

Analisis Faktor-Faktor Penyebab Piutang Tak Tertagih dan Upaya Penanggulangan serta Penyelesaian Piutang Tak Tertagih

Septiandra Loviriani^{1*}, Lili Syafitri², dan Aris Munandar³

^{1,2,3} Universitas Indo Global Mandiri, Indonesia

Journal of Economics and Management Sciences is licensed under a Creative Commons 4.0 International License.



ARTICLE HISTORY

Received: 03 August 23

Final Revision: 23 August 23

Accepted: 20 September 23

Online Publication: 30 September 23

KEYWORDS

Accounts Receivable, Uncollectible, Countermeasures, Settlements, Rescheduling

KATA KUNCI

Piutang, Tak Tertagih, Penanggulangan, Penyelesaian, Penjadwalan Ulang

CORRESPONDING AUTHOR

andrasepti3@gmail.co.id

DOI

10.37034/jems.v5i4.26

A B S T R A C T

CV. Jakaharta Palembang is a household equipment distributor company which in its business activities sells products, such as: stella, hit, mitu, elephant stamp mouse glue, fogo, proclin, carrera sponge and others. The payment system for purchasing goods at CV. Jakarta Palembang can be done in cash or credit. The sale of a credit system will result in receivables and uncollectible accounts. As for the purpose of this study is to determine the factors that cause uncollectible accounts and efforts to overcome and settle uncollectible accounts at CV. Jakarta, Palembang. The following are the results of research on the factors that cause uncollectible accounts at CV. Jakarta Palembang comes from internal parties and external parties. From internal parties, such as: not yet implementing a payment system in installments or in installments, grouping based on age of receivables and weak collection techniques have not been applied. While external factors, such as: bad character, declining financial conditions and failure of the business they operate. Efforts to deal with uncollectible accounts that have been carried out by CV. Jakaharta Palembang by visiting shops, looking for solutions and writing warning letters. While efforts to settle uncollectible accounts that have been carried out by CV. Jakaharta Palembang by rescheduling and reconditioning. For future research it is suggested to be able to reduce uncollectible accounts above 3% on CV. Jakaharta Palembang, can be done by implementing payment in installments, employing a debcollector and giving a discount to pay off the receivables.

A B S T R A K

CV. Jakaharta Palembang merupakan perusahaan distributor perlengkapan rumah tangga yang dalam kegiatan usahanya melakukan penjualan produk, seperti : stella, hit, mitu, lem tikus cap gajah, fogo, proclin, carrera spon dan lain-lain. Sistem pembayaran pembelian barang pada CV. Jakaharta Palembang dapat dilakukan secara tunai maupun kredit. Adanya penjualan sistem kredit maka menimbulkan piutang maupun piutang tak tertagih. adapun tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor-faktor penyebab piutang tak tertagih dan upaya penanggulangan serta penyelesaian piutang tak tertagih pada CV. Jakaharta Palembang. Berikut hasil penelitian faktor-faktor penyebab piutang tak tertagih di CV. Jakaharta Palembang berasal dari pihak internal dan pihak eksternal. Dari pihak internal, seperti : belum menerapkan sistem pembayaran di cicil atau di angsur, belum diberlakukan pengelompokkan berdasarkan umur piutang dan lemahnya teknik penagihan. Sedangkan faktor eksternal, seperti : watak buruk, menurun kondisi keuangan dan kegagalan usaha yang mereka operasikan. Upaya penanggulangan piutang tak tertagih yang telah dilakukan oleh pihak CV. Jakaharta Palembang dengan cara mendatangi toko, mencari solusi dan membuat surat teguran. Sedangkan upaya penyelesaian piutang tak tertagih yang telah dilakukan oleh pihak CV. Jakaharta Palembang dengan cara Rescheduling dan Reconditioning. Untuk penelitian dimasa yang akan datang disarankan agar dapat mengurangi piutang tak tertagih diatas 3% pada CV. Jakaharta Palembang, dapat dilakukan dengan cara menerapkan pembayaran secara di cicil / di angsur, memperkerjakan debcollector dan memberikan discount yang hendak melunasi piutangnya.

1. Pendahuluan

Pada era saat ini banyak perusahaan yang baru memulai bisnisnya hampir di setiap tahun terutama di Indonesia. Maka dari itu persaingan bisnis semakin ketat sehingga perusahaan harus meningkatkan pendapatan dan penjualannya untuk mendapatkan keuntungan. Walaupun persaingan bisnis semakin ketat

perusahaan tetap memberikan pelayanan yang terbaik terhadap pelanggan untuk mempertahankan usahanya [1]. Di dalam perusahaan terdapat dua cara penjualan yaitu, penjualan secara kredit dan penjualan secara tunai [2]. Penjualan merupakan aktivitas perusahaan dalam menjual barang untuk mendapatkan keuntungan sebagai mempertahankan usahanya dan sebagai

perputaran modal [3]. Sekarang ini perusahaan melakukan strategi peningkatan pendapatan dan penjualannya secara kredit karena strategi tersebut yang cocok di kalangan pelanggan. Perusahaan memberikan penjualan secara kredit kepada pelanggan sehingga mengakibatkan timbulnya piutang tertagih dan piutang tak tertagih [4], [5].

Piutang adalah suatu tagihan yang terjadi antara perusahaan dengan pihak lain yang di dalamnya terdapat transaksi penjualan secara kredit [6]. Biasanya piutang yang dapat ditagih pada pelanggan dalam jangka waktu 30 hari sampai 60 hari [7]. Apabila dalam jangka waktu tersebut pelanggan tidak melunasi piutangnya maka perusahaan mempunyai tagihan, sehingga perusahaan tidak langsung menerima piutang itu sebagai kas. Dapat mengakibatkan terhambatnya perputaran arus kas yang mempengaruhi efektivitas pada perusahaan. Dampak lain dari piutang ini adalah menyebabkan munculnya piutang tak tertagih [8], [9].

Piutang tak tertagih adalah resiko bagi perusahaan penjualan yang diberikan secara kredit kepada pelanggan untuk kelangsungan hidup perusahaan [10]. Jika perusahaan mengalami adanya piutang tak tertagih meskipun perusahaan sudah meneliti secara detail pelanggan dan perusahaan tidak mengharapkan adanya kejadian tersebut. Oleh sebab itu, perusahaan membuat daftar piutang berdasarkan umurnya untuk memudahkan perhitungan piutang yang beredar kemudian menghitung cadangan kerugian piutang yang akan dibebankan pada akhir periode untuk kemungkinan piutang tak tertagih [11], [12].

Adapun faktor-faktor yang menyebabkan piutang tak tertagih terdiri dari faktor intern dan faktor ekstem [13]. Faktor intern artinya dalam melakukan analisisnya, pihak analisis kurang ahli atau mungkin salah dalam melakukan perhitungan, dapat juga terjadi

akibat kolusi dari pihak analisis kredit dengan pihak kreditur sehingga dalam analisisnya dilakukan secara subjektif dan akal-akalan [14]. Sedangkan faktor ekstem berasal dari pelanggan yang dilakukan akibat unsur kesengajaan seperti menunda pembayaran hutangnya atau bermaksud tidak membayar kewajibannya dan unsur tidak kesengajaan seperti, pelanggan memiliki kemampuan untuk membayar, tetapi tidak mampu dikarenakan terkena musibah [15].

CV. Jakaharta Palembang merupakan perusahaan distributor perlengkapan rumah tangga yang dalam kegiatan usahanya melakukan penjualan pembayaran secara tunai dan kredit pada saat pembelian barang. CV. Jakaharta menjualkan produk, seperti : stella, hit, mitu, lem tikus cap gajah, fogo, proclin, carrera spon dan lain-lain. Dengan adanya penjualan barang secara kredit, maka CV. Jakaharta Palembang memiliki jumlah piutang telah jatuh tempo yang dapat mengakibatkan munculnya piutang tak tertagih pada setiap tahunnya.

Di CV. Jakaharta Palembang terdapat dua cara penjualan yaitu, penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit untuk memberikan kemudahan kepada pelanggan dalam penjualan barang dan membuat perusahaan memperoleh pelanggan lebih banyak. Namun, hal tersebut tidaklah membuat semua pelanggan untuk konsekuen dalam melakukan pembayaran piutangnya pada tepat waktu yang telah disepakati. Sehingga perusahaan mengalami terganggunya kelancaran arus kas dan perputaran modal akibat kehilangan kesempatan merebut pasar yang lebih luas [16], [17]

Untuk melihat lebih jelas kondisi besamya jumlah piutang tak tertagih pada CV. Jakaharta Palembang, berikut disajikan data pendukungnya pada Tabel 1.

Tabel 1. Piutang Tak Tertagih Tahun 2019 - 2021

Tahun	Piutang (Rp)	Piutang Tak Tertagih (Rp)	Persen (%)	Keterangan
2019	100.152.035	38.250.225	38,1	Besar
2020	125.883.075	42.501.962	32,6	Besar
2021	158.349.108	51.750.693	33,7	Besar

Pada tabel diatas CV. Jakaharta Palembang memiliki permasalahan pada piutang usaha. Kondisi piutang tak tertagih pada CV. Jakaharta Palembang pada tahun 2019-2021 ini dikategorikan cukup besar karena melebihi dari 3% yang melebihi ketentuan perusahaan mengenai persentase piutang tak tertagih. Sehingga tidak ada pengendalian piutang tak tertagih pada CV. Jakaharta Palembang, untuk itu kita harus menurunkan rasio piutang tak tertagih dibawah 3% dengan cara klasifikasi umur piutang. Sehingga CV. Jakaharta Palembang mengalami piutang tak tertagih yang cukup besar disetiap tahunnya.

Kendala dari piutang tak tertagih yang ditemukan di lapangan adalah pelanggan sengaja tidak membayar,

pelanggan tutup usaha dan pindah rumah padahal masih ada tunggakan piutang telah jatuh tempo yang belum terselesaikan. Kendala seperti ini yang bisa menyebabkan kerugian pada CV. Jakaharta Palembang. Selain menyebabkan kerugian bisa juga menghambat kelancaran arus kas dan terganggunya perputaran modal. Maka teknik yang dilakukan untuk tidak terjadinya piutang tak tertagih, seperti : mengingatkan tanggal jatuh tempo pembayaran melalui whatsapp atau sms, mengirim surat, penagihan via telepon, mendatangi langsung ke toko tersebut, hingga menunda pemesanan barang untuk periode selanjutnya.

2. Metodologi Penelitian

Teori yang digunakan dalam penelitian ini adalah agency teory yaitu menjelaskan hubungan antara agent (manajemen perusahaan) dan principal (pemegang saham) yang terkait kontrak dan menggunakan metode kualitatif [18]. Data yang diperlukan dalam penelitian ini adalah data sekunder, yaitu tahap wawancara yang dilakukan secara langsung dengan tanya jawab secara lisan kepada bagian administrasi terkait dengan bagian piutang dan tahap dokumentasi sebagai pelengkap dari tahap wawancara untuk pengumpulan data berupa dokumen [19], [20]. Penelitian ini dilaksanakan sejak tanggal dikeluarkannya izin penelitian dalam kurun waktu kurang lebih lima bulan, dua bulan

pengumpulan data dan tiga bulan pengolahan data yang meliputi penyajian dalam bentuk skripsi dan proses bimbingan berlangsung.

3. Hasil dan Pembahasan

3.1. Piutang Tak Tertagih pada CV. Jakaharta Palembang

Berdasarkan data piutang pada CV. Jakaharta Palembang untuk mengetahui tanggal jatuh tempo yang akan diklasifikasikan berdasarkan umur piutang. Berikut adalah posisi piutang usaha berdasarkan umur piutang pada CV. Jakaharta Palembang disajikan pada Tabel 2.

Tabel 2. Persentase Estimasi Piutang Tidak Tertagih Tahun 2019 - 2021

Umur Piutang (Hari)	Jumlah (Rp)	Estimasi Tidak Tertagih (%)	Estimasi Tidak Tertagih (Rp)
91 - 180	11.239.647	30	3.371.894
181 - 365	27.010.578	50	13.505.289
≥ 365	94.252.655	80	75.402.307
Total			92.279.307

Hasil perhitungan pada Tabel 2 tersebut menunjukkan untuk kelompok umur 91 – 180 hari presentasi estimasi tidak tertagih sebesar 30% dari piutang perusahaan berjumlah Rp. 3.371.894, kelompok umur 181 – 365 hari presentasi estimasi tidak tertagih sebesar 50% dari piutang perusahaan berjumlah Rp. 13.505.289, dan kelompok umur ≥ 365 hari presentasi estimasi tidak tertagih sebesar 80% dari piutang perusahaan berjumlah Rp. 75.402.124.

Pencatatan yang akan dilakukan oleh peneliti dengan beban kerugian piutang dengan umur piutang 91 - 365 hari yaitu peneliti menggunakan metode penyisihan piutang sedangkan pada umur piutang ≥ 365 tahun (selama ≥ 2 tahun) peneliti menggunakan metode penghapusan langsung, berdasarkan pencatatan jurnal tersebut di atas disajikan pada Tabel 3.

Tabel 3. Jurnal Penyisihan Piutang Tak Tertagih pada Umur Piutang 91 – 365 Hari

Keterangan	Debit (Rp)	Kredit (Rp)
Beban Piutang Tak Tertagih	16.877.183	
Penyisihan Piutang Tak Tertagih		16.877.183

Dari Tabel 3. Beban Piutang Tak Tertagih berada di Debit sebesar Rp. 16.877.183. sedangkan Penyisihan Piutang Tak Tertagih berada di Kredit sebesar Rp. 16.877.183 disajikan pada Tabel 4.

Tabel 4. Jurnal Penghapusan Piutang Tak Tertagih pada Umur Piutang ≥ 365 Hari

Keterangan	Debit (Rp)	Kredit (Rp)
Penyisihan Piutang Tak Tertagih	75.402.124	
Piutang		75.402.124

Dari Tabel 4. Penyisihan Piutang Tak Tertagih berada di Debit sebesar Rp. 75.402.124. sedangkan Piutang berada di Kredit sebesar Rp. 75.402.124.

3.2. Faktor - faktor Penyebab Piutang Tak Tertagih pada CV. Jakaharta Palembang Secara Internal

Faktor - faktor penyebab piutang tak tertagih secara internal pada CV. Jakaharta Palembang adalah kurang dalam menyeleksi pelanggan secara 5C (character, capacity, capital, collateral dan condition), lemahnya teknik penagihan karena hanya memberlakukan sales, belum memberlakukan pembayaran secara di cicil atau di angsur, belum memberlakukan pengelompokkan berdasarkan umur piutang dan belum memberlakukan jaminan dari pelanggan.

3.3. Faktor - faktor Penyebab Piutang Tak Tertagih pada CV. Jakaharta Palembang Secara Eksternal

Faktor – faktor penyebab piutang tak tertagih secara eksternal pada CV. Jakaharta Palembang adalah watak buruk dari pelanggan seperti : (marah apabila ditagih, menghindar apabila didatangi, pelanggan tidak menepati janji), penurunan keuangan pelanggan dikarenakan biaya hidup terus meningkat sedangkan usaha yang sedang dijalani tidak mengalami perkembangan, kegagalan usaha pelanggan yang disebabkan oleh pelanggan yang tidak menerapkan pengelolaan keuangan seperti : (pencatatan keluar masuk kas, strategi-strategi pengembangan bisnis) dan lost contact dengan pelanggan.

3.4. Upaya Penanggulangan Piutang Tak Tertagih pada CV. Jakaharta Palembang

Upaya penanggulangan piutang tak tertagih pada CV. Jakaharta Palembang adalah mendatangi toko pelanggan untuk memberikan konfirmasi bahwa piutang tersebut telah jatuh tempo, mencari solusi antara pelanggan dengan perusahaan dengan cara memberikan pengunduran tanggal pembayaran yang

telah disepakati dan memberikan surat teguran agar segera dapat melunasi piutangnya. .

3.5. Upaya Penyelesaian Piutang Tak Tertagih pada CV. Jakaharta Palembang

Upaya penyelesaian piutang tak tertagih pada CV. Jakaharta Palembang adalah rescheduling dengan cara melakukan perubahan tanggal penagihan perjanjian piutang dengan jadwal pembayaran kembali dan reconditioning dengan cara perusahaan tidak akan memberikan tambahan kredit atau tambahan orderan barang sebelum pelanggan melunasi piutangnya.

4. Kesimpulan

Kesimpulan dari penelitian hal yang menyebabkan besarnya piutang tak tertagih pada CV. Jakaharta Palembang adalah tidak menganalisis 5C (character, condition, capital, collateral dan capacity), tidak menerapkan uang panjer ataupun pembayaran secara di cicil, tidak memberlakukan debcollector serta tidak ada tindak tegas terhadap pelanggan. Dalam faktor tersebut sangat berpengaruh besar pada terjadinya piutang tak tertagih.

Daftar Rujukan

[1] Putra, I. S. (2020). Analisis Akuntansi Piutang Usaha Terhadap Laporan Keuangan CV. Linggar Perdana Banjarmasin. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Bisnis*, 6(2), 210–217. <https://doi.org/10.35972/jieb.v6i2.348>

[2] Nursyahriana, A., Hadjat, M., & Tricahyadinata, I. (2017). Analisis Faktor Penyebab Terjadinya Kredit Macet. *FORUM EKONOMI*, 19(1), 1. <https://doi.org/10.29264/jfor.v19i1.2109>

[3] Unsulbar, A. J., Purwati, W., & Dahlia, D. (2018). Pengaruh Faktor Eksternal terhadap Piutang Tak Tertagih pada Koperasi Guru Rambate Rata (KGRR) Tinambung Kabupaten Polewali Mandar. *Journal of Economic, Public, and Accounting (JEPA)*, 1(1), 1–14. <https://doi.org/10.31605/jepa.v1i1.204>

[4] Aznedra, A., & Putra, R. E. (2020). Analisis Pengendalian Piutang Tak Tertagih Berdasarkan Umur Piutang Terhadap Kinerja Laporan Keuangan Pada PT. Bestindo Persada. *Measurement Jurnal Akuntansi*, 14(2), 35–44. <https://doi.org/10.33373/mja.v14i2.2875>

[5] Damayanti, SE., M.Si., E., & Putri, C. D. (2020). Analisis Piutang Tidak Tertagih Dan Utang Tidak Terbayar Terhadap Arus Kas Operasional Pada CV Cipta Karya Harmony. *Jurnal Akuntansi Dan Bisnis Krisnadwipayana*, 7(1). <https://doi.org/10.35137/jabk.v7i1.377>

[6] Agustin, A. (2019). Analisis Pengendalian Piutang Terhadap Penagihan Piutang Arus Kas PT.Cowell Development Tbk. *Jurnal Bina Akuntansi*, 6(2), 42–65. <https://doi.org/10.52859/jba.v6i2.61>

[7] Rachman, R. (2019). Analisa Pengendalian Piutang Terhadap Resiko Piutang Tak tertagih Pada PT. Enseval Putera Megatrading Tbk Cabang Bogor. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Kesatuan*, 7(3), 343–350. <https://doi.org/10.37641/jiakes.v7i3.277>

[8] Tampi, G. G., Elim, I., & Kalalo, M. Y. B. (2019). Analisis Piutang Tak Tertagih Dan Dampaknya Terhadap Laporan Keuangan Pada Pt Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk Cabang Manado. *Going Concern : Jurnal Riset Akuntansi*, 14(2). <https://doi.org/10.32400/gc.14.2.25270.2019>.

[9] Logor, R. J., Sabijono, H., & Alexander, S. W. (2020). Evaluasi Perlakuan Akuntansi Atas Piutang Tak Tertagih Pada Pt. Angkasa Pura I (Persero) Cabang Manado. *Going Concern : Jurnal Riset Akuntansi*, 15(3), 521. <https://doi.org/10.32400/gc.15.3.30175.2020>

[10] Kiay Demak, Y., Tinangon, J. J., & Mawikere, L. (2018). Analisis Piutang Tak Tertagih Berdasarkan Umur Piutang Pada Pt. Air Manado. *Going Concern : Jurnal Riset Akuntansi*, 14(1). <https://doi.org/10.32400/gc.13.04.21151.2018>

[11] Ermawijaya, M. (2020). Dampak Penerapan Metode Penghapusan Piutang Tak Tertagih Terhadap Pendapatan Rumah Sakit Umum Daerah (Rsud) Sekayu Kabupaten Musi Banyuasin. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Rahmaniyah*, 3(1), 50. <https://doi.org/10.51877/jiar.v3i1.93>

[12] Ningsih, P. T. S., & Nurcahya, N. (2020). Pengaruh Pertumbuhan Pendapatan Usaha, Perputaran Piutang dan Perputaran Persediaan Terhadap Peningkatan Laba Bersih PT. Mayora Indah Tbk. *Ilmu Ekonomi Manajemen Dan Akuntansi*, 1(1), 71–81. <https://doi.org/10.37012/ileka.v1i1.298>

[13] Amri, M. K., & Hendarsyah, D. (2017). Analisis Sistem Pengendalian Piutang Terhadap Piutang Tak Tertagih Pada Koperasi Swamitra Wahana Putra Bengkalis. *JAS (Jurnal Akuntansi Syariah)*, 1(1), 187–206. <https://doi.org/10.46367/jas.v1i1.105>

[14] Yusmalina, Novita Sari, S., Haqiqi, F., & Tambunan, V. (2020). Analisis Pengaruh Piutang Dan Penjualan Kredit Terhadap Profitabilitas Perusahaan Tahun 2016-2018 (Studi Kasus CV Davin Jaya Karimun). *Jurnal Cafeteria*, 1(2), 13–22. <https://doi.org/10.51742/akuntansi.v1i2.144>

[15] Maya, A., & Dewi, K. (2020). Analisis Pengendalian Internal Piutang Usaha Dalam Meminimalisir Piutang Tidak Tertagih. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Kesatuan*, 8(2), 117–126. <https://doi.org/10.37641/jiakes.v8i2.370>

[16] Putri, V. A. G. (2018). Penyelesaian Piutang Negara Pada Perusahaan BUMN: Sebuah Peran Penting Kementerian Keuangan Republik Indonesia. *Jurnal Administrasi Bisnis Terapan*, 1(1). <https://doi.org/10.7454/jabt.v1i1.29>

[17] Rompas, R. R., Elim, I., & Suwetja, I. G. (2018). Analisis Pengelolaan Piutang Dan Kerugian Piutang Tak Tertagih Pada Pt. Bank Rakyat Indonesia Cabang. *Going Concern : Jurnal Riset Akuntansi*, 13(04). <https://doi.org/10.32400/gc.13.03.20172.2018>

[18] Tambunan, B. H. (2021). Analisis Faktor-Faktor Penyebab Piutang Tak Tertagih Pada Pt. Bank Perkreditan Rakyat Nusantara Bona Pasogit 20 Deli Tua. *Journal of Economics and Business*, 2(2), 65–74. <https://doi.org/10.36655/jeb.v2i2.562>

[19] Ulma, F. D., Fadjar, M. M., & Kartini, T. (2020). Analisis Faktor Internal Penyebab Terjadinya Piutang Tak Tertagih. *Jurnal Proaksi*, 7(2), 151–161. <https://doi.org/10.32534/jpk.v7i2.1280>

[20] Retnosari & Nilasari, A. P. (2021). Sistem Informasi Pengendalian Piutang Tak Tertagih pada PT Hisheng Luggage Accessory. *J. Akunt. Dan Ekon.*, 6(1), 37–55. doi: 10.29407/jae.v6i1.14136.