu:

1. Volume penjualan kredit yang semakin tinggi
2. Syarat pembayaran yang ketat demi keamanan kredit
3. Pembatasan kredit: kepada pelanggan
4. Pengelolaan pengumpulan piutang untuk meningkatkan dana
5. Kebiasaan bayar pelanggan

3.1.1 Faktor Eksternal

Faktor eksternal berasal dari luar perusahaan yang bisa memengaruhi kemampuan pelanggan untuk membayar piutang. Beberapa faktor eksternal yang menyebabkan piutang tak tertagih adalah:

- a. Ketika pelanggan mengalami krisis likuiditas atau kebangkrutan usaha secara tiba-tiba. Para staf sering menghadapi situasi di mana pelanggan yang dulunya lancar, tiba-tiba berhenti membayar karena usahanya pailit. Kondisi ini dikategorikan sebagai default risk (risiko gagal bayar) yang memaksa perusahaan untuk memilih antara melakukan restrukturisasi utang dan penghapusan piutang (*write-off*).
- b. Ketika pelanggan secara sengaja menghindar atau sulit dihubungi meskipun masih beroperasi. Staf mengeluhkan adanya pelanggan yang memutuskan komunikasi atau berpindah lokasi tanpa pemberitahuan. Dalam studi manajemen risiko, ini adalah perilaku adverse selection, di mana pelanggan yang memiliki itikad buruk sulit dideteksi sejak awal dan merusak stabilitas arus kas perusahaan.
- c. Ketika pelanggan meninggal dunia dan ahli waris enggan melanjutkan tanggung jawab utang. Staf menjelaskan bahwa bernegosiasi dengan ahli waris jauh lebih sulit karena adanya hambatan emosional dan legal. Secara ilmiah, ini merupakan legal and succession risk, di mana ketidakjelasan status penanggung jawab baru sering kali berujung pada piutang macet yang sulit diselesaikan melalui jalur hukum biasa.
- d. Ketika nilai jaminan yang diberikan pelanggan ternyata sudah menyusut atau tidak lagi mencukupi. Staf menemukan bahwa saat ingin menyita atau menggunakan jaminan, nilai barang tersebut sudah turun drastis. Secara teknis, ini disebut collateral depreciation, di mana nilai sisa (*residual value*) dari jaminan pelanggan tidak mampu menutupi total saldo piutang yang tertunggak.
- e. Ketika pelanggan terdampak oleh kebijakan ekonomi atau perubahan pasar yang ekstrem. Staf mencatat bahwa faktor luar seperti inflasi atau perubahan regulasi pemerintah sering membuat pelanggan kehilangan daya beli. Ini merupakan variabel ekonomi makro yang di luar kendali perusahaan, namun berdampak langsung pada kemampuan kolektibilitas piutang PT XYZ.

3.1.2 Faktor Internal

Secara internal, staf menjelaskan terdapat beberapa kendala yang sering muncul:

- a. Ketika staf melakukan kesalahan input data atau harga pada faktur penjualan. Staf menceritakan bahwa kekeliruan administratif ini sering menjadi senjata bagi pelanggan untuk menunda pembayaran. Secara ilmiah, ini disebut sebagai dispute claim, di mana ketidaksesuaian data antara perusahaan dan pelanggan menghambat proses rekonsiliasi kas dan memperlama umur piutang.
- b. Ketika perusahaan terlalu longgar dalam memberikan batas kredit tanpa analisis yang mendalam. Staf merasa terkadang filter awal terhadap pelanggan baru kurang tajam. Dalam istilah akuntansi, ini adalah kegagalan dalam credit underwriting, yang menyebabkan perusahaan memberikan fasilitas kredit kepada pelanggan yang sebenarnya memiliki profil risiko tinggi atau kemampuan bayar yang rendah.
- c. Ketika eksekusi teguran dan penagihan lapangan tidak berjalan sesuai jadwal SOP. Staf mengungkapkan adanya rasa sungkan atau upaya menjaga hubungan yang justru membuat penagihan meleset dari tanggal jatuh tempo.

3.3 Strategi Pengendalian

Dalam pengendalian piutang dibutuhkan suatu usaha untuk mengawasi setiap perkembangan yang terjadi, baik dari segi jumlah atau kuantitasnya, waktu, maupun keadaan debitur. Selain hal tersebut, perusahaan menetapkan kebijakan piutang yang dapat digunakan sebagai pedoman bagi unit kerja yang mengurus masalah piutang perusahaan [16]. Dalam wawancara bersama staf, untuk menjaga stabilitas arus kas dan meminimalkan risiko kerugian, PT XYZ menerapkan strategi pengendalian piutang yang komprehensif melalui langkah-langkah berikut.

- a. Memberikan Kebijakan Kredit dan Mitigasi Risiko

PT XYZ menerapkan strategi pengendalian piutang mulai dari prapenjualan dengan kebijakan kredit ketat. Perusahaan melakukan penilaian kredit komprehensif untuk menilai kelayakan debitur berdasarkan kapasitas finansial dan rekam jejak pembayaran. Analisis mendalam terhadap fundamental keuangan memungkinkan penetapan batas kredit yang proporsional dan sesuai kemampuan bayar pelanggan. Pendekatan ini memastikan termin pembayaran disesuaikan risiko masing-masing, memitigasi potensi gagal bayar dan menciptakan struktur piutang yang sehat. Pendekatan ini sejalan dengan prinsip 5C (Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition) yang direkomendasikan dalam literatur manajemen kredit [11]. Isni dan Ananda [17] memperkuat argumen ini dengan menemukan bahwa analisis laporan keuangan nasabah yang mendalam sebelum pemberian kredit merupakan instrumen kunci untuk mencegah kredit macet sejak tahap awal.

b. **Monitoring Aging Schedule secara Real-Time**

PT XYZ mengoptimalkan penagihan dengan sistem informasi akuntansi yang memantau umur piutang secara real-time. Teknologi ini memungkinkan pengawasan detail terhadap faktur. Prosedur penagihan bertahap sesuai keterlambatan. Pada piutang lancar (0–30 hari), perusahaan gunakan pendekatan persuasif lewat pengingat digital, seperti email dan WhatsApp. Jika terlambat, protokol eskalasi diterapkan, mulai dari surat teguran hingga penagihan lapangan yang melibatkan manajemen pemasaran, menekankan urgensi pembayaran mereka. Sistem real-time PT XYZ memiliki keunggulan responsivitas yang lebih tinggi. Hal ini sejalan dengan temuan Chen et al. [18] yang membuktikan bahwa kualitas pengendalian internal berbasis COSO berkorelasi positif dengan perputaran piutang yang lebih cepat dan tingkat penyisihan piutang yang lebih rendah.

c. **Verifikasi Administrasi Penjualan dan Akurasi Dokumentasi Keuangan**

Keakuratan administrasi penjualan sangat penting untuk mencegah sengketa di kemudian hari. PT XYZ melakukan verifikasi ketat terhadap faktur agar sesuai pesanan dan harga pasar saat transaksi. Ketelitian input data dan sinkronisasi antara unit operasional dan keuangan penting untuk menghindari kekeliruan yang sering membuat pelanggan menunda pembayaran. Dengan transparansi dan akurasi dokumen, perusahaan meminimalkan hambatan komunikasi saat rekonsiliasi piutang, memperlancar arus kas tanpa gangguan manajerial. Dani dan Siregar [19] menegaskan bahwa sistem akuntansi penjualan kredit yang terintegrasi dengan prosedur penagihan terbukti secara signifikan memperkuat pengendalian intern piutang dan menekan risiko kredit macet.

d. **Insentif Tunai dan Monitoring Visual Akun Piutang**

PT XYZ menerapkan kebijakan insentif berupa potongan penjualan untuk pelanggan disiplin bayar tepat waktu. Kebijakan ini mempercepat konversi piutang menjadi kas, meningkatkan likuiditas, dan memperkuat loyalitas serta budaya keuangan. Manajemen melakukan monitoring berkala dengan penandaan visual pada akun mendekati jatuh tempo agar staf prioritas tindak lanjut.

e. **Penyelesaian Piutang Bermasalah**

PT XYZ memiliki prosedur khusus menangani piutang bermasalah akibat kondisi eksternal seperti kepailitan atau kematian pelanggan. Perusahaan mengutamakan restrukturisasi melalui negosiasi solusi mufakat. Penyesuaian utang dilakukan dengan mekanisme kompensasi jaminan aset pelanggan, yang divalidasi secara objektif. Jika pelanggan perorangan meninggal, PT XYZ bernegosiasi langsung dengan ahli waris untuk memutuskan apakah piutang dihapuskan atau dilanjutkan, menjaga hubungan baik dan memastikan kepentingan finansial perusahaan.

f. **Penguatan SOP Penagihan**

Sebagai langkah jangka panjang, PT XYZ memperkuat SOP penagihan untuk memastikan hukum dan prosedur. Penguatan ini didukung edukasi berkelanjutan kepada pelanggan tentang pentingnya manajemen utang dan dampak keterlambatan pembayaran. Langkah preventif ini bertujuan mengubah pola pikir pelanggan agar lebih kooperatif mematuhi jadwal jatuh tempo. Dengan edukasi yang tepat, diharapkan tercipta hubungan bisnis sehat, di mana transparansi dan komitmen pembayaran menjadi dasar utama menghindari beban finansial di masa depan. Tania dan Handayani [20] menunjukkan bahwa ketidakefektifan sistem pengendalian internal sering berakar dari absennya pemantauan dan penilaian risiko yang konsisten oleh SDM terkait, bukan semata dari lemahnya kebijakan tertulis.

Secara keseluruhan, sistem pengendalian PT XYZ telah mencakup pendekatan preventif (seleksi kredit, verifikasi administrasi) maupun kuratif (eskalasi penagihan, restrukturisasi). Namun, efektivitasnya masih terhambat oleh dua faktor: kendala psikologis staf yang menghambat konsistensi penegakan SOP, dan volatilitas pasar peternakan yang mempersulit prediksi kemampuan bayar pelanggan jangka panjang. Penguatan pada kedua aspek ini menjadi agenda perbaikan yang paling kritis.

4. KESIMPULAN

Penelitian ini menunjukkan bahwa PT XYZ telah mengimplementasikan sistem pengendalian piutang yang komprehensif guna menjaga stabilitas arus kas dan meminimalkan risiko kerugian. Perusahaan menerapkan kebijakan preventif dan kuratif secara bersamaan, dimulai dari tahap prapenjualan melalui seleksi kredit dan evaluasi kemampuan finansial pelanggan untuk menentukan batas kredit yang tepat. Pemantauan umur piutang

dilakukan secara real-time, sehingga proses penagihan, mulai dari pengingat hingga tindakan hukum, dapat dilakukan secara efektif. Kebijakan diskon tunai bagi pelunasan lebih awal juga diterapkan untuk mendorong likuiditas dan disiplin pembayaran.

Namun, efektivitas sistem ini dihadapkan pada berbagai tantangan internal dan eksternal. Secara internal, kesalahan administratif dalam input faktur atau penetapan harga kerap menimbulkan sengketa dan keterlambatan pembayaran. Penilaian risiko yang kurang akurat juga dapat menyebabkan pemberian kredit di luar kemampuan debitur. Selain itu, staf sering ragu menegakkan SOP penagihan secara tegas demi menjaga hubungan baik dengan pelanggan, yang berpotensi menimbulkan penumpukan piutang dan moral hazard. Dari sisi eksternal, kondisi pasar dan krisis likuiditas pelanggan berisiko tinggi dapat menyebabkan piutang tak tertagih meski upaya penagihan sudah maksimal. Situasi seperti kematian pelanggan atau penurunan nilai jaminan aset kerap memaksa perusahaan melakukan negosiasi ulang atau penghapusan piutang. Oleh karena itu, PT XYZ perlu menyeimbangkan ketegasan prosedur dengan fleksibilitas dalam restrukturisasi piutang bermasalah untuk meminimalkan potensi kerugian.

Penelitian ini memiliki keterbatasan pada tidak tersedianya data kuantitatif absolut (nilai nominal piutang tak tertagih) akibat kebijakan kerahasiaan perusahaan, sehingga analisis dilakukan berdasarkan persentase cadangan kerugian dan data kualitatif. Penelitian mendatang disarankan untuk mengukur dampak finansial kuantitatif dari setiap kategori faktor risiko, serta menguji efektivitas komparatif strategi cash discount terhadap perputaran piutang menggunakan data longitudinal. Pendekatan kuantitatif serupa telah diterapkan oleh Tampi et al. [20] dalam mengukur dampak piutang tak tertagih secara konkret terhadap kualitas laporan keuangan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Puji syukur ke hadirat Allah SWT atas kesehatan dan kelancaran yang diberikan, serta terima kasih yang tulus kepada orang tua atas dukungannya, dosen pembimbing atas bimbingan ilmunya, teman-teman atas semangatnya, serta diri sendiri atas kerja keras dan ketekunan dalam menyelesaikan jurnal ini.

REFERENCES

- [1] S. Loviriani, L. Syafitri, And A. Munandar, "Analisis Faktor-Faktor Penyebab Piutang Tak Tertagih Dan Upaya Penanggulangan Serta Penyelesaian Piutang Tak Tertagih," *Journal Of Economics And Management Scienties*, Pp. 206–209, Aug. 2023, Doi: 10.37034/Jems.V5i4.26.
- [2] R. Ayu, "Analisis Sistem Pengendalian Piutang Terhadap Piutang Tak Tertagih Pada Pt. Abadi Sakti Mitra Mandiri," *Jurnal Emt Kita*, Vol. 7, No. 4, Pp. 911–924, Oct. 2023, Doi: 10.35870/Emt.V7i4.1516.
- [3] Y. Kiay Demak Et Al., "Analisis Piutang Tak Tertagih Berdasarkan Umur Piutang Pada Pt. Air Manado," 2018.
- [4] S. Saskia Sukmawati And R. Hamdani, "Analisis Piutang Tak Tertagih Berdasarkan Umur Piutang Pada Pt. Xyz," *Ekoma : Jurnal Ekonomi*, Vol. 3, No. 6, 2024.
- [5] A. Munandar, "Analisis Piutang Tak Tertagih Pada Pt Astra International Tbk," *Jurnal Manajemen Dan Keuangan*, Vol. 7, No. 2, 2018, Doi: 10.33059/Jmk.V7i2.859.
- [6] G. Aimbu, H. Karamoy, And S. J. Tangkuman, "Analisis Pengendalian Piutang Untuk Meminimalkan Resiko Piutang Tak Tertagih Pada Pt Samudera Mandiri Sentosa," *Going Concern : Jurnal Riset Akuntansi*, Vol. 16, No. 4, 2021.
- [7] G. G. Tampi, I. Elim, And M. Y. B. Kalalo, "Analisis Piutang Tak Tertagih Dan Dampaknya Terhadap Laporan Keuangan Pada Pt Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk Cabang Manado," *Going Concern : Jurnal Riset Akuntansi*, Vol. 14, No. 2, Oct. 2019, [Online]. Available: <https://ejournal.unsrat.ac.id/V3/Index.php/Gc/Article/View/25270>
- [8] L. Surjadi, A. Wijaya, I. Dwi, And C. Famsila, "Pengendalian Internal Piutang Yang Efektif Pada Pt Surya Mega Mustika," 2022.
- [9] A. C. Faktor-Faktor Penyebab Piutang Tak Tertagih Pada Karya Masindo Lestari, H. Nasution, And L. Hakim Siregar, "Analisis Faktor-Faktor Penyebab Piutang Tak Tertagih Pada Cv. Karya Masindo Lestari," Oktober, 2024. [Online]. Available: <https://jurnal.ananpublisher.com/index.php/jumali>
- [10] R. Daim Harahap And L. Syafina, "Analisis Kebijakan Penjualan Kredit Dalam Mengurangi Risiko Piutang Tak Tertagih Pada Toko Material Bangunan (Ud) Di Kecamatan Ketambe," *Jurnal Manajemen Terapan Dan Keuangan (Mankeu)*, Vol. 14, No. 02, 2025.
- [11] S. Mulyani And N. F. A. Hasibuan, "Analisis Prosedur Pemberian Dan Penagihan Kredit Untuk Mencegah Kredit Macet Pada Koperasi Kpri Sejahtera Bersama Dinas Koperasi Ukm Kota Medan," *Jurnal Akuntansi Aktiva*, Vol. 3, No. 2, 2022, Doi: 10.24127/Akuntansi.V3i2.3047.
- [12] N. T. Mustofah And N. Cahyadi, "Analisis Piutang Tak Tertagih Berdasarkan Umur Piutang Pada Pt Kawasan Industri Gresik," *Kinerja*, Vol. 5, No. 01, 2022, Doi: 10.34005/Kinerja.V5i01.2281.
- [13] A. Ariyati, "Analisis Pengendalian Internal Piutang Usaha Untuk Meminimalkan Piutang Tak Tertagih Pt Xyz," *Jurnal Bina Akuntansi*, Vol. 6, No. 2, 2019, Doi: 10.52859/Jba.V6i2.64.

- [14] B. H. Tambunan, “Analisis Faktor-Faktor Penyebab Piutang Tak Tertagih Pada Pt. Bank Perkreditan Rakyat Nusantara Bona Pasogit 20 Deli Tua Informasi Artikel,” *Maret*, Vol. 02, No. 02, 2021.
- [15] Erasma, “Analisis Piutang Tak Tertagih Terhadap Tingkat Perputaran Piutang Pada Cv. Berlian Abadi Gunungsitoli,” *Paret0 : Jurnal Riset Manajemen Dan Bisnis*, 2021.
- [16] A. Aznedra And R. E. Putra, “Analisis Pengendalian Piutang Tak Tertagih Berdasarkan Umur Piutang Terhadap Kinerja Laporan Keuangan Pada Pt. Bestindo Persada,” *Measurement Jurnal Akuntansi*, Vol. 14, No. 2, 2020, Doi: 10.33373/Mja.V14i2.2875.
- [17] Bennyman Ilham Dani Isni And Febryandhie Ananda, “Analisa Laporan Keuangan Nasabah Dan Peranannya Dalam Pemberian Kredit Pada Pt Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk Unit Lubuk Begalung Padang,” *Inisiatif: Jurnal Ekonomi, Akuntansi Dan Manajemen*, Vol. 3, No. 2, Pp. 275–285, Mar. 2024, Doi: 10.30640/Inisiatif.V3i2.2298.
- [18] H. Chen, S. Liu, D. Yang, And N. Zhou, “Coso-Based Internal Control And Accounts Receivable Management,” *Journal Of International Accounting Research*, Vol. 24, No. 2, 2025, Doi: 10.2308/Jiar-2022-053.
- [19] R. Dani And R. Siregar, “Pengaruh Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Dan Penagihan Piutang Terhadap Pengendalian Intern Piutang Tak Tertagih Pada Perum Perumnas Regional 1 Medan,” *Jurnal Ilmiah Akuntansi Keuangan Dan Bisnis (Jikabi)*, Vol. 1, No. 1, 2022, Doi: 10.31289/Jbi.V1i1.1065.
- [20] A. Handayani And T. A. Anjarsari, “Analisis Sistem Pengendalian Internal Penerimaan Piutang Dalam Meminimalkan Piutang Tak Tertagih (Bad Debt) Di Pt Wakabe Indonesia,” *Jurnal Indonesia Sosial Sains*, Vol. 3, No. 1, 2022.