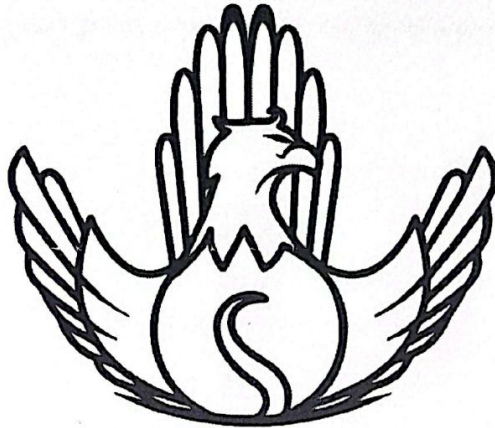


**ANALISIS PIUTANG TAK TERTAGIH BERDASARKAN UMUR
PIUTANG PADA PT. AAA DI SURAKARTA**



**STIE
Surakarta**

TUGAS AKHIR

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Akuntansi

Disusun Oleh:

NOVA REGETIA

NIM. 22220070

**PROGRAM STUDI S1AKUNTANSI
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI SURAKARTA**

2025

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Tugas Akhir

ANALISIS PIUTANG TAK TERTAGIH BERDASARKAN UMUR PIUTANG PADA PT. AAA DI SURAKARTA

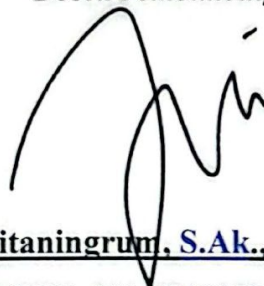
Disusun Oleh:

NOVA REGETIA

NIM. 22220070

Disetujui dan dipertahankan di hadapan
Dewan Penguji Tugas Akhir Program Studi S1 Akuntansi
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta

Sukoharjo,
Dosen Pembimbing



Dika Puspitaningrum, S.Ak., M.Ak., CAP.

NUPTK. 2856776677230130

PENGESAHAN PENGUJI

Tugas Akhir

ANALISIS PIUTANG TAK TERTAGIH BERDASARKAN UMUR PIUTANG PADA PT. AAA DI SURAKARTA

Disusun Oleh:

NOVA REGETIA

NIM. 22220070

Telah diterima dan disahkan oleh Dewan Penguji Tugas Akhir
Program Studi S1 Akuntansi
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta

Sukoharjo, 5 Februari 2026

Dewan Penguji

Dewi Ika Octavia, S.E., M.Si.

Ketua

Dika Puspitaningrum, S.Ak., M.Ak., CAP

Anggota

: 
:

Mengetahui,

Ketua STIE Surakarta



Aditya Liliyan, S.M.B., M.M.
NUPTK. 5438767668131040
Surakarta

Kepala Program Studi S1 Akuntansi



Dika Puspitaningrum, S.Ak., M.Ak., CAP.
NUPTK. 2856776677230130

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : NOVA REGETIA

NIM : 22220070

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa Tugas Akhir yang berjudul:

ANALISIS PIUTANG TAK TERTAGIH BERDASARKAN UMUR PIUTANG PADA PT. AAA DI SURAKARTA

adalah betul-betul karya sendiri. Hal-hal yang bukan karya saya dalam Tugas Akhir ini diberi tanda citasi dan ditunjukkan dalam daftar pustaka. Apabila di kemudian hari terbukti pernyataan saya tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan Tugas Akhir dan gelar yang saya peroleh dari Tugas Akhir ini.

Sukoharjo, 15 Desember 2025

Yang Membuat Pernyataan,


NOVA REGETIA

MOTTO

Allah yang membawamu sampai ke titik saat ini, Allah juga yang akan memberimu kekuatan untuk melaluinya hingga akhir. “Maka sesungguhnya Bersama kesulitan ada kemudahan, sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan” (QS. Al-Insyirah : 5-6)

“Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya”.

(QS. Al-Baqarah : 286)

“Tidak ada mimpi yang terlalu tinggi, tak ada mimpi yang patut diremehkan, lambungkan setinggi yang kau inginkan dan gapailah dengan selayaknya yang kau harapkan”

(Maudy Ayunda)

“Semua jatuh bangunmu hal yang biasa, angan dan pertanyaan waktu yang menjawabnya, berikan tenggat waktu bersedihlah secukupnya, rayakan perasaanmu sebagai manusia”

(Baskara Putra - Hindia)

PERSEMBAHAN

Tiada lembar yang paling inti dalam laporan skripsi ini kecuali lembar persembahan, laporan skripsi saya ini saya persembahkan sebagai tanda bukti kepada :

Kedua orang tua saya tercinta yang selalu melangitkan doa – doa baik dan menjadikan motivasi untuk saya dalam menyelesaikan skripsi ini, saya persembahkan karya tulis sederhana ini dan gelar untuk kedua orang tua saya.

Diri saya sendiri, karena telah mampu berusaha dan berjuang sejauh ini. Mampu mengendalikan diri walaupun banyak tekanan dari luar keadaan dan tidak pernah menyerah sesulit apapun prosesnya.

Sahabat dan teman – teman saya yang telah menemani dan memberikan dukungan kepada saya

Terlambat lulus atau lulus tidak tepat waktu bukanlah sebuah kejahatan. Bukankah sebaik – baiknya skripsi adalah skripsi yang selesai? Karena mungkin ada suatu hal dibalik itu semua, dan percayalah alasan saya disini merupakan alasan yang sepenuhnya baik.

Akhir kata semoga skripsi ini dapat menjadi wawasan dan manfaat untuk orang lain.

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim,

Dengan penuh rasa syukur dan kerendahan hati, pertama saya memanjatkan puji serta terima kasih yang tak terhingga kepada Allah SWT, sumber dari segala kekuatan, pengetahuan, dan kasih yang tak pernah habis. Shalawat serta salam selalu terlimpahkan pada Nabi Muhammad SAW.

Di setiap langkah penuh keraguan, dalam setiap malam yang terasa panjang, dan di tengah rasa lelah yang datang silih berganti - Tuhan selalu hadir, menguatkan tangan yang hampir menyerah, dan menuntun langkah hingga akhirnya tiba di titik ini. Penulis menyampaikan terimakasih kepada:

1. Kepada kedua orang tua saya, Bapak Parmo dan Ibu Supadmi. Terima kasih sudah mempercayakan saya untuk melangkah sejauh ini, berkat segala dukungan, doa, dan cinta kasih yang tiada terhingga saya mampu menyelesaikan studi Sarjana S1 hingga selesai. Terima kasih sudah mengajarkanku menjadi anak yang kuat untuk menghadapi kehidupan, terimakasih kesabaran dan kebesaran hati menghadapi penulis yang keras kepala. Terima kasih banyak sudah memberikan banyak motivasi dan selalu menasehatiku untuk menjadi yang lebih baik. Semoga Allah senantiasa memberikan nikmat sehat dan keberkahan untuk beliau, hiduplah lebih lama lagi. *I love you more.*
2. Untuk kedua kakak perempuan saya Anisa dan Etik, penulis mengucapkan terima kasih kepada kalian yang senantiasa memberikan perhatian, doa, dan motivasi. Serta sudah menjadi pengingat untuk penulis agar menyelesaikan studi tepat waktu. Terima kasih sudah selalu mengusahakan apapun untuk adikmu tersayang ini. Tak lupa untuk kedua keponakan kecil Khanza dan Fairel, terimakasih atas kehadiran kalian sudah meramaikan isi rumah, jangan dewasa dulu ya.
3. Dosen pembimbing saya, Ibu Dika Puspitaningrum, [S.Ak.](#), [M.Ak.](#), CAP. terima kasih telah membimbing saya dan telah menyediakan waktu, tenaga dan pikiran untuk mengarahkan penulis dalam penyusunan skripsi ini. Terima kasih yang sebesar - besarnya atas ilmu dan pengetahuan yang telah diberikan.
4. Semua dosen yang sudah mengajarkan dan mendidik saya dengan penuh rasa sabar dan ikhlas. Sehingga ilmu yang saya dapatkan di bangku perkuliahan dapat menjadi ilmu yang bermanfaat untuk banyak orang.
5. Sahabat saya, Vitra Arinda yang selalu menemani dan membantu dalam kerumitan menyusun skripsi ini. Terima kasih sudah menjadi saudara tidak sedarah dan sudah

menjadi pendengar yang baik kepada penulis serta menjadi orang yang selalu memberikan semangat, dukungan, dan motivasi disaat penulis tidak percaya akan dirinya sendiri. Semoga persahabatan yang telah terjalin dapat terus berlanjut dalam langkah - langkah kehidupan berikutnya. Semoga Allah membalas segala kebaikanmu.

6. Anisa Nur dan Ajeng Wahyudya yang telah menjadi teman berjuang sejak masa awal kuliah hingga saat ini. Terima kasih atas kebersamaan dan segala kenangan berharga yang telah dilalui.
7. Sahabat masa SMK saya Reza Yuniarti, terimakasih telah memberikan semangat dan motivasi untuk terus menyelesaikan tugas akhir ini. Semoga kita diberikan waktu untuk bertukar cerita lagi.
8. Untuk Teman - teman “Anti Wacana”, terima kasih telah menjadi rumah berkumpul yang hangat dan telah menjadi bagian dari perjalanan yang luar biasa ini. Terima kasih atas obrolan random, tawa, dan keluh kesah disela - sela perjuangan tugas akhir ini. Sampai bertemu kembali bersama kesuksesan di masa depan.
9. Semua pihak yang sudah menemani saya, terima kasih yang sebesar - besarnya atas penyelesaian tugas akhir ini.
10. Terakhir, untuk diri saya sendiri Nova Regetia, terima kasih telah bertahan di tengah kelelahan, keraguan, dan tekanan. Apresiasi sebesar - besarnya telah menuntaskan apa yang telah dimulai, tidak perlu menjadi yang paling kuat untuk bisa sampai di garis akhir. Cukup terus jalan, sekecil apapun langkahnya. Terima kasih sudah berusaha keras dan sabar untuk setiap prosesmu, berbahagialah selalu dengan dirimu sendiri, Nova. Rayakan pencapaian ini dengan bangga. Semoga selalu ada hal - hal baik kedepannya, jangan lupa merayakan dirimu sendiri. *I proud Of You.*

DAFTAR ISI

PERSETUJUAN PEMBIMBING	i
PENGESAHAN PENGUJI	ii
SURAT PERNYATAAN	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR.....	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
ABSTRAK	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah	3
C. Tujuan Penelitian.....	4
D. Manfaat Penelitian.....	4
BAB II LANDASAN TEORI	6
A. Teori yang Relevan	6
1. Pengertian Piutang Usaha dan Piutang Tak tertagih	6
2. Teori Manajemen Piutang	7
3. Teori Pengendalian Kredit	8
4. Teori Analisis Umur Piutang.....	9
5. Teori Efektivitas Pengelolaan Piutang.....	10
6. Tata Cara penagihan.....	11
7. Konsep Umur piutang	12
8. Hubungan Antar Teori	12
B. Penelitian Terdahulu	13
C. Kerangka Penelitian	15
BAB III METODE PENELITIAN	17
A. Objek Penelitian.....	17
C. Pengajuan Tipe Data	19

D. Populasi dan Sampel.....	20
E. Definisi Operasional.....	20
F. Teknik Analisis Data.....	21
G. Draft Pertanyaan	24
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	27
A. Gambaran Umum Perusahaan	27
B. Hasil Penelitian.....	28
1. Distribusi Umur Piutang PT AAA tahun 2022	28
2. Tingkat Persentase Piutang tak tertagih berdasarkan umur piutang PT AAA tahun 2022.....	30
3. Hasil Wawancara.....	32
4. Hasil Uji Triangulasi Berdasarkan Teknik dan Bentuk	33
C. Pembahasan.....	38
1. Analisis Hasil Piutang tak tertagih berdasarkan umur piutang	38
2. Analisis Alasan Penetapan Tenggat Waktu Pembayaran Berdasarkan Umur Piutang	41
3. Analisis Persentase piutang tak tertagih berdasarkan umur piutang	43
4. Analisis Penyebab Terjadinya Piutang Tak Tertagih di PT. AAA Surakarta	45
5. Hubungan Antara Umur Piutang dan Risiko Tidak Tertagih	48
6. Dampak Piutang Tak tertagih terhadap kinerja Keuangan	50
7. Efektivitas Kebijakan Kredit dan Sistem Penagihan	51
BAB V PENUTUP.....	53
A. Kesimpulan.....	53
B. Saran	54
DAFTAR PUSTAKA.....	56
LAMPIRAN.....	58

DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Klasifikasi umur piutang.....	12
Tabel 2. 2 Penelitian Terdahulu.....	13
Tabel 3. 1 Persentase umur piutang 2022	19
Tabel 3. 2 Draft Pertanyaan Wawancara untuk Manajer Keuangan.....	24
Tabel 3. 3 Draft Pertanyaan Wawancara untuk Staff Penagihan.....	26
Tabel 4. 1 Distribusi Umur Piutang PT. AAA tahun 2022.....	29
Tabel 4. 2 Persentase Piutang tak tertagih Berdasarkan Umur Piutang PT. AAA Tahun 2022	31
Tabel 4. 3 Hasil triangulasi Berdasarkan teknik.....	34
Tabel 4. 4 Hasil Triangulasi Berdasarkan Bentuk Data	36

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Penelitian 1	16
---	-----------

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Hasil Wawancara dengan Manager Keuangan di PT. AAA	58
Lampiran 2 Hasil Wawancara dengan Staff Penagihan di PT. AAA	60

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kondisi dan penyebab piutang tak tertagih berdasarkan umur piutang pada PT. AAA di Surakarta selama tahun 2022. Latar belakang penelitian ini didasari oleh meningkatnya jumlah piutang usaha akibat sistem penjualan kredit yang berpotensi menimbulkan risiko keuangan apabila tidak dikelola secara efektif. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kuantitatif dengan data sekunder berupa laporan umur piutang (*aging schedule*) dan data primer melalui wawancara dengan manager keuangan serta staf penagihan. Analisis dilakukan dengan mengelompokkan piutang ke dalam empat kategori umur (0-30 hari, 31-60 hari, 61-90 hari, dan lebih dari 90 hari) untuk mengetahui pola distribusi serta tingkat ketidaktertagihan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa total piutang usaha PT AAA tahun 2022 sebesar Rp 3.461.068.649 dengan nilai estimasi piutang tak tertagih sebesar Rp 83.604.367 atau 2,4% dari total piutang. Risiko ketidaktertagihan meningkat sering bertambahnya umur piutang, di mana kategori >90 hari memiliki tingkat risiko tertinggi sebesar 25%. Berdasarkan hasil wawancara dan uji triangulasi, ditemukan bahwa penyebab utama keterlambatan pembayaran adalah kendala arus kas pelanggan dan kurangnya pengawasan penagihan. Penelitian ini menegaskan pentingnya analisis umur piutang sebagai alat pengendalian internal untuk memperkuat kebijakan kredit, meningkatkan efektivitas penagihan, dan menjaga stabilitas arus kas perusahaan.

Kata Kunci: Piutang Usaha, Piutang Tak tertagih, Umur Piutang.

ABSTRACT

The purpose of this research is to analyze the condition and factors causing uncollectible receivables based on the accounts receivable aging analysis at PT. AAA in Surakarta for the year 2022. The background of this research is based on the increasing number of accounts receivable due to the credit sales system which has the potential to pose financial risks if not managed effectively. The research method used is quantitative descriptive with secondary data in the form of aging schedule and primary data through interviews with financial managers and billing staff. The analysis was carried out by grouping receivables into four age categories (0-30 days, 31-60 days, 61-90 days, and more than 90 days) to determine the distribution pattern and the level of uncollectibles. The results of the study show that PT AAA's total accounts receivable in 2022 amounted to IDR 3,461,068,649 with an uncollectible receivables value of IDR 83,604,,367 or 2.4% of total receivables. The risk of non-billing increases often with the increase in the age of accounts receivable, where the >90-day category has the highest risk level of 25%. Based on the results of interviews and triangulation tests, it was found that the main causes of late payments were customer cash flow constraints and lack of billing supervision. This research emphasizes the importance of analysis of the life of receivables as an internal control tool to strengthen credit policies, improve collection effectiveness, and maintain the stability of the company's cash flow.

Keywords: *Business Receivables, Uncollectible Receivables, Age of Receivables.*

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Dalam dunia bisnis yang semakin kompetitif, perusahaan tidak hanya dituntut untuk meningkatkan volume penjualan, tetapi juga menjaga kestabilan keuangan agar mampu bertahan dan beroperasi secara berkelanjutan. Salah satu faktor penting dalam menjaga kesehatan keuangan perusahaan adalah kemampuan mengelola aset lancar, khususnya piutang usaha. Piutang usaha merupakan hak perusahaan atas sejumlah dana yang harus diterima dari pelanggan akibat penjualan secara kredit. Pengelolaan piutang yang efektif berperan penting dalam menjaga kelancaran arus kas dan likuiditas perusahaan (Kasmir, 2023). Kebijakan penjualan kredit memang dapat memperluas pasar dan meningkatkan omzet, namun pada saat yang sama juga meningkatkan risiko keterlambatan pembayaran dari pelanggan. Penelitian Kumar, Rao, dan Veeraiah (2021) menegaskan bahwa peningkatan penjualan kredit tanpa diimbangi pengelolaan piutang yang baik dapat berdampak negatif terhadap arus kas perusahaan. Oleh karena itu, pengelolaan piutang usaha yang terencana dan terkontrol menjadi kunci utama dalam menjaga stabilitas arus kas serta keberlangsungan operasional perusahaan (Maulana, Rahayu, & Priyanto, 2025).

Dalam praktiknya, tidak seluruh pelanggan mampu melunasi kewajiban pembayaran tepat waktu, sehingga sebagian piutang berpotensi berkembang menjadi piutang tak tertagih (*bad debts*). Piutang tak tertagih dapat menurunkan nilai aset lancar serta berdampak langsung terhadap penurunan laba perusahaan. Han dan Liu (2024) menyatakan bahwa tingginya tingkat piutang bermasalah mencerminkan lemahnya pengelolaan dan pengawasan piutang, yang pada akhirnya meningkatkan risiko keuangan perusahaan. Oleh karena itu, pengawasan piutang harus dilakukan secara sistematis dan berkelanjutan agar potensi kerugian dapat diminimalkan. Sejalan dengan hal tersebut, Yang (2025) menegaskan bahwa perusahaan memerlukan metode analisis yang terukur dan berbasis data untuk mengevaluasi kualitas piutang secara objektif, sehingga manajemen dapat mengidentifikasi piutang bermasalah sejak dini dan mengambil langkah pengendalian yang tepat.

Salah satu metode yang umum digunakan untuk menilai kualitas piutang adalah analisis umur piutang (*accounts receivable aging analysis*). Metode ini mengelompokkan piutang berdasarkan lamanya keterlambatan pembayaran, seperti 0–30 hari, 31–60 hari, 61–90 hari, dan lebih dari 90 hari. Menurut Mulyadi (2021), semakin lama umur piutang,

semakin besar pula kemungkinan piutang tersebut tidak dapat ditagih, sehingga meningkatkan risiko kerugian bagi perusahaan. Melalui pengelompokan umur piutang, perusahaan dapat mengidentifikasi tingkat risiko keterlambatan pembayaran secara lebih sistematis serta menilai efektivitas kebijakan kredit yang diterapkan. Dengan demikian, analisis umur piutang berperan penting dalam membantu manajemen mengendalikan risiko kredit secara terukur dan meningkatkan kualitas pengelolaan piutang usaha.

Selain untuk menilai risiko keterlambatan, analisis umur piutang juga berfungsi dalam menentukan cadangan kerugian piutang. Melalui pendekatan ini, perusahaan dapat memperkirakan berapa besar piutang yang mungkin tidak akan tertagih berdasarkan data historis. Hery (2021) menjelaskan bahwa metode ini termasuk dalam pendekatan penyisihan (*allowance method*) yang mampu menggambarkan nilai bersih piutang dengan lebih akurat. Karena didasarkan pada data aktual, metode ini dianggap lebih objektif dan relevan dibandingkan perkiraan subjektif. Dengan demikian, hasil analisis umur piutang dapat menjadi dasar bagi manajemen dalam merumuskan kebijakan penagihan yang lebih efektif.

Permasalahan terkait piutang juga dialami oleh PT. AAA di Surakarta, perusahaan yang bergerak di bidang distribusi laptop dan bahan bangunan. Sebagian besar transaksi perusahaan dilakukan secara kredit kepada pelanggan tetap seperti toko, kontraktor, dan lembaga pendidikan. Praktik penjualan kredit pada perusahaan distribusi memang dapat meningkatkan volume penjualan, namun pada saat yang sama berpotensi meningkatkan akumulasi piutang usaha. Han dan Liu (2024) menjelaskan bahwa perusahaan dengan tingkat penjualan kredit yang tinggi cenderung menghadapi risiko peningkatan piutang bermasalah apabila tidak disertai dengan pengawasan piutang yang memadai. Berdasarkan data awal perusahaan, terdapat sejumlah piutang yang belum tertagih hingga melebihi 90 hari, yang mengindikasikan adanya potensi piutang macet. Kondisi tersebut sejalan dengan temuan Yang (2025) yang menyatakan bahwa piutang dengan umur di atas 90 hari memiliki tingkat ketertagihan yang sangat rendah dan berisiko mengganggu likuiditas perusahaan. Oleh karena itu, PT. AAA perlu melakukan evaluasi melalui analisis umur piutang guna mengetahui kondisi riil pengelolaan piutangnya serta sebagai dasar dalam perbaikan kebijakan kredit dan penagihan.

Keterlambatan pembayaran piutang dalam jangka panjang dapat mengganggu kelancaran arus kas serta menurunkan efisiensi pengelolaan modal kerja perusahaan. Penelitian Brigham dan Ehrhardt (2022) menjelaskan bahwa tingginya tingkat piutang bermasalah dapat melemahkan rasio likuiditas dan membatasi kemampuan perusahaan

dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya. Kondisi tersebut, apabila berlangsung secara berkelanjutan, berpotensi menurunkan kepercayaan pihak eksternal seperti pemasok dan kreditur terhadap stabilitas keuangan perusahaan. Sejalan dengan hal tersebut, Kwaleyela dan Yohane (2025) menegaskan bahwa keterlambatan penagihan piutang menjadi salah satu faktor utama yang menyebabkan ketidakseimbangan arus kas dan menurunnya kinerja modal kerja. Oleh karena itu, perusahaan perlu mampu mengidentifikasi piutang bermasalah sejak dini. Salah satu langkah preventif yang dapat dilakukan adalah dengan menerapkan analisis umur piutang secara rutin dan berkelanjutan sebagai alat pengendalian risiko kredit.

Berbagai penelitian sebelumnya juga menegaskan pentingnya analisis umur piutang dalam pengelolaan keuangan perusahaan. Meiliana (2019) menemukan bahwa metode penyisihan piutang berbasis umur memberikan hasil yang lebih realistis terhadap nilai aset bersih. Penelitian lain oleh Sukmawati dan Hamdani (2024) menyatakan bahwa piutang dengan umur di atas 90 hari memiliki tingkat ketertagihan yang sangat rendah. Meskipun demikian, sebagian besar penelitian terdahulu masih bersifat konseptual dan belum banyak meneliti hubungan antara umur piutang dan piutang tak tertagih pada perusahaan distribusi.

Berdasarkan hal tersebut, penelitian ini mencoba mengisi kekosongan kajian dengan menggunakan data empiris dari PT. AAA di Surakarta. Berdasarkan hasil pengamatan awal, diketahui bahwa penyebab utama keterlambatan pembayaran di PT. AAA adalah lemahnya pengawasan penagihan dan keterbatasan arus kas dari pelanggan. Untuk memahami kondisi tersebut secara lebih mendalam, penelitian ini menggunakan metode deskriptif kuantitatif dengan analisis umur piutang sebagai alat utamanya. Melalui pendekatan ini, dapat dihitung proporsi piutang tak tertagih pada setiap kategori umur piutang secara objektif. Hasil analisis ini diharapkan dapat memberikan gambaran yang jelas tentang kondisi piutang perusahaan. Selain itu, temuan penelitian dapat menjadi dasar bagi perusahaan dalam memperbaiki sistem kredit dan prosedur penagihan.

Penelitian ini juga memiliki kesenjangan penelitian (*research gap*) dibandingkan dengan penelitian terdahulu. Sebagian besar studi sebelumnya lebih banyak menyoroti kebijakan kredit secara umum tanpa mengukur secara langsung tingkat ketertagihan berdasarkan umur piutang. Penelitian lain yang relevan pun umumnya bersifat kualitatif tanpa memberikan bukti numerik dari data keuangan perusahaan. Oleh karena itu, penelitian ini berupaya memberikan bukti empiris melalui pengolahan data aktual dari laporan keuangan PT. AAA tahun 2022. Dengan demikian, penelitian ini diharapkan dapat

memperkaya literatur terkait efektivitas pengelolaan piutang usaha, khususnya di sektor distribusi.

Kebaruan (*novelty*) penelitian ini terletak pada kombinasi antara analisis kuantitatif laporan keuangan dan hasil wawancara dengan pihak manajemen yang terlibat langsung dalam proses penagihan. Pendekatan ini tidak hanya menggambarkan angka-angka, tetapi juga menggali faktor penyebab keterlambatan pembayaran dari sisi manajerial. Dengan begitu, penelitian ini menghasilkan pandangan yang lebih komprehensif dan aplikatif. Hasil penelitian diharapkan mampu memberikan masukan bagi PT. AAA dalam meningkatkan sistem pengawasan piutang dan kebijakan kreditnya. Secara keseluruhan, penelitian ini bertujuan untuk membantu perusahaan menjaga stabilitas arus kas serta meningkatkan efisiensi pengelolaan keuangannya. Adapun judul penelitian ini adalah:

"Analisis Piutang Tak Tertagih Berdasarkan Umur Piutang pada PT. AAA."

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang sebelumnya, maka perumusan masalah dalam penelitian ini dapat dinyatakan sebagai berikut:

1. Bagaimana pola distribusi umur piutang yang dimiliki PT. AAA selama periode tahun 2022?
2. Berapa besar persentase piutang yang tidak tertagih pada setiap kategori umur piutang (0–30 hari, 31–60 hari, 61–90 hari, dan lebih dari 90 hari)?
3. Apakah terdapat korelasi antara umur piutang dengan jumlah piutang yang tidak tertagih pada PT. AAA?
4. Kategori umur piutang manakah yang menunjukkan tingkat risiko ketidaktertagihan paling tinggi?
5. Faktor – faktor apa saja yang menyebabkan terjadinya piutang tak tertagih pada PT. AAA di Surakarta?
6. Sejauh mana efektivitas kebijakan kredit dan sistem penagihan yang diterapkan PT. AAA di Surakarta saat ini dalam mengendalikan risiko piutang tak tertagih?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai melalui penelitian ini antara lain adalah sebagai berikut:

1. Mengetahui pola distribusi umur piutang yang terjadi pada PT. AAA selama tahun 2022.

2. Menghitung besarnya persentase piutang tak tertagih pada masing-masing kategori umur piutang (0–30 hari, 31–60 hari, 61–90 hari, dan lebih dari 90 hari).
3. Menganalisis hubungan antara umur piutang dengan besaran piutang tak tertagih yang dimiliki PT. AAA.
4. Mengidentifikasi kategori umur piutang yang memiliki tingkat risiko gagal tertagih paling tinggi.
5. Mengidentifikasi faktor penyebab piutang tak tertagih di PT. AAA di Surakarta.
6. Mengevaluasi efektivitas kebijakan kredit dan sistem penagihhan PT. AAA di Surakarta.

D. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat baik secara teoritis maupun praktis, baik bagi pengembangan ilmu pengetahuan maupun penerapan di dunia kerja, khususnya bagi perusahaan dan pihak-pihak yang berkepentingan.

a. Manfaat Teoritis

Secara teoritis, hasil penelitian ini diharapkan memberikan kontribusi terhadap pengembangan ilmu akuntansi, khususnya pada bidang akuntansi keuangan dan manajemen keuangan. Penelitian ini dapat memperluas pemahaman mengenai analisis piutang tak tertagih berdasarkan umur piutang serta kaitannya dengan pengelolaan risiko keuangan perusahaan. Selain itu, temuan penelitian ini dapat menjadi referensi akademik bagi peneliti lain yang berminat meneliti topik serupa dengan menggunakan pendekatan kuantitatif. Dengan menyajikan bukti empiris dari data perusahaan nyata, hasil penelitian ini juga diharapkan memperkuat literatur mengenai pentingnya pengendalian piutang dalam menjaga stabilitas dan kesehatan keuangan perusahaan.

b. Manfaat Praktis

Secara praktis, penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan strategis bagi manajemen PT. AAA dalam meningkatkan efektivitas pengelolaan piutang usaha. Informasi mengenai distribusi umur piutang dan tingkat ketertagihan dapat membantu perusahaan mengidentifikasi kelompok piutang yang berisiko tinggi serta merumuskan strategi penagihan dan kebijakan kredit yang lebih tepat sasaran. Selain itu, hasil penelitian ini juga dapat menjadi dasar bagi manajemen dalam merancang sistem pengawasan piutang dan penentuan cadangan kerugian piutang secara lebih akurat. Bagi perusahaan lain yang

memiliki karakteristik usaha sejenis, penelitian ini dapat dijadikan acuan praktis dalam menerapkan analisis umur piutang untuk meminimalkan potensi kerugian akibat piutang macet.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Teori yang Relevan

1. Pengertian Piutang Usaha dan Piutang Tak tertagih

Menurut Mulyadi (2016), piutang usaha adalah hak perusahaan terhadap pelanggan yang timbul karena transaksi penjualan barang atau jasa secara kredit, yang diharapkan dapat diterima pembayarannya dalam waktu tertentu. Piutang usaha termasuk dalam aset lancar karena memiliki potensi tinggi untuk dikonversi menjadi kas dalam jangka pendek. Dengan kata lain, piutang usaha mencerminkan tingkat kepercayaan perusahaan terhadap pelanggan dalam melakukan transaksi secara kredit.

Sementara itu, Kasmir (2014) menyatakan bahwa piutang usaha merupakan tagihan perusahaan kepada pihak lain, baik individu maupun badan usaha, yang timbul akibat adanya transaksi penjualan secara kredit dan belum dilunasi dalam jangka waktu tertentu. Piutang usaha menjadi salah satu bentuk investasi jangka pendek yang perlu dikelola dengan baik agar tidak menimbulkan gangguan terhadap likuiditas perusahaan. Lebih lanjut, Harahap (2011) menjelaskan bahwa piutang usaha adalah klaim perusahaan kepada pihak ketiga atas penjualan barang atau jasa yang belum diterima pembayarannya. Menurutnya, pengawasan piutang yang lemah dapat menyebabkan terjadinya piutang bermasalah dan menurunkan nilai aset perusahaan.

Namun, tidak semua piutang dapat tertagih sesuai waktu yang disepakati. Dalam praktiknya, sebagian pelanggan mungkin mengalami kesulitan keuangan atau bahkan tidak memiliki kemampuan untuk membayar. Kondisi ini menimbulkan apa yang disebut piutang tak tertagih (*bad debt*).

Menurut Mulyadi (2016), piutang tak tertagih adalah bagian dari piutang usaha yang kemungkinan besar tidak akan dapat ditagih karena debitur tidak mampu membayar atau telah mengalami kebangkrutan. Piutang tak tertagih merupakan risiko yang tidak dapat dihindari dalam setiap kebijakan penjualan kredit, sehingga perlu dilakukan pengendalian dan pencadangan yang memadai.

Senada dengan itu, Hery (2021) menyebutkan bahwa piutang tak tertagih merupakan jumlah piutang yang tidak dapat direalisasikan menjadi kas akibat pelanggan tidak mampu memenuhi kewajibannya, dan kondisi ini perlu diantisipasi dengan pembentukan cadangan kerugian piutang (*allowance for doubtful accounts*).

Dari berbagai pendapat tersebut, dapat disimpulkan bahwa piutang usaha adalah hak tagih perusahaan yang muncul akibat transaksi penjualan secara kredit, sedangkan

piutang tak tertagih merupakan bagian dari piutang yang tidak dapat tertagih karena adanya ketidakmampuan pelanggan dalam melunasi kewajibannya.

Dalam konteks penelitian ini, teori Mulyadi (2016) menjadi dasar utama karena secara langsung menghubungkan antara umur piutang dengan kemungkinan tidak tertagihnya piutang melalui metode analisis umur piutang (*aging schedule*). Sementara teori manajemen piutang menurut Kasmir (2014), teori efektivitas pengelolaan piutang menurut Harahap (2011), dan teori pengendalian kredit menurut Hery (2021) digunakan sebagai teori pendukung yang menjelaskan aspek pengelolaan, pengawasan, serta dampak keuangan dari piutang tak tertagih.

2. Teori Manajemen Piutang

Menurut Kasmir (2014), manajemen piutang adalah serangkaian kebijakan dan prosedur yang dilakukan perusahaan dalam mengelola piutang agar tetap berada pada tingkat yang sehat serta mampu mendukung kelancaran operasional. Piutang merupakan salah satu komponen utama dalam aset lancar yang memiliki peran penting terhadap likuiditas perusahaan. Pemberian fasilitas kredit memang dapat meningkatkan volume penjualan, tetapi di sisi lain juga berpotensi menimbulkan risiko keterlambatan pembayaran. Oleh karena itu, manajemen piutang harus dilakukan secara hati-hati dengan memperhatikan keseimbangan antara peningkatan penjualan dan pengendalian risiko gagal bayar.

Manajemen piutang mencakup tiga aspek utama, yaitu pemberian kredit, pemantauan piutang, dan penagihan piutang. Kebijakan pemberian kredit menentukan siapa yang berhak menerima fasilitas kredit dan seberapa besar batas kredit yang diberikan. Pemantauan piutang dilakukan untuk memastikan bahwa pelanggan melakukan pembayaran sesuai jangka waktu yang disepakati. Sedangkan proses penagihan merupakan langkah lanjutan yang bertujuan mengonversi piutang menjadi kas dalam waktu yang sesingkat mungkin. Dalam konteks PT. AAA, ketiga aspek tersebut menjadi sangat relevan karena sebagian besar transaksi perusahaan dilakukan secara kredit kepada pelanggan tetap seperti toko bangunan dan lembaga pendidikan.

Apabila manajemen piutang tidak dijalankan secara efektif, perusahaan akan menghadapi masalah likuiditas akibat menumpuknya piutang yang belum tertagih. Kasmir (2014) menekankan bahwa piutang yang tidak tertagih pada waktunya akan mengurangi kemampuan perusahaan untuk membayar kewajiban jangka pendek dan menurunkan rasio

likuiditas. Di PT. AAA, kondisi ini tampak dari adanya piutang dengan umur lebih dari 90 hari yang mulai menunjukkan potensi menjadi piutang macet. Hal ini menjadi sinyal bagi manajemen bahwa pengawasan terhadap piutang perlu diperketat dan sistem penagihan harus lebih efisien.

Teori manajemen piutang memberikan dasar konseptual bagi penelitian ini, terutama dalam memahami bagaimana kebijakan dan praktik pengelolaan piutang berpengaruh terhadap efektivitas penagihan dan tingkat piutang tak tertagih. Penerapan manajemen piutang yang baik tidak hanya berorientasi pada peningkatan penjualan, tetapi juga pada stabilitas keuangan dan keberlanjutan usaha. Teori ini menjadi pondasi utama dalam menilai sejauh mana PT. AAA telah mampu mengelola piutang usahanya dengan efektif dan efisien.

3. Teori Pengendalian Kredit

Menurut Hery (2021), pengendalian kredit merupakan bagian integral dari sistem manajemen keuangan yang berfungsi untuk mengawasi kebijakan penjualan kredit agar tidak menimbulkan kerugian akibat piutang tak tertagih. Pengendalian kredit berperan sebagai alat monitoring bagi perusahaan dalam memastikan bahwa setiap kredit yang diberikan memiliki peluang tertagih yang tinggi. Dalam praktiknya, pengendalian kredit dilakukan melalui proses seleksi pelanggan, pembatasan jumlah kredit, penetapan jangka waktu pembayaran, dan evaluasi berkala terhadap kemampuan bayar pelanggan.

Tujuan utama pengendalian kredit adalah untuk menekan risiko piutang macet melalui kebijakan yang disiplin dan berbasis data. Hery menjelaskan bahwa semakin longgar kebijakan kredit yang diterapkan perusahaan, semakin besar pula kemungkinan terjadinya piutang tak tertagih. Oleh karena itu, perusahaan perlu menetapkan standar kelayakan kredit yang jelas dan menilai kemampuan finansial pelanggan sebelum memberikan fasilitas kredit. Di PT. AAA, lemahnya pengawasan terhadap pelanggan dengan riwayat keterlambatan pembayaran menjadi salah satu penyebab meningkatnya piutang berumur di atas 90 hari. Hal ini menunjukkan bahwa sistem pengendalian kredit perusahaan masih perlu diperkuat.

Selain itu, pengendalian kredit juga mencakup pembentukan cadangan kerugian piutang (*allowance for doubtful accounts*) sebagai bentuk antisipasi terhadap risiko gagal bayar. Menurut Hery (2021), pencadangan ini penting agar laporan keuangan dapat menggambarkan nilai piutang yang lebih realistis. Bagi PT. AAA, pembentukan cadangan

kerugian piutang didasarkan pada hasil analisis umur piutang, di mana piutang yang telah melewati batas 90 hari memiliki tingkat risiko yang tinggi dan perlu mendapat perhatian khusus. Langkah ini membantu manajemen dalam menjaga stabilitas arus kas dan keandalan laporan keuangan.

Teori pengendalian kredit memberikan kerangka pikir penting dalam penelitian ini karena menjelaskan hubungan antara kebijakan kredit dan munculnya piutang tak tertagih. Melalui teori ini, dapat dipahami bahwa pengawasan yang ketat dan evaluasi berkelanjutan terhadap pelanggan menjadi faktor kunci dalam menekan kerugian piutang. Dalam konteks PT. AAA, pengendalian kredit yang lebih selektif dan sistematis diharapkan dapat mengurangi jumlah piutang berisiko tinggi serta meningkatkan efektivitas pengelolaan piutang secara keseluruhan.

4. Teori Analisis Umur Piutang

Menurut Mulyadi (2016), analisis umur piutang (*aging schedule analysis*) adalah metode yang digunakan untuk menilai tingkat ketertagihan piutang dengan mengelompokkan saldo piutang berdasarkan lamanya waktu keterlambatan pembayaran. Metode ini memberikan informasi yang jelas mengenai kondisi piutang perusahaan serta membantu manajemen dalam mengidentifikasi kelompok pelanggan yang berpotensi menimbulkan kerugian. Menurut Mulyadi (2016), analisis umur piutang umumnya diklasifikasikan menjadi empat kelompok, yaitu 0–30 hari (piutang lancar), 31–60 hari (piutang dalam pengawasan), 61–90 hari (piutang diragukan), dan lebih dari 90 hari (piutang macet).

Dalam konteks penelitian di PT. AAA, analisis umur piutang menjadi alat utama untuk menilai hubungan antara umur piutang dan piutang tak tertagih. Berdasarkan data laporan keuangan tahun 2022, ditemukan bahwa semakin lama umur piutang, semakin tinggi tingkat risiko gagal bayar. Piutang dengan umur di atas 90 hari memiliki tingkat ketertagihan hanya sekitar 50%, jauh lebih rendah dibandingkan dengan piutang yang masih dalam kategori 0–30 hari. Hal ini menunjukkan bahwa umur piutang dapat digunakan sebagai indikator utama untuk menilai kualitas kredit dan efektivitas pengelolaan piutang perusahaan.

Analisis umur piutang juga berfungsi sebagai dasar pembentukan cadangan kerugian piutang. Menurut Mulyadi, pengelompokan piutang berdasarkan umur membantu manajemen memperkirakan besarnya kerugian potensial yang mungkin timbul akibat

keterlambatan pembayaran. Dalam hal ini, PT. AAA dapat menggunakan hasil analisis umur piutang untuk menentukan kebijakan penagihan yang lebih fokus pada kelompok pelanggan berisiko tinggi. Selain itu, data analisis umur piutang juga dapat menjadi alat evaluasi efektivitas kebijakan kredit yang diterapkan perusahaan dari tahun ke tahun.

Melalui pendekatan kuantitatif yang terukur, perusahaan dapat menilai secara objektif tingkat risiko piutang macet berdasarkan data aktual. Teori ini juga memperkuat argumentasi bahwa semakin panjang umur piutang, semakin besar kemungkinan piutang tersebut tidak tertagih, sehingga analisis umur piutang merupakan alat penting dalam menjaga kesehatan keuangan perusahaan.

5. Teori Efektivitas Pengelolaan Piutang

Menurut Harahap (2011), efektivitas pengelolaan piutang mencerminkan sejauh mana perusahaan mampu menagih piutang secara tepat waktu dan meminimalkan piutang tak tertagih tanpa mengganggu hubungan bisnis dengan pelanggan. Efektivitas ini dapat diukur melalui dua indikator utama, yaitu tingkat perputaran piutang (*receivable turnover ratio*) dan rasio piutang tak tertagih terhadap total piutang. Semakin tinggi tingkat perputaran piutang, semakin cepat dana yang tertanam dalam piutang kembali menjadi kas, sehingga menunjukkan bahwa sistem pengelolaan piutang perusahaan berjalan efektif.

Dalam praktiknya, efektivitas pengelolaan piutang sangat bergantung pada kebijakan kredit dan sistem penagihan yang diterapkan perusahaan. Kasmir (2014) menambahkan bahwa perusahaan yang mampu menerapkan kebijakan kredit selektif dan penagihan disiplin akan memiliki tingkat efektivitas yang lebih tinggi dibandingkan perusahaan dengan sistem pengawasan yang lemah.

Selain menjadi ukuran kinerja keuangan, efektivitas pengelolaan piutang juga berdampak langsung terhadap stabilitas arus kas dan profitabilitas perusahaan. Piutang yang tidak tertagih dalam waktu lama akan menghambat siklus kas, menurunkan modal kerja, dan akhirnya memengaruhi kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendek. Oleh karena itu, perusahaan perlu melakukan evaluasi secara berkala terhadap efektivitas sistem penagihannya. Dalam penelitian ini, efektivitas pengelolaan piutang digunakan untuk menilai seberapa baik PT. AAA menjalankan seluruh proses pengelolaan piutang dari sisi kebijakan, pengawasan, hingga penagihan.

Teori efektivitas pengelolaan piutang menjadi teori evaluatif yang mengukur hasil akhir dari penerapan teori-teori sebelumnya. Melalui teori ini, dapat dinilai sejauh mana

penerapan manajemen piutang, pengendalian kredit, dan analisis umur piutang telah berjalan secara sinergis dan menghasilkan pengelolaan piutang yang efisien. Jika efektivitas pengelolaan piutang tinggi, maka tingkat piutang tak tertagih akan rendah, dan sebaliknya. Oleh sebab itu, teori ini sangat relevan dalam mengukur hasil keseluruhan pengelolaan piutang PT. AAA tahun 2022.

6. Tata Cara penagihan

Menurut Hery (2022), proses penagihan piutang hendaknya dilakukan secara sistematis, profesional, dan terjadwal agar tetap menjaga hubungan baik dengan pelanggan. Adapun langkah-langkah umumnya meliputi:

a. Pengiriman Tagihan (*Invoice*)

Setelah transaksi selesai, perusahaan segera mengirimkan tagihan yang memuat nominal, jatuh tempo, serta metode pembayaran.

b. Peningkat Awal (*Reminder*)

Menjelang jatuh tempo, bagian keuangan mengirimkan surat atau email pengingat kepada pelanggan.

c. Tindak Lanjut melalui Telepon atau Email

Jika belum ada pembayaran, perusahaan dapat melakukan komunikasi langsung guna mengingatkan pelanggan.

d. Kunjungan Penagihan (*Field Collection*)

Apabila pelanggan tetap menunggak, penagihan dapat dilakukan secara langsung oleh petugas ke lokasi usaha atau tempat tinggal pelanggan.

e. Pemberian Surat Teguran (*Warning Letter*)

Jika pelanggan tetap tidak melakukan pembayaran, maka perusahaan mengirimkan surat peringatan resmi sebagai dasar hukum.

f. Tindakan Hukum atau Pelimpahan ke Pihak Ketiga

Apabila seluruh upaya penagihan tidak berhasil, perusahaan dapat menyerahkan piutang tersebut ke agen penagihan atau menempuh jalur hukum.

7. Konsep Umur piutang

Umur piutang (*aging of accounts receivable*) adalah periode waktu yang menunjukkan lamanya piutang belum tertagih sejak tanggal penjualan atau jatuh tempo. Konsep ini penting untuk menilai kualitas piutang serta mengukur risiko gagal bayar dari

pelanggan. Umur piutang biasanya dinyatakan dalam satuan hari dan diklasifikasikan ke dalam kelompok tertentu.

Dalam praktik bisnis, umur piutang diklasifikasikan dalam rentang waktu tertentu seperti:

Tabel 2. 1 Klasifikasi umur piutang

Kisaran Umur Piutang	Persentase tak Tertagih	Kriteria
0 - 30 hari	1%	Lancar
31 - 60 hari	3%	Kurang Lancar
61 - 90 hari	5%	Diragukan
> 90 hari	25%	Macet / Tidak tertagih

Sumber : Mulyadi (2016)

8. Hubungan Antar Teori

Keempat teori yang digunakan dalam penelitian ini saling berhubungan dan membentuk satu kesatuan yang menjelaskan bagaimana perusahaan mengelola piutang agar tidak menimbulkan kerugian. Teori Manajemen Piutang menjelaskan cara perusahaan mengatur kebijakan pemberian kredit, mengawasi piutang, dan melakukan penagihan agar arus kas tetap lancar. Teori ini menjadi dasar utama dalam melihat bagaimana PT. AAA mengelola piutangnya.

Selanjutnya, Teori Pengendalian Kredit memperkuat teori manajemen piutang dengan menekankan pentingnya pengawasan terhadap kredit yang diberikan kepada pelanggan. Melalui pengendalian kredit, perusahaan dapat menilai kemampuan pelanggan, menentukan batas kredit, dan mencegah risiko piutang macet. Jadi, teori ini membantu menjelaskan bagaimana kebijakan kredit PT. AAA memengaruhi tingkat ketertagihan piutang.

Kemudian, Teori Analisis Umur Piutang digunakan untuk menilai sejauh mana kebijakan pengelolaan dan pengawasan piutang berjalan efektif. Dengan mengelompokkan piutang berdasarkan lamanya waktu pembayaran, perusahaan dapat mengetahui mana piutang yang lancar dan mana yang berpotensi tidak tertagih. Teori ini menjadi alat analisis penting dalam penelitian ini karena secara langsung menghubungkan umur piutang dengan tingkat piutang tak tertagih.

Terakhir, Teori Efektivitas Pengelolaan Piutang berfungsi untuk menilai hasil akhir dari semua proses pengelolaan yang telah dilakukan. Jika perusahaan mampu menagih piutang tepat waktu dan menjaga jumlah piutang macet tetap kecil, berarti pengelolaan piutang berjalan efektif. Dengan demikian, keempat teori ini saling mendukung: manajemen piutang mengatur, pengendalian kredit mengawasi, analisis umur piutang menilai kondisi, dan efektivitas pengelolaan piutang mengukur hasil akhirnya.

B. Penelitian Terdahulu

Beberapa penelitian yang relevan antara lain:

Tabel 2. 2 Penelitian Terdahulu

No	Judul Penelitian dan Penulis (Tahun)	Variabel	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Analisis Piutang Tak Tertagih Berdasarkan Umur Piutang pada PT DMN, Dian Meiliana (2019)	Umur piutang, piutang tak tertagih	Kuantitatif – Metode Penyisihan (<i>aging schedule</i>)	Estimasi kerugian piutang Rp 1,94 M dari total piutang Rp 101 M; piutang >120 hari sangat berisiko
2.	Analisis Piutang Tak Tertagih Berdasarkan Umur Piutang pada PT XYZ, Sukmawati & Hamdani (2024)	Umur piutang, resiko tak tertagih	Deskriptif kualitatif	Semakin lama umur piutang, semakin tinggi potensi tidak tertagih; rekomendasi perbaikan sistem kredit
3.	Pengaruh Umur Piutang Terhadap Efektivitas Penagihan, Febriani &	Umur piutang, efektivitas penagihan	Deskriptif kuantitatif	Piutang >90 hari memiliki tingkat keberhasilan

	Setiawan (2021)			penagihan rendah; perlu kebijakan kredit baru
4.	Analisis Piutang Tak Tertagih dalam Rasio Keuangan, Nurlia et al. (2019)	Piutang tak tertagih, rasio keuangan	Analisis rasio keuangan	Rasio piutang macet meningkat dari 2,1% ke 12,2%; mempengaruhi rasio lancar & profitabilitas
5.	Analisis Umur Piutang Terhadap Pendapatan Perusahaan, Wahyudi (2021)	Umur piutang, pendapatan	Deskriptif SWOT	Umur piutang >60 hari dianggap risiko tinggi terhadap pendapatan perusahaan
6.	Pengendalian Internal terhadap Piutang Tak Tertagih, Hendra & Utami (2022)	Pengendalian internal, piutang tak tertagih	Kualitatif studi kasus	Sistem pengendalian belum optimal; disarankan menggunakan metode penyisihan berbasis umur piutang
7.	Efektivitas Pengelolaan Piutang Berdasarkan Umur Piutang, Risnawati & Lailatul (2022)	Umur piutang, efektivitas pengelolaan	Kuantitatif deskriptif	Piutang >60 hari berisiko; total cadangan kerugian Rp 442 juta; sistem pengelolaan cukup efektif
8.	Analisis Piutang Tak Tertagih Berdasarkan Umur Piutang, Reni Handayani (2022)	Umur piutang, piutang tak tertagih	Kuantitatif – time series	Penurunan piutang tak tertagih dari Rp 17 juta ke Rp 8,6 juta; menunjukkan perbaikan manajemen penagihan
9.	Pengaruh Piutang Tak Tertagih terhadap Laba Perusahaan, Sulastri & Dede (2020)	Piutang tak tertagih, laba bersih	Kuantitatif regresi sederhana	Piutang tak tertagih berdampak signifikan terhadap penurunan laba

				perusahaan
10.	Analisis Piutang Tak Tertagih pada PT BRI Cabang Manado, Grace Gloria P. Tamp, Inggriani Elim, dan Meily Y.B Kalalo (2019)	Piutang bermasalah, kinerja keuangan	Kuantitatif analisis laporan	Ditemukan piutang bermasalah yang mempengaruhi neraca dan laba rugi cabang Manado

C. Kerangka Penelitian

Dalam upaya meningkatkan volume penjualan dan mempertahankan daya saing, perusahaan umumnya menerapkan kebijakan penjualan secara kredit. Kebijakan ini memungkinkan perusahaan memperluas pasar dan meningkatkan omzet, namun di sisi lain menimbulkan konsekuensi berupa munculnya piutang usaha. Piutang usaha merupakan aset lancar yang diharapkan dapat segera dikonversi menjadi kas untuk mendukung kelangsungan operasional perusahaan.

Pada praktiknya, tidak seluruh pelanggan mampu melunasi kewajiban pembayaran tepat waktu. Keterlambatan pembayaran yang berlarut-larut dapat menyebabkan piutang berkembang menjadi piutang bermasalah bahkan piutang tak tertagih. Kondisi ini berpotensi mengganggu arus kas, menurunkan likuiditas, serta berdampak pada penurunan kinerja keuangan perusahaan.

PT. AAA Surakarta sebagai perusahaan distribusi yang sebagian besar transaksinya dilakukan secara kredit juga menghadapi permasalahan serupa. Berdasarkan pengamatan awal, terdapat sejumlah piutang yang belum tertagih hingga melewati batas waktu pembayaran yang telah ditetapkan, khususnya piutang dengan umur lebih dari 90 hari. Hal ini mengindikasikan adanya risiko piutang tak tertagih yang perlu dianalisis secara lebih mendalam.

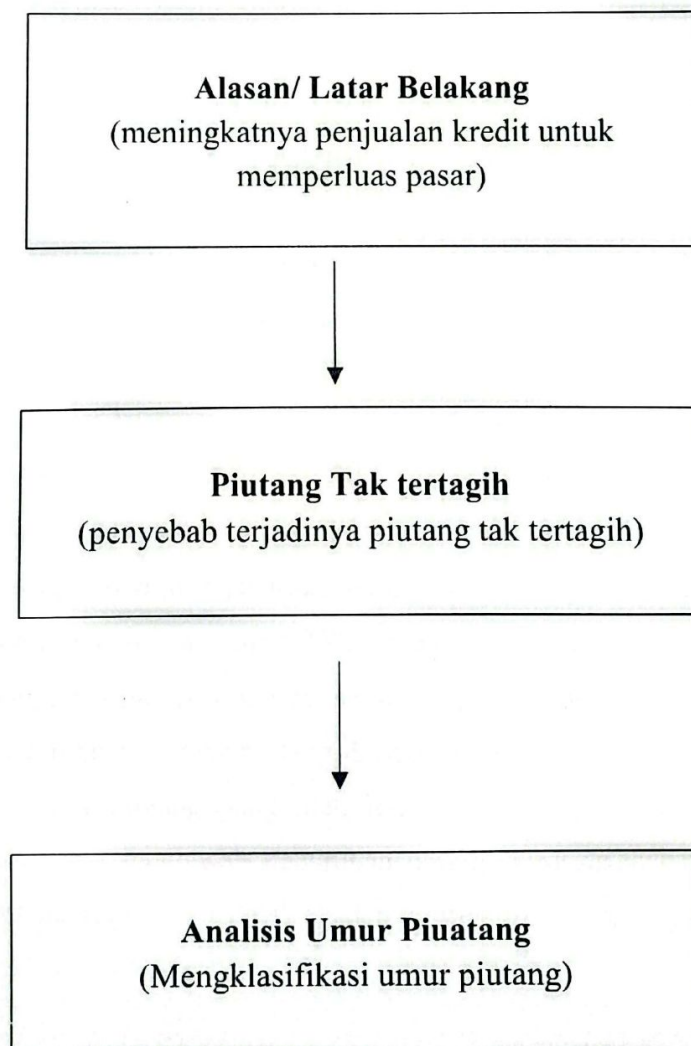
Untuk mengidentifikasi dan mengendalikan risiko tersebut, perusahaan memerlukan suatu metode analisis yang mampu memberikan gambaran objektif mengenai kualitas piutang. Salah satu metode yang umum digunakan adalah analisis umur piutang (accounts receivable aging analysis). Metode ini mengelompokkan piutang berdasarkan

lamanya keterlambatan pembayaran ke dalam beberapa kategori umur, yaitu 0–30 hari, 31–60 hari, 61–90 hari, dan lebih dari 90 hari.

Melalui klasifikasi umur piutang, perusahaan dapat menilai tingkat risiko ketidaktertagihan pada masing-masing kelompok umur piutang. Semakin lama umur piutang, semakin besar pula kemungkinan piutang tersebut tidak tertagih. Oleh karena itu, analisis umur piutang tidak hanya berfungsi sebagai alat pemantauan, tetapi juga sebagai dasar pengambilan keputusan manajerial dalam menetapkan kebijakan kredit, strategi penagihan, serta pembentukan cadangan kerugian piutang.

Berdasarkan pemikiran tersebut, penelitian ini menganalisis piutang tak tertagih PT. AAA Surakarta berdasarkan umur piutang untuk mengetahui pola distribusi piutang, tingkat risiko ketidaktertagihan, serta implikasinya terhadap pengelolaan keuangan perusahaan.

Gambar 2.1 Kerangka Penelitian



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis yang dilakukan mengenai piutang tak tertagih berdasarkan umur piutang di PT. AAA Surakarta, dapat ditarik beberapa kesimpulan penting sebagai berikut:

1. Distribusi Umur Piutang Didominasi oleh Piutang Lancar

Data laporan keuangan tahun 2022 menunjukkan bahwa sebagian besar piutang PT. AAA berada pada kategori umur 0–30 hari dengan nilai sebesar Rp2.256.340.303 atau sekitar 65,2% dari total piutang sebesar Rp3.461.068.649. Kondisi ini menunjukkan bahwa mayoritas pelanggan masih melakukan pembayaran dalam jangka waktu yang wajar sesuai kebijakan kredit perusahaan. Artinya, sistem penagihan dan hubungan bisnis perusahaan pada tahap awal masih berjalan efektif.

2. Risiko Piutang Tak Tertagih Meningkat Seiring Bertambahnya Umur Piutang

Hasil analisis menunjukkan pola yang konsisten, yaitu semakin lama umur piutang, semakin tinggi risiko tidak tertagihnya piutang tersebut. Kategori 0–30 hari memiliki tingkat piutang tak tertagih sebesar 1%, 31–60 hari sebesar 3%, 61–90 hari sebesar 5%, dan lebih dari 90 hari mencapai 25%. Artinya, piutang dengan umur di atas 90 hari merupakan kelompok paling berisiko karena sebagian besar pelanggan dalam kategori ini mengalami kesulitan keuangan atau kehilangan komitmen pembayaran. Kondisi ini menjadi faktor utama yang menyebabkan terjadinya piutang tak tertagih di PT. AAA Surakarta.

3. Penetapan Tenggat Waktu Pembayaran Berdasarkan Pertimbangan Keuangan dan Operasional

Kebijakan penetapan batas waktu pembayaran selama 30 hari dilakukan untuk menjaga stabilitas arus kas dan mendukung kelancaran likuiditas perusahaan. Rentang waktu tersebut juga disesuaikan dengan siklus penerimaan kas pelanggan di sektor usaha yang sama. Pelanggan dengan reputasi baik dapat diberikan waktu tambahan (hingga 60

hari), namun tetap berada dalam pengawasan ketat melalui laporan umur piutang mingguan untuk mencegah keterlambatan yang berlarut.

4. Faktor Utama Penyebab Piutang Tak Tertagih

Berdasarkan hasil wawancara dengan Manajer Keuangan dan Staf Penagihan, dapat disimpulkan bahwa penyebab utama piutang tak tertagih adalah lemahnya kondisi keuangan pelanggan, penurunan aktivitas usaha pelanggan, serta kurangnya ketegasan dalam penagihan awal. Sebagian pelanggan juga menunda pembayaran karena memprioritaskan kewajiban kepada pemasok lain. Selain itu, proses penagihan yang masih manual menyebabkan keterlambatan dalam tindak lanjut terhadap pelanggan yang mulai menunggak.

5. Hubungan antara Umur Piutang dan Kinerja Keuangan Perusahaan

Semakin besar jumlah piutang yang melewati batas jatuh tempo, semakin besar pula dampaknya terhadap likuiditas dan efektivitas modal kerja perusahaan. Piutang tak tertagih sebesar Rp 83.604.367 atau 2,4% dari total piutang tahun 2022 menjadi indikator bahwa PT. AAA perlu memperkuat pengawasan kredit, digitalisasi pelaporan, dan penegakan kebijakan penagihan yang lebih tegas agar tidak menurunkan kinerja keuangan jangka panjang.

B. Saran

Berdasarkan hasil temuan dan kesimpulan penelitian, berikut beberapa rekomendasi strategis yang dapat diterapkan oleh PT. AAA Surakarta untuk meningkatkan efektivitas pengelolaan piutang.

1. Meningkatkan Sistem Pengawasan Piutang Berbasis Digital

Perusahaan disarankan untuk menerapkan sistem digital atau aplikasi keuangan yang mampu menampilkan laporan umur piutang secara real-time dan memberikan pengingat otomatis (*auto-reminder*) kepada pelanggan sebelum jatuh tempo. Digitalisasi ini akan mempercepat proses penagihan, meminimalkan human error, serta meningkatkan pengawasan terhadap pelanggan yang berisiko menunggak.

2. Menerapkan Sistem Penilaian Kelayakan Kredit (*Credit Scoring*)

Sebelum memberikan fasilitas kredit, perusahaan perlu melakukan penilaian kelayakan pelanggan berdasarkan data historis pembayaran, kemampuan finansial, dan reputasi usaha. Analisis kelayakan ini penting untuk mengurangi risiko pemberian kredit kepada pelanggan yang memiliki potensi gagal bayar.

3. Meningkatkan Efektivitas Penagihan dengan Pendekatan Progresif

Proses penagihan perlu dilakukan lebih cepat dan terstruktur, terutama bagi pelanggan yang telah melewati batas waktu 30 hari. Pendekatan persuasif pada tahap awal harus diikuti dengan pendekatan tegas jika pelanggan tetap menunda pembayaran. Koordinasi antara bagian keuangan dan staf lapangan juga harus diperkuat agar proses penagihan berjalan lebih efisien.

4. Memberlakukan Kebijakan Insentif dan Penalti

Untuk mendorong pelanggan membayar tepat waktu, perusahaan dapat memberikan insentif berupa diskon pembayaran dini (*early payment discount*). Sebaliknya, denda keterlambatan (*late payment penalty*) perlu diterapkan kepada pelanggan yang melewati tenggat waktu tanpa alasan yang jelas. Kebijakan ini dapat menumbuhkan disiplin dan tanggung jawab pelanggan terhadap kewajiban finansialnya.

5. Meningkatkan Koordinasi dan Evaluasi Internal

Diperlukan koordinasi yang kuat antara bagian keuangan, penjualan, dan penagihan agar setiap keputusan kredit sejalan dengan kebijakan perusahaan. Evaluasi rutin perlu dilakukan setiap bulan untuk meninjau perkembangan piutang bermasalah dan menentukan strategi penyelesaiannya secara tepat waktu.

6. Peningkatan Kompetensi dan Pelatihan Karyawan

Karyawan bagian keuangan dan penagihan perlu mendapatkan pelatihan teknis dan komunikasi, termasuk strategi negosiasi dengan pelanggan, analisis risiko piutang, serta penggunaan sistem digital penagihan. Dengan peningkatan kompetensi ini, efektivitas kerja meningkat dan kesalahan administrasi dapat ditekan seminimal mungkin.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, S. (2013). *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Edisi Revisi. Jakarta: PT. Rineka Cipta
- Baridwan, Zaki. (2004). *Intermediate Accounting*. Yogyakarta : BPFE.
- Brigham dan Houston. (2010). *Dasar-dasar Manajemen Keuangan Buku 1 (edisi II)*. Jakarta: Salemba Empat.
- Creswell, J. W., & Poth, C. N. (2018). *Qualitative Inquiry and Research Design Choosing Among Five Approaches (4th Edition ed.)*. California: Sage Publishing.
- Febriani & Setiawan. (2021). *Pengaruh Umur Piutang Terhadap Efektivitas Penagihan*
- Flick, U. (2018). *The Sage Handbook of Qualitative Data Collection*. Sage. Sage Publications Ltd.
- Gitman, Lawrence J. (2015). *Principles of Management Finance 12th Edition*. Boston: Pearson Education, Inc.
- Grace Gloria P. Tamp, Inggriani Elim, dan Meily Y.B Kalalo. (2019). *Analisis Piutang Tak Tertagih pada PT BRI Cabang Manado*.
- Guion, L. A., Diehl, D. C., & McDonald, D. (2020). *Triangulation: Establishing the Validity of Qualitative Studies*. EDIS, 2011(8). <https://doi.org/10.32473/edis-fy394-201>
- Harahap, Sofyan Syafri. (2011). *Analisa Kritis Atas Laporan Keuangan*, PT.Raja Grafindo Prasada, Jakarta.
- Hendra & Utami. (2022). *Pengendalian Internal terhadap Piutang Tak Tertagih*.
- Hery. (2021). *Analisis Laporan Keuangan-Integrated And Comprehensive*. Jakarta Pusat: Gramedia Widiasarana Indonesia.
- Hery Alexander, S.E., M.Si. (2022). *Memahami Laporan Keuangan dan Analisisnya*. ISBN: 978-602-1374-75-7, Penerbit Papas Sinar Sinanti, Anggota Ikapi Jakarta.
- Kasmir. (2014). *Analisis Laporan Keuangan*. Edisi 1. Jakarta: PT Raja Garfindo Persada.
- Kasmir.(2021). *Pengantar Manajemen Keuangan (Edisi Kedua)*. Jakarta: Prenadamedia Gorup.
- Kimmel, & Donald E. Kieso. (2019). *Financial Accounting, IFRS Edition, Fourth Edition*. United Stated: John Wiley & Sons, Inc.
- Lincoin, Denzin, (2021), *Metodologi Penelitian Desain Komunikasi Visual*, PT Kanisius, Yogyakarta.

- Meliana, Dian and Wijaya, Lihan Rini Puspo and Dewi, Dian Nirmala. (2019). Analisis Piutang Tak Tertagih Berdasarkan Umur Piutang Pada PT DMN. Karya Ilmiah Mahasiswa.
- Mulyadi. (2016). Sistem Akuntansi, Edisi Keempat, Cetakan Keempat. Jakarta: Salemba Empat.
- Munawir. (2010). Analisis Laporan Keuangan. Kencana Prenada Media Group.
- Nurlia et al. (2019). Analisis Piutang Tak Tertagih dalam Rasio Keuangan.
- Reni Handayani. (2022). Analisis Piutang Tak Tertagih Berdasarkan Umur Piutang.
- Rosdiana, E. (2024). Analisis Kinerja Keuangan pada Mika Hijabs Store di Sukoharjo
- Risnawati & Lailatul. (2022). Efektivitas Pengelolaan Piutang Berdasarkan Umur Piutang.
- Sugiyono. (2019). Metode Penelitian Dan Pengembangan Research Dan Development. Bandung : Alfabeta.
- Sukmawati, S. S., & Hamdani, R. (2024). Analisis Piutang Tak Tertagih Berdasarkan Umur Piutang Pada PT. XYZ. EKOMA : Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi, 3 (6), 263-271. doi:10.56799/ekoma.v3i6.4977
- Sulastri & Dede. (2020). Pengaruh Piutang Tak Tertagih terhadap Laba Perusahaan.
- Wahyudi. (2021). Analisis Umur Piutang Terhadap Pendapatan Perusahaan.