EKOMA : Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi
Vol.3, No.6, September 2024

Analisis Piutang Tak Tertagih Berdasarkan Umur Piutang Pada PT. XYZ

Syahwa Saskia Sukmawati[1*], Rizki Hamdani[2]
[1,2]Universitas Islam Indonesia
E-mail: syahwasaskia@gmail.com[1*], rizki.hamdani@uii.ac.id[2]

Article History:
Received: 01 Agustus 2024
Revised: 16 Agustus 2024
Accepted: 19 Agustus 2024

Keywords: *Piutang, Piutang Tak Tertagih, Umur Piutang*

Abstract: *Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apa saja penyebab terjadinya piutang tak tertagih oleh pelanggan kemudian mengetahui strategi yang di terapkan dalam menangani piutang yang tidak dapat tertagih, serta mengetahui apakah pada PT. XYZ metode analisis piutang tak tertagih berlandaskan umur piutang telah di terapkan secara optimal. Penelitian ini mempergunakan metode deskriptif kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara dan pengumpulan dokumentasi perusahaan. Temuan penelitian ini menunjukan terdapat dua faktor penyebab yang pertama faktor internal seperti kebiasaan dan budaya, kesadaran pelanggan dan kondisi ekonomi. Kedua faktor eksternal dimana kurangnya penekanan dari pihak manajemen PT kepada vendor dan pihak ketiga yang telah menandatangani kontrak. Kemudian PT. XYZ telah menerapkan strategi khusus dan sudah menunjukkan keberhasilan. Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dengan Supervisor Pemasaran dan Pelayanan Masyarakat, strategi yang digunakan dapat dikatakan berhasil karena jumlah piutang tak tertagih berkurang setiap tahunnya. Dalam optimalisasinya PT.XYZ biasanya mengelompokan piutang tak tertagih bedasarkan umur piutang di beberapa kategori. Kemudian temuan dari penentuan skedul umur piutang dilanjut dengan menentukan estimasi piutang tak tertagih dengan mempergunakan presentasi yang selaras dengan nilai pada umur piutang. Hasil dari perhitungan nilai estimasi menunjukan bahwa pada PT.XYZ mengalami kenaikan dikarenakan ada beberapa pelanggan yang menunggak dengan nominal yang besar sehingga mempengaruhi jumlah perhitungan estimasi piutang tak tertagih.*

PENDAHULUAN

Saat ini, di era globalisasi pesatnya pertumbuhan ekonomi di Indonesia membuat setiap perusahaan harus berusaha lebih giat dan tekun dalam berkerja guna meningkatkan kinerja

perusahaan serta mengembangkan kualitas perusahaan agar dapat bersaing dalam memenuhi tujuan yang hendak dicapai perusahaan. Demi terwujudnya tujuan tersebut pihak perusahaan akan rela melakukan beragam bentuk strategi untuk bias meningkatkan pendapat dari hasil penjualannya. Satu diantaranya dengan melakukan penjualan secara kredit dikarenakan dapat memaksimalkan laba perusahaan. Tak hanya itu kebutuhan perusahaan dalam aspek ekonominya juga harus tercukupi, baik pada pihak internal maupun eksternal. Selain itu ketercapaian tujuan perusahaan dapat dilihat dari jumlah keuntungan yang diperoleh perusahaan tersebut.

Perusahaan yang melakukan penjualan secara kredit akan memunculkan dampak piutang bagi para kreditur dan hutang bagi pihak debitur sehingga memerlukan pengelolaan internal yang berkualitas sebagai contoh yaitu piutang usaha wajib dikelola dengan semaksimal mungkin dengan tujuan untuk mengawasi aktivitas penjualan perusahaan. Piutang dapat dikelompokkan atas 2 jenis yakni piutang lancar serta tidak lancar (Kieso et al., 2013). Piutang usaha merupakan piutang yang biasanya muncul sebab terjadinya penjualan barang, penyediaan layanan jasa, dan penyediaan pinjaman dana secara kredit. Sehingga menciptakan hubungan antara pihak yang berhutang dan pihak yang terhutangkan (Cahyarini, 2015). Pada dasarnya piutang dapat dikelompokkan menjadi tiga jenis diantaranya piutang dagang, piutang dagang, dan piutang wesel (Martani, 2012). Manajemen piutang yang efisien menjadi kunci penting untuk memastikan bahwa perusahaan dapat menjaga likuiditasnya, mengoptimalkan pendapatan, serta meminimalkan resiko terkait dengan penjualan secara kredit. Oleh karena itu perusahaan perlu memahami betul dampak dan implikasi dari penjualan secara kredit, serta memiliki strategi yang solid dalam mengelola piutang usaha mereka agar dapat mencapai tujuan dan dapat bersaing di lingkungan bisnis yang semakin kompetitif.

Menurut (Soemarso, 2005), piutang ialah hak untuk menagih pembayaran dari pihak lain, baik berupa barang, maupun jasa. Adanya piutang tersebut mengakibatkan munculnya piutang ragu-ragu, yang mungkin dapat ditagih atau bahkan tidak dapat ditagih. Hal ini berdampak negatif. Piutang tak tertagih dapat muncul ketika konsumen tidak dapat memenuhi hutangnya kepada perusahaan. Penurunan penjualan akibat melemahnya ekonomi atau kebangkrutan konsumen dapat menjadi penyebabnya (Aznedra & Putra, 2020). Dalam laporan laba rugi piutang tak tertagih ialah aktiva lancar, piutang ini biasanya memiliki efek bagi perusahaan, karena dapat memperlambat perputaran kas yang pada gilirannya akan mempengaruhi seberapa baik arus kas perusahaan (Manurung, 2018). Kredit bermasalah atau piutang tak tertagih dapat disebabkan faktor internal dan eksternal (Ismail, 2011). Ada 2 metode penghapusan piutang tak tertagih yakni metode penghapusan langsung serta pencadangan (Hery, 2015). Tak hanya itu proses pencatatan piutang merupakan proses penting dalam perusahaan. Penerimaan piutang yang baik akan melancarkan arus kas perusahaan, sehingga biaya operasional dapat terpenuhi. Pencatatan piutang yang akurat dan tepat waktu dapat memberi informasi yang berguna bagi perusahaan, seperti riwayat piutang, tanggal jatuh tempo, penyebab keterlambatan pembayaran, klasifikasi piutang, dan rasio piutang. Pencatatan piutang yang efektif dapat dicapai dengan menggunakan system informasi akuntansi piutang (Mustika et al., 2022).

Untuk mengetahui tenggat waktu pembayaran piutang diperlukan analisis piutang menggunakan pendekatan yang berlandaskan pada umur piutang. Menurut (Indriyono, 2010), Analisis umur piutang adalah laporan yang mengelompokkan piutang selama periode waktu tertentu untuk menentukan posisi piutang tersebut. Klasifikasi ini memungkinkan manajemen perusahaan untuk membuat keputusan kebijakan keuangan yang tepat. Salah satu pendekatan untuk menentukan penyisihan piutang ragu-ragu adalah dengan menggunakan persentase yang bervariasi untuk populasi piutang. Melalui penerapan analisis piutang berdasarkan umur piutang, perusahaan dapat menentukan estimasi laba yang akan diperoleh dari pembayaran piutang yang

telah dibayarkan oleh pelanggan di masa sekarang dan masa mendatang, atau dari kegagalan memperoleh hak pembayaran piutang. Untuk mengevaluasi umur piutang, nama vendor dan tanggal jatuh tempo harus diubah agar sesuai dengan daftar umur piutang (Mustofah & Cahyadi, 2022). Biasanya setiap perusahaan memiliki presentase yang berbeda berdasarkan dengan kategori umur piutang.

Pencatatan piutang wajib diawasi dan diamati dengan baik terutama bagi perusahaan yang menerapkan penjualan secara kredit. Kendala yang dihadapi perusahaan ada pada perputaran piutang yang menimbulkan sumber dana yang masuk terhambat (Roslinda & Nurlaila, 2022). Sehingga resiko yang ditimbulkan dari penjualan secara kredit itu sangatlah tinggi apabila pencatatan piutang tidak dilaksanakan dengan baik dan benar maka akan menciptakan kerugian atas penjualan secara kredit. Pihak perusahaan perlu memperhatikan apa saja aspek yang dapat mengakibatkan terjadinya piutang tak tertagih, karena jika tidak di perhatikan dengan baik akan berdampak pada laba jangka panjang perusahaan.

Sebagai Penyedia listrik PT. PT. XYZ (Persero) memiliki peran strategis dalam memenuhi kebutuhan energi listrik untuk masyarakat. Memiliki kewajiban untuk menjaga kelancaran operasional dan penyediaan listrik yang andal. Dalam operasinya PT. XYZ sering kali menghadapi masalah piutang yang tak tertagih yang dapat mempengaruhi likuiditas keuangan. Tantangan ini semakin kompleks karena piutang yang belum tertagih memiliki beragam usia tunggakan. Berikut jumlah tunggakan pelanggan yang ada di PT. XYZ :

Tabel 1. Jumlah Tunggakan PT. XYZ

Tahun	Jumlah Pelanggan Menunggak	Total Piutang
2020	275.122	513.742.236.941
2021	269.797	595.644.540.805
2022	264.894	611.800.506.264
2023	258.686	652.396.774.618

Sumber : PT. XYZ tahun 2023

Berdasarkan tabel 1, diketahui bahwasanya jumlah tunggakan pelanggan tertinggi terjadi di 2020 dengan jumlah pelanggan menunggak sebanyak 275.122. Namun jika diperhatikan kembali jumlah total piutang pada tahun 2020 tidak sebanyak tahun 2023 sedangkan jumlah pelanggan yang menunggak tak sebanyak yang terjadi pada tahun 2020 itu dikarenakan pada tahun 2023 terdapat tambahan jumlah pelanggan menunggak dengan nominal tinggi sehingga menyebabkan total piutang yang dihasilkan lebih besar di banding tahun 2020.

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang dipergunakan peneliti yakni kualitatif. Metode penelitian kualitatif ialah metode penelitian yang mengacu pada filsafat postpositivisme, biasanya dipergunakan guna melakukan penelitian pada kondisi obyek yang alamiah. Menggunakan metode pengumpulan data secara gabungan. Hasil yang di peroleh dari penelitian ini lebih menekan makna dari pada generalisasi (Sugiyono, 2013).

Sumber dan data penelitian

Sumber dan data yang digunakan oleh peneliti diperoleh langsung dari PT. XYZ.

1. Sumber Data Primer

Berdasar pada (Hardani et al., 2022), data primer di sebuah penelitian didapatkan langsung dari sumbernya biasanya peneliti harus melaksanakan observasi, wawancara, ataupun menyebar kuisioner. Maka dalam penelitian ini sumber data primer ini didapat langsung dari PT. XYZ, sumber data ini sudah dipastikan ke akuratannya.

2. Sumber Data Sekunder
   Berdasar pada (Hardani et al., 2022), data sekunder biasanya didapatkan secara tidak langsung yang berasal dari karyawan perusahaan, laporan perusahaan. Dalam peneltian ini sumber data yang digunakan berupa dokumen-dokumen, web perusahaan, ataupun bahan tertulis yang berasal dari PT. XYZ.

Teknik Pengumpulan Data

Pada penelitian ini, peneliti mempergunakan dua teknik pengumpulan data yakni:

1. Wawancara
   Wawancara digunakan sebagai metode pengumpulan data oleh peneliti untuk mengetahui permasalahan yang akan diteliti, sebagaimana yang dijelaskan (Sugiyono, 2013). Wawancara merupakan metode pengumpulan data yang lebih disukai apabila jumlah responden terbatas, karena peneliti biasanya ingin memperoleh pemahaman yang lebih komprehensif dari responden. Maka dari itu peneliti melakukan wawancara pada karyawan PT. XYZ.
2. Pengumpulan Dokumentasi Perusahaan
   Menurut (Hikmawati, 2020), dokumentasi merupakan suatu catatan peristiwa terdahulu. Biasanya dokumentasi berupa gambar, tulisan, atau karya monumental dari seseorang. Dalam metode ini peneliti menggunakan guna mengumpulkan data sehingga nantinya menghasilkan catatan penting tentang masalah yang ingin diteliti serta mengevaluasi laporan dan dokumen-dokumen mengenai data piuatang di PT. XYZ.

Teknik Analisis Data

Teknik analisa data yang dipergunakan peneliti ini yaitu mempergunakan metode pendekatan analisis interaktif, untuk menganalisis data yang telah di kumpulkan. Teknik ini dilaksanakan secara bersamaan dengan proses pengumpulan data, baik saat peneliti sedang berada di lapangan maupun saat peneliti sudah dalam keadaan kembali dari lapangan. Dalam proses pengumpulan data ini peneliti menggunakan dokumentasi deskriptif, hasil wawancara, dan observasi untuk mendapatkan catatan secara visual, auditif, langsung, dan juga reflektif yang mengandung kesan tentang data yang telah dikumpulkan. Setelah itu, data yang sudah relavan ditemukan dan disajikan untuk menggabungkan informasi guna memberikan gambaran umum mengenai situasi yang terjadi dan terakhir di tutup oleh penarikan simpulan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penyebab

Proses pengelolaan piutang yang terdapat pada PT. XYZ biasanya diindentifikasikan setelah selesai dilakukannya proses billing. Sebelum dilakukannya proses billing tersebut dapat terlihat beberapa pelanggan yang telah membayar piutang lancar tersebut pada satu bulan yang telah ditentukan dan ada beberapa pelanggan yang langsung melompat ke dua bulan. Yang nantinya akan dijadikan target utama untuk dilakukannya penagihan dan bahkan bisa dilakukannya pemutusan dibulan berikutnya.

Piutang timbul dikarenakan ada transaksi penjualan yang dilakukan secara kredit. Piutang usaha yang sudah jatuh tempo ataupun gagalnya pelanggan melakukan pembayaran

menyebabkan terjadinya piutang tak tertagih. Berdasarkan observasi dan hasil wawancara pada PT. XYZ. Berikut beberapa faktor yang menyebabkan terjadinya piutang tersebut, terdapat dua faktor diantaranya :

1. Faktor Eksternal :
    a) Kebiasaan dan budaya, Penggunaan uang untuk merayakan hari besar Nasional dan kebutuhan incidental yang mendesak, sehingga tagihan listrik tertunda.
    b) Kesadaran pelanggan, Kurangnya kesadaran dan tanggung jawab untuk membayar tagihan tepat waktu.
    c) Kondisi ekonomi, Kemungkinan kesulitan ekonomi yang dihadapi pelanggan, sehingga tidak mampu membayar tagihan.
2. Faktor Internal :
    a) Kurang optimalnya penekanan kepada vendor/pihak ketiga: Manajemen PT. XYZ kurang tegas dalam memastikan vendor/pihak ketiga yang bekerja sama dengan PT. XYZ melakukan penagihan dengan maksimal.
    b) Kurangnya edukasi dan pemahaman target kepada pegawai: Pegawai PT. XYZ tidak mengetahui secara jelas target dan tujuan mereka dalam melakukan penagihan, sehingga kinerja mereka tidak optimal.
    c) Ketidakpatuhan petugas billman: Kemungkinan adanya petugas billman yang tidak disiplin dalam melakukan penagihan di lapangan.

> "*Sebagai contoh Faktor Internal seperti manajemen pihak PT. XYZ kurang melakukan penekanan kepada vendor ataupun pihak ketiga yang sudah tanda tangan kontrak dengan PT. XYZ. Adapun Faktor Eksternal, pada bulan ini adalah bulan desember dan akhir tahun di bulan ini semua orang kristiani merayakan natal terkadang ada beberapa konsumen yang sudah kita indentidikasi kan mereka sering mempergunakan uang yang seharusnya dipergunakan untuk membayar tagihan namun malah digunakan untuk merayakan hari besar tersebut. Tidak hanya dihari-hari besar saja yang namanya masyarakat sering kali adanya kebutuhan incidental yang harusnya uangnya digunakan untuk membayar tagihan listrik namun akhirnya tidak terbayarkan dan digunakan untuk membiayai kebutuhan incidental atau mendadak tadi. Sehingga mereka sebagai pegawai PT. XYZ berkewajiban mengingatkan para pelanggan untuk membayar sebelum tanggal 20".* Harya Huda, Supervisor Pemasaran dan Pelayanan Pelanggan pada PT. XYZ. (2023)
>
> "*Langkah yang dilakukan oleh PT. XYZ ialah dengan diadakannya briefing pagi, absensi petugas dan mengecek para pegawai PT. XYZ bahwa mereka mengetahui atau tidak target dan tujuan mereka sendiri.".* Harya Huda, Supervisor Pemasaran dan Pelayanan Masyarakat pada PT.XYZ. (2023)

Sehingga dapat disimpulkan bahwa terjadinya piutang di PT. XYZ disebabkan kombinasi faktor eksternal serta internal. Faktor eksternal seperti kebiasaan dan budaya, kesadaran pelanggan, dan kondisi ekonomi, merupakan faktor yang sulit dikendalikan oleh PT. XYZ. Kurangnya penekanan dari manajemen PT. XYZ kepada vendor dan pihak ketiga yang telah menandatangani kontrak menjadi salah satu faktor internal yang menyebabkan permasalahan. Sangat disayangkan dan akan menimbulkan masalah jika mereka tidak mengetahui target dan tujuan mereka sendiri.

Strategi

Piutang tak tertagih sendiri sudah menjadi hal yang tidak dapat dielakkan lagi dalam hal jual beli tenaga listrik. Dalam mengatasi piutang tak tertagih banyak hal yang telah di upayakan oleh PT.XYZ melalui kebijakan khusus maupun strategi khusus yang telah dipersiapkan sebelumnya. Salah satu kewajiban khusus yang dilakukan oleh PT. XYZ ialah dengan menawarkan kepada pelanggan untuk merubah langganan mereka menjadi token atau prabayar hal ini dilakukan setelah pelanggan melunasi 2 bulan mereka.

> "*Dengan Upaya yang dilakukan tersebut pelanggan tidak akan ada piutang karena apabila menggunakan token atau prabayar maka mereka sendiri yang mengendalikan penggunaanya".* Harya Huda, Supervisor Pemasaran dan Pelayanan Pelanggan pada PT. XYZ. (2023)

Berikut tabel yang menunjukkan jumlah tunggakan dan piutang yang belum dibayar di tahun 2020–2023:

Tabel 2. Piutang Tak Tertagih Pada PT. XYZ

Tahun	Total Piutang	Realisasi	Piutang Tak Tertagih	Presentasi Piutang Tak tertagih
2020	513.742.236.941	509.504.195.361	4.238.041.580	0,825%
2021	595.644.540.805	592.404.581.493	3.239.959.312	0,544%
2022	611.800.506.264	609.667.869.567	2.132.636.697	0,349%
2023	652.396.774.618	651.413.031.568	983.743.050	0,151%

Sumber : PT. XYZ tahun 2023

Dapat dilihat berdasarkan Table 2 menunjukan bahwasanya jumlah piutang tak tertagih pelanggan PT. XYZ terus terjadi penurunan disetiap tahunnya. Hal ini pastinya terjadi karena pihak manajemen PT. XYZ terus berupaya dalam memaksimalkan kinerjanya salah satunya dengan selalu melakukan evaluasi atas kinerja yang sudah dijalani serta untuk menentukan apa yang harus dilakukan kedepannya untuk memperbaiki kinerja sebelumnya.

> *"Strategi khusus ketika mereka datangkan pelanggan dan mereka tunjukan surat perjanjian kontrak jual beli tenaga Listrik bahwasannya pelanggan yang menunggak selama lebih dari dua bulan akan mereka lakukan pemutusan atau pembongkaran. Sebelum dilakukan pencabutan atau pemutusan dapat dipastikan bahwasannya pelanggan sudah membayar maka dari itu kita tawarkan untuk diganti menjadi token atau layanan prabayar".*

Sehingga dapat disimpulkan berdasarkan Tabel 2 bahwa strategi yang dilakukan oleh PT.XYZ dapat dikatakan berhasil. Ini dapat diperhatikan dari berkurangnya jumlah piutang tak tertagih setiap tahunnya. Di tahun 2020 terlihat jumlah piutang tak tertagih serta persentasenya yang masih tinggi yaitu sebesar 0,825% namun terlihat perkembangan tiap tahunnya mulai dari tahun 2021 terlihat persentase serta jumlah piutang tak tertagih yang mulai berkurang bahkan terlihat perubahan yang signifikan di tahun 2023 yaitu sebesar 0,151% dibandingkan dengan tahun 2020. Tentunya hal ini membuktikan bahwa strategi yang dilakukan PT.XYZ untuk mengatasi piutang tak tertagih terbukti berhasil.

Optimalisasi

Perusahaan biasanya mengkategorikan piutang tidak tertagih berdasarkan usia piutang untuk mengevaluasi kelayakan penagihannya. Untuk menangani piutang yang diprediksi tidak tertagih, maka dilakukannya analisis dan klasifikasi berdasarkan umur piutang. Berikut langkah-langkahnya:

a) Analisis Individual, setiap piutang dianalisis untuk menentukan stastusnya apakah belum jatuh tempo atau sudah jatuh tempo.
b) Klasifikasi umur piutang jatuh tempo, piutang yang telah jatuh tempo dikelompokkan berlandaskan lamanya waktu jatuh tempo.
c) Evaluasi individual dan estimasi keseluruhan, piutang yang telah jatuh tempo akan dievaluasi secara individual guna memperkirakan kemungkinanan tertagihnya piutang. Kemudian hasilnya ini dijadikan dasar untuk mengembangkan estimasi keseluruhan piutang tak tertagih.

Dalam prakteknya PT. XYZ menggunakan metode pencadangan, PT. XYZ menerapkan metode ini dikarekan belum dapat memastikan secara pasti mana dari pelanggannya yang tidak mampu menyelesaikan pembayaran. Alih-alih menghapus piutang usahanya secara langsung, PT.XYZ memilih untuk mencatatnya sebagai beban piutang tak tertagih.

> "*PT. XYZ akan mengeluarkan denda dan menumpuk piutang tak tertagih ke bulan berikutnya"* Ardi Staff Pemasaran dan Pelayanan Pelanggan pada PT. XYZ. (2023)

Menghadapi berbagai kendala dalam piutang usaha terutama pada piutang tak tertagih maka PT. XYZ membuat kebijakan dengan menetapkan presentase piutang tak tertagih berlandaskan umur piutang sebagai berikut:

Tabel 3. Presentase Piutang Tak Tertagih Berdasarkan Umur Piutang Pada PT. XYZ

Kisaran Umur Piutang	Kategori
Belum jatuh tempo	Paling aman (100% dapat ditagih)
Sudah jatuh tempo :	
1-30 hari	Aman 80% dapat ditagih
31-60 hari	Kurang aman 40% dapat ditagih
> 61 hari	Tidak aman, tidak dapat di tagih

Sumber : PT. XYZ tahun 2023

Berdasarkan Tabel 3 PT. XYZ menetapkan batas waktu untuk penjualan kredit yang terjadi selama 30 hari itu aman 80% dapat ditagih sehingga nilai piutang itu tidak bermasalah bagi perusahan. Sedangkan piutang yang sudah lewat dari 31 hari dan bahkan telah berumur 61 hari lebih, maka piutang tersebut tidak aman serta benar-benar tidak dapat ditagih sehingga pihak bisnis akan menghadapi masalah yang signifikan dengan pelanggannya.

Setelah penetapan jadwal umur piutang, estimasi piutang tak tertagih ditentukan dengan menggunakan penyajian yang sesuai dengan nilai umur piutang. Berikut ini adalah perkiraan piutang tak tertagih di PT. XYZ, sebagaimana ditentukan berdasarkan umur piutang:

Tabel 4. Estimasi Piutang Tak Tertagih Pada Tahun 2020

Kelompok Umur	Saldo Piutang	Nilai Estimasi	Jumlah	Kriteria

Belum jatuh tempo	320.357.454.682	5%	16.017.872.734	Lancar
1-30 hari	170.848.803.823	10%	17.084.880.382	Lancar
31-60 hari	21.505.816.684	30%	6.451.745.005	Kurang Lancar
61-91 hari	1.030.161.752	55%	566.588.964	Diragukan
Jumlah Estimasi Tidak Tertagih			40.121.087.085	

Sumber : PT. XYZ 2020 (Data Diolah)

Berlandaskan hasil analisis data yang telah dihitung di Tabel 4 menunjukan bahwasanya perkiraan piutang tak tertagih di PT. XYZ pada periode 2022 adalah sebesar 40.121.087.085.

Tabel 5. Estimasi Piutang Tak Tertagih Pada Tahun 2021

Kelompok Umur	Saldo Piutang	Nilai Estimasi	Jumlah	Kriteria
Belum jatuh tempo	371.429.785.730	5%	185.714.892,86	Lancar
1-30 hari	198.086.024.436	10%	198.086.024,44	Lancar
31-60 hari	24.934.337.461	30%	7.480.301.238	Kurang Lancar
61-91 hari	1.194.393.179	55%	656.916.249	Diragukan
Jumlah Estimasi Tidak Tertagih			46.517.309.217	

Sumber : PT. XYZ 2021 (Data Diolah)

Berdasarkan hasil analisis data yang telah dihitung pada Tabel 5 menunjukan bahwa perkiraan piutang tak tertagih di PT. XYZ pada periode 2021 adalah sebesar 46.517.309.217.

Tabel 6. Estimasi Piutang Tak Tertagih Pada Tahun 2022

Kelompok Umur	Saldo Piutang	Nilai Estimasi	Jumlah	Kriteria
Belum jatuh tempo	381.504.261.995	5%	19.075.213.100	Lancar
1-30 hari	203.458.810.971	10%	20.345.881.097	Lancar
31-60 hari	25.610.643.994	30%	7.683.193.198	Kurang Lancar
61-91 hari	1.226.789.304	55%	674.734.117	Diragukan
Jumlah Estimasi Tidak Tertagih			47.779.021.512	

Berdasarkan hasil analisis data yang telah dihitung pada Tabel 6 menunjukan bahwa perkiraan piutang tak tertagih di PT. XYZ pada periode 2022 adalah sebesar 47.779.021.512.

Tabel 7. Estimasi Piutang Tak Tertagih Pada Tahun 2023

Kelompok Umur	Saldo Piutang	Nilai Estimasi	Jumlah	Kriteria
Belum jatuh tempo	406.819.130.550	5%	20.340.956.527	Lancar
1-30 hari	216.959.402.103	10%	21.695.940.210	Lancar
31-60 hari	27.310.048.564	30%	8.193.014.569	Kurang Lancar
61-91 hari	1.308.193.401	55%	719.506.371	Diragukan

Jumlah Estimasi Tidak Tertagih	50.949.417.678	

Sumber : PT. XYZ

Berdasarkan hasil analisis data yang telah dihitung pada Tabel 7 menunjukan bahwa perkiraan piutang tak tertagih di PT. XYZ pada periode 2023 adalah sebesar 50.949.417.678. Hasil analisis data perhitungan estimasi piutang tak tertagih berlandaskan umur piutang di tahun 2020-2023 di PT. XYZ mengalami kenaikan. Di 2020 nilai estimasi piutang tak tertagih mencapai Rp. 40.121.087.085, kemudian meningkat menjadi Rp. 50.949.417.678. Kenaikan ini terjadi karena ada beberapa pelanggan yang menunggak dengan nominal yang besar sehingga mempengaruhi jumlah perhitungan estimasi piutang tak tertagih pada PT. XYZ. Selain itu upaya-upaya yang dilakukan PT. XYZ dalam menangani piutang tak tertagih menunjukkan kemajuan signifikan dibandingkan beberapa tahun lalu. Hal ini dibuktikan dengan berbagai langkah optimalisasi yang telah dilakukan, seperti:

a) Pengembangan aplikasi internal
   PT. XYZ telah mengembangkan berbagai aplikasi untuk membantu pengawasan dan pemantauan tunggakan piutang di masing-masing UP3.
b) Peningkatan kualitas SDM
   PT. XYZ terus meningkatkan kualitas SDM internal, khususnya para petugas billman, dengan memberikan pelatihan dan edukasi terkait penagihan dan pengelolaan piutang.
c) Kerjasama dengan pihak ketiga
   PT. XYZ menjalin kerjasama dengan vendor/pihak ketiga yang terpercaya dan memiliki kapabilitas dalam melakukan penagihan.

Kombinasi dari berbagai langkah tersebut menghasilkan perbaikan yang signifikan dalam sistem penanganan piutang PT. XYZ. Hal ini terlihat dari:

a) Penurunan tingkat piutang tak tertagih: Persentase piutang tak tertagih terhadap total tagihan terus menurun dari tahun ke tahun.
b) Peningkatan tingkat Persentase pembayaran tagihan tepat waktu menunjukkan peningkatan yang positif.
c) Efisiensi proses penagihan: Penggunaan aplikasi dan kerjasama dengan pihak ketiga membantu meningkatkan efisiensi dan efektivitas proses penagihan.

> *"Pelaporan dan pencatatan piutang tak tertagih saat ini sudah sangat jauh lebih optimal dibandingkan dengan berthaun-tahun lalu ketika kita melakukan evaluasi dan terjadi sebuah perbaikan. Salah satunya dengan pencatatan umur piutang sudah banyak menggunakan aplikasi tambahan dari internal PT. XYZ untuk mengawasi atau memantau tunggakan piutang di masing-masing UP3 hal ini tentunya didampingi dengan kualitas SDM dan kualitas pihak ketiga vendor yang bekerja sama dengan PT. XYZ".* Harya Huda, Supervisor Pemasaran dan Pelayanan Pelanggan pada PT. XYZ (2023)

Meskipun demikian, PT. XYZ masih perlu melakukan upaya berkelanjutan untuk meningkatkan sistem penanganan piutang. Hal ini dapat dilakukan dengan:

a) Mengembangkan teknologi dan sistem informasi yang lebih canggih.
b) Meningkatkan kualitas SDM dan pelatihan secara berkala.
c) Melaksanakan evaluasi dan monitoring secara berkala terhadap kinerja vendor/pihak ketiga.

KESIMPULAN

Dalam hasil penelitian ini, analisis piutang tak tertagih berlandaskan umur piutang melalui strategi yang diterapkan, terlihat penurunan jumlah piutang tak tertagih setiap tahunnya, menunjukkan keberhasilan PT. XYZ dalam mengatasi masalah tersebut. Namun dalam perhitungan estimasi piutang tak tertagih berlandaskan umur piutang yang dilakukan menunjukan adanya kenaikan, hal tersebut disebabkan karena ada beberapa pelanggan yang menunggak dengan nominal yang besar. Dengan klasifikasi piutang berdasarkan umur, evaluasi individual, dan estimasi keseluruhan, perusahaan dapat memperkirakan kemungkinan piutang tak tertagih yang dapat tertagih. Hasil penelitian ini memberikan kontribusi penting dalam meningkatkan efisiensi dan efektivitas penagihan piutang di perusahaan tersebut. Meskipun demikian perusahaan masih mempunyai tantangan yang perlu diatasi terkait dengan peningkatan penagihan dari pelanggan yang memiliki tunggakan besar.

Selain itu, laporan ini juga menyoroti pentingnya pengelompokan piutang berdasarkan umur piutang untuk memudahkan manajemen perusahaan dalam membuat keputusan keuangan yang tepat. Analisis umur piutang menjadi instrumen yang sangat berguna dalam menentukan kebijakan pemberian kredit dan strategi penagihan yang efektif. Dengan pemahaman yang baik terhadap umur piutang, perusahaan dapat mengidentifikasi potensi piutang tak tertagih serta mengambil tahapan preventif yang diperlukan guna mengurangi risiko keuangan. Implementasi analisis piutang tak tertagih berlandaskan umur piutang merupakan langkah yang strategis bagi perusahaan dalam mengelola risiko keuangan. Dengan pemantauan yang teratur dan sistematis terhadap piutang yang belum tertagih, perusahaan dapat meningkatkan kontrol atas arus kas dan likuiditasnya. Selain itu, analisis ini juga memberikan wawasan yang berharga bagi manajemen perusahaan dalam mengoptimalkan kebijakan piutang dan meningkatkan efisiensi operasional secara keseluruhan.

DAFTAR REFERENSI

Aznedra, & Putra, R. E. (2020). The Control Analysis Of Uncollectible Debt Based On The Age Of Accountability On The Performance Of Financial Statements In. *Bestindo Persada. Measurement*, *14*(2), 35–44.

Cahyarini, M. (2015). Analisis Umur Piutang Untuk Meminimalisir Piutang Tak Tertagih Pada Pt Bisma Karang Pilang Surabaya. *Jurnal Ilmiah Cendekia Akuntansi*, *3*(3), 49–50.

Hardani, Auliya, N. H., Andriani, H., Fardani, R. A., Ustiawaty, J., Utami, E. F., Sukmana, D. J., & Istiqomah, R. R. (2022). *Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif*. Pustaka ilmu grup.

Hery. (2015). *Pengantar Akuntansi Comprehensive Edition*. Pt. Grasindo.

Hikmawati, F. (2020). *Metode Penelitian*. PT. RajaGrafindo Persada.

Indriyono, G. (2010). *Manajemen Pemasaran, Edisi Pertama*. BPFE.

Ismail. (2011). *Manajemen Perbankan Dari Teori Menuju Aplikasi*. Kencana Prenada Media Group.

Kieso, D. E., Weygandt, J. J., & Warfield, T. D. (2013). *Akuntansi Intermediate*. Erlanggan.

Manurung, W. A. (2018). Analisis Piutang Tak Tertagih Berdasarkan Umur Piutang Pada Perum

Perumnas Regional I Medan. *Medan Area University*, *44*(2), 8–10.

Martani, D. (2012). *Akuntansi Keuangan Menengah Berbasis Psak*. Salemba Empat.

Mustika, I., Ferdila, Ramadhany, A. A., & Sutiandi, A. (2022). Prosedur Pencatatan Piutang Online Travel Agent Dengan Sistem Informasi Akuntansi Insoft Pada Eska Hotel Ita. *Measurement Jurnal Akuntansi*, *16*(1), 7–14.

Mustofah, N. T., & Cahyadi, N. (2022). Analisis Piutang Tak Tertagih Berdasarkan Umur Piutang Pada Pt Kawasan Industri Gresik. *Kinerja Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, *5*(1), 62–74.

Roslinda, R., & Nurlaila, N. (2022). Analisis Sistem Pencatatan Piutang Secara Manual Pada Pud Pasar Kota Medan. *Sibatik Journal*, *1*(5), 579–584.

Soemarso. (2005). *Akuntansi Suatu Pengantar*. Salemba Empat.

Sugiyono, D. (2013). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*. Penerbit Alfabeta.