

ANALISIS KEBIJAKAN PENJUALAN KREDIT DALAM MENGURANGI RISIKO PIUTANG TAK TERTAGIH PADA TOKO MATERIAL BANGUNAN (UD) DI KECAMATAN KETAMBE

Julita¹⁾, Rahmat Daim Harahap²⁾, Laylan Syafina³⁾

Prodi Akuntansi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sumatera
Utara, Kota Medan^{1,2,3)}

e-mail: julitaa213@gmail.com¹⁾, rahmatdaimharahap@uinsu.ac.id²⁾, laylansyafina@uinsu.ac.id³⁾

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kebijakan penjualan kredit serta strategi pengelolaan piutang guna mengurangi risiko piutang tak tertagih pada toko material bangunan. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Studi ini dilakukan pada tiga toko material, yaitu UD. Tawar, UD. Yuli, dan UD. Anak Ladang, yang menerapkan kebijakan kredit berbeda tetapi sama-sama mengutamakan kepercayaan dalam hubungan dengan pelanggan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kebijakan kredit yang tidak terstruktur, kurangnya sistem penilaian kredit yang jelas, lemahnya kebijakan sanksi, serta pencatatan yang masih dilakukan secara manual menjadi faktor utama peningkatan piutang tak tertagih. Untuk mengatasi permasalahan ini, toko material disarankan untuk menerapkan kebijakan kredit tertulis, menggunakan sistem pencatatan digital, serta memberikan insentif berupa diskon bagi pelanggan yang membayar tepat waktu dan denda bagi yang terlambat. Selain itu, penyesuaian siklus pembayaran dengan kondisi ekonomi pelanggan juga dapat membantu meningkatkan kepatuhan dalam pembayaran. Dengan strategi yang lebih terstruktur, toko material dapat mengelola piutang secara lebih efektif, mengurangi risiko kredit macet, serta meningkatkan stabilitas keuangan usaha.

Kata kunci: Penjualan Kredit, Pengelolaan Piutang, Piutang Tak Tertagih.

Abstrak

This study aims to analyze credit sales policies and accounts receivable management strategies to reduce the risk of bad debts at building material stores. This research uses descriptive qualitative methods with data collection techniques through observation, interviews, and documentation. This study was conducted at three material stores, namely UD. Tawar, UD. Yuli, and UD. Anak Ladang, which apply different credit policies but both prioritize trust in the relationship with customers. The results showed that unstructured credit policies, lack of a clear credit assessment system, weak sanction policies, and manual recording were the main factors in increasing bad debts. To overcome this problem, material stores are advised to implement a written credit policy, use a digital recording system, and provide incentives in the form of discounts for customers who pay on time and fines for those who are late. In addition, adjusting the payment cycle to the customer's economic condition can also help improve payment compliance. With a more structured strategy, material stores can manage receivables more effectively, reduce the risk of bad debts, and improve the financial stability of the business.

Keywords: Credit Sales, Receivables Management, Uncollectible Receivables Risk.

1. PENDAHULUAN

Perusahaan dagang adalah bisnis yang menghasilkan laba dengan membeli dan menjual barang dengan harga yang lebih tinggi dari biayanya. Perusahaan perdagangan ini terbagi dalam dua kategori yaitu, perusahaan yang memproduksi barang mentah dan perusahaan yang menjual barang jadi (Qothrunnada, 2022). Dalam penelitian ini, saya akan membahas perusahaan yang bergerak dalam penjualan barang jadi, khususnya usaha dagang (UD). UD (Usaha Dagang) didirikan dan dioperasikan oleh satu orang. Oleh karena itu, orang tersebut harus bertanggung jawab atas semua masalah yang muncul. Karena kebutuhan modalnya yang rendah, UD juga merupakan bisnis mikro (Sumut, 2025). Sebagaimana Izin usaha ini diterbitkan oleh Dinas Perdagangan atau Kantor Pelayanan Terpadu Satu Pintu (PTSP). Usaha Dagang (UD) dapat mengoperasikan berbagai macam toko ritel, termasuk supermarket, minimarket, toko pakaian, toko elektronik, factory outlet, toko online, dan toko material (bahan bangunan). Toko-toko ini menjual berbagai macam barang dan menargetkan pelanggan, mulai dari kebutuhan sehari-hari hingga barang khusus (Latifah & Abdullah, 2022). Sebagai jenis usaha dagang, toko material bangunan menawarkan berbagai perlengkapan bangunan yang dibutuhkan oleh pelaksana proyek kecil dan pemilik rumah yang sedang membangun atau merenovasi rumah. Toko bahan bangunan menghadapi tantangan yang signifikan dalam mengelola piutang mereka, terutama yang berkaitan dengan risiko piutang tak tertagih, karena mereka adalah bisnis yang bergantung pada penjualan kredit untuk menarik pelanggan baru.

Pengelolaan piutang hal yang sangat penting untuk menjaga stabilitas keuangan perusahaan. Perusahaan masih mengalami kesulitan dalam hal kedisiplinan pelanggan dalam hal pembayaran utang secara tepat waktu, meskipun telah menerapkan sistem komputerisasi sesuai dengan Peraturan Direksi No. 11 tahun 2008 untuk memberikan pelayanan yang efektif dan efisien. Selain itu, meskipun sistem pengendalian internal telah berjalan dengan cukup baik, pengawasan dan konfirmasi atas kebijakan pengelolaan piutang masih diperlukan untuk mengoptimalkan efektivitas pengendalian internal dan meningkatkan arus kas masuk perusahaan (Rais et al., 2020). Manajemen pengelolaan piutang perlu melakukan pemeriksaan yang cermat, baik dari sisi administrasi maupun berdasarkan prinsip lima elemen (the five C's principle). Hal ini bertujuan untuk memahami latar belakang nasabah dengan lebih baik (Sukrianto & Lakoro, 2022). Pentingnya pengelolaan yang tepat juga tercermin dalam metode pencatatan piutang tak tertagih, yang berfungsi untuk memberikan gambaran yang akurat mengenai posisi keuangan perusahaan.

Piutang tak tertagih cukup memiliki risiko yang dapat menyebabkan terjadinya penurunan profitabilitas perusahaan, sehingga hal ini harus diperhatikan oleh setiap perusahaan dalam mengelola piutang sehingga tidak menimbulkan kerugian bagi perusahaan. Kemudahan akses pembiayaan dapat membuat perusahaan kurang berhati-hati dalam mengelola piutang (Rengganis et al., 2023 ; Favara et al., 2021). Penyajian piutang tak tertagih dalam neraca CV Kani Goro Indonesia dilakukan dengan metode penghapusan langsung dengan demikian, laporan keuangan yang disampaikan hanya mencerminkan jumlah piutang bersih setelah dikurangi dengan piutang yang tak tertagih, tanpa melakukan estimasi atau penyisihan untuk piutang yang mungkin tidak dapat ditagih (Astrilarasati & Wiratna Wiratna, 2020). Terdapat peningkatan prediksi piutang tak tertagih berdasarkan umur piutang karena terdapat beberapa pelanggan yang menunggak pembayaran dalam jumlah yang cukup signifikan. Perusahaan dapat mengestimasi kemungkinan piutang tak tertagih dapat ditagih dengan mengklasifikasikan piutang berdasarkan umur, evaluasi individu, dan estimasi keseluruhan (Sukmawati & Hamdani, 2024). Berdasarkan hasil

penelitian yang dilakukan untuk mengetahui metode pemberian dan penagihan piutang tak tertagih dalam rangka menghentikan piutang tak tertagih pada KPRI Sejahtera Bersama dengan menggunakan prinsip kehati-hatian 5C dan 7P. Dinas Koperasi UKM Kota Medan menunjukkan bahwa prosedur yang mereka terapkan sudah cukup memadai, yang ditunjukkan dengan penerapan prinsip kehati-hatian 5C dan 7P (Mulyani & Hasibuan, 2022). Meskipun demikian, sejumlah faktor berkontribusi terhadap peningkatan piutang tak tertagih. Faktor-faktor tersebut antara lain tidak adanya kontrol internal atas operasi pengendalian perusahaan, seperti sedikitnya tenaga kerja yang memaksa bagian piutang merangkap sebagai bagian penjualan. Akibatnya, prosedur penilaian risiko yang digunakan untuk memberikan piutang menjadi tidak efektif (Ayu, 2023).

Nyatanya, penjualan kredit dinilai mampu meningkatkan volume penjualan yang mengakibatkan pendapatan perusahaan meningkat dan Prosedur penjualan kredit yang baik sangat penting supaya perusahaan dapat mencapai laba secara optimal atau mencapai tingkat keuntungan tertentu yang dikehendaki (Rengganis et al., 2023). Penjualan kredit memiliki dampak yang lebih besar dalam meningkatkan pendapatan usaha, sebagaimana dibuktikan oleh 97,7% data. Peningkatan ini dilakukan dengan mengembangkan strategi pemasaran yang lebih efektif serta memberikan bimbingan yang tepat bagi tenaga pemasaran guna mencapai target bisnis (Indra Zakaria, 2022).

Tabel 1. Persentase Piutang Terhadap Piutang Tak Tertagih UD. Anak Ladang Selama 5 Tahun

No	Periode	Total Piutang	Piutang Tak Tertagih	Persentase Piutang Tak Tertagih (%)
1	2020	50.110.000	15.915.000	3,17%
2	2021	54.000.000	19.375.000	3,58%
3	2022	59.230.000	23.337.000	3,94%
4	2023	61.788.000	26.368.000	4,26%
5	2024	66.500.000	33.715.000	5,07%

Sumber: Pengolahan data, 2025

Tabel di atas menunjukkan laporan piutang tak tertagih dan piutang tertagih UD. Anak Ladang dari tahun 2020 hingga 2024, beserta persentase piutang tak tertagih terhadap total piutang tertagih. Persentase ini dihitung dengan membandingkan jumlah piutang tak tertagih dengan piutang tertagih setiap tahun. Terlihat dari hasil perhitungan untuk jangka waktu 2020-2024 bahwa rasio tunggakan meningkat setiap tahunnya. Rasio tunggakan pada tahun 2020 adalah 3,17%, yang berarti lebih dari sepertiga dari semua piutang tidak dapat ditagih. Pada tahun-tahun berikutnya, rasio ini semakin meningkat, mencapai 3,58% pada tahun 2021, 3,94% pada tahun 2022, dan 4,26% pada tahun 2023. Dengan rasio gagal bayar sebesar 5,07% pada tahun 2024 tahun dengan peningkatan terbesar lebih dari separuh total piutang tidak tertagih. Penelitian ini penting dilakukan untuk mengatasi peningkatan piutang tak tertagih yang dapat mengganggu stabilitas keuangan dan kelangsungan bisnis toko material bangunan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kebijakan penjualan kredit yang diterapkan, mengidentifikasi faktor utama penyebab peningkatan piutang tak tertagih, serta memberikan rekomendasi strategi pengelolaan piutang yang lebih efektif. Dari penjelasan sebelumnya, penulis sangat tertarik melakukan penelitian dengan judul “Analisis kebijakan Penjualan Kredit dalam Mengurangi Risiko Piutang Tak Tertagih pada Toko Material Bangunan (UD) di Kecamatan Ketambe”.

2. KAJIAN PUSTAKA

Kebijakan Penjualan Kredit

Penjualan kredit merupakan cara transaksi jual-beli di mana penjual mengirimkan barang kepada pembeli terlebih dahulu, dengan kesepakatan pembayaran akan dilakukan kemudian sesuai jangka waktu yang telah disepakati bersama. Pembeli nantinya akan melunasi tagihan sesuai dengan perjanjian awal yang sudah ditetapkan (Sitorus, Maria Christina & Kuriawan, 2021).

Penjualan kredit menyebabkan timbulnya piutang perusahaan terhadap pihak lain. Adanya piutang ini dapat menimbulkan masalah lain bagi bisnis, seperti meningkatnya piutang tak tertagih. Investasi yang terserap dalam bentuk piutang meningkat seiring dengan volume penjualan kredit yang dilakukan (Pane & Harahap, 2022).

Dalam konteks penilaian calon debitur, perusahaan umumnya menggunakan kerangka analisis komprehensif yang dikenal sebagai metode Lima C. Pendekatan ini memungkinkan manajemen untuk melakukan penilaian risiko kredit secara sistematis dan mendalam.

Komponen Utama Penilaian:

1. Karakter (*Character*): Mengidentifikasi integritas dan probabilitas calon debitur dalam memenuhi kewajiban finansialnya.
2. Kapasitas (*Capacity*): Mengukur kemampuan keuangan pemohon melalui analisis historis kinerja finansial.
3. Modal (*Capital*): Penilaian komprehensif terhadap posisi finansial keseluruhan entitas, yang dilakukan melalui analisis rasio keuangan mendalam.
4. Agunan (*Collateral*): Mengacu pada aset lancar yang dapat dijadikan jaminan untuk mengamankan kredit.
5. Kondisi (*Conditions*): Analisis mendalam terhadap dinamika eksternal yang berpotensi memengaruhi kemampuan debitur.

Pendekatan 5 C ini memungkinkan manajemen untuk melakukan penilaian risiko kredit secara holistik dan terstruktur (Halima & Supriyadi, 2024).

Pengelolaan Piutang

Piutang adalah hak menagih atas barang atau jasa yang dijual secara kredit dalam waktu kurang dari satu tahun. Dalam pengelolaan hutang dan piutang, entitas harus menjaga waktu jatuh tempo agar tetap patuh bayar dan memperhatikan saat penagihan tepat waktu (Fadhillah, 2020).

Proses pengelolaan piutang meliputi tindakan untuk mengoptimalkan ukurannya melalui analisis mitra, sistem pembayaran, dan penagihan hutang jatuh tempo. Perusahaan harus mengembangkan aturan yang mengatur prosedur pemberian pinjaman komersial dan penagihan utang, yang disebut kebijakan kredit. Pengelolaan piutang dilakukan berdasarkan mekanisme kebijakan perkreditan sebagai bagian dari sistem pengelolaan modal kerja perusahaan (Алейников et al., 2019).

Dengan pengelolaan piutang yang bijaksana dapat memaksimalkan arus kas masuk dan mengurangi risiko piutang tak tertagih dengan mengelola piutang secara efektif (Mutiarasalsabila & Laylan Syafina, 2023).

Piutang Tak Tertagih

Piutang usaha merupakan sumber pendapatan perusahaan yang sangat berpengaruh dalam memperoleh keuntungan bagi perusahaan. Peningkatan piutang tak tertagih dapat menurunkan pendapatan bunga karena peminjam tidak dapat melakukan pembayaran sesuai jadwal sehingga menimbulkan kerugian bagi perusahaan (Siregar & Nurlaila, 2023)

Menurut (Astrilarasati & Wiratna Wiratna, 2020) piutang dalam kegiatan perusahaan memungkinkan terjadinya keadaan dimana piutang tersebut tidak dilunasi (bad debt). Perusahaan akan sangat dirugikan oleh adanya piutang tak tertagih. Piutang tak tertagih ini biasanya oleh perusahaan diestimasi persentase tertentu untuk menggambarkan seberapa besar pengaruhnya terhadap kondisi keuangan perusahaan. Biasanya penentuan persentasenya ditentukan berdasarkan umur piutang dan berdasarkan pengalaman periode yang lalu.

Dampak Piutang Terhadap Kinerja Keuangan

Piutang tak tertagih merupakan masalah yang serius bagi perusahaan karena sangat mempengaruhi kinerja keuangan. Dalam penelitian (Jeremy Julio Wijaya, 2020) menunjukkan dampak besar akibat piutang tak tertagih yang belum terselesaikan. Masalah utamanya adalah penurunan signifikan perputaran piutang dari tahun ke tahun, yang menyebabkan perusahaan kesulitan membayar kewajiban seperti gaji karyawan dan tagihan jatuh tempo.

Risiko Piutang Tak Tertagih

Menurut penelitian (Aimbu et al., 2021) suatu resiko yang timbul karena adanya transaksi penjualan secara kredit disebut sebagai resiko kerugian piutang. Resiko kerugian piutang terdiri dari beberapa macam yaitu:

1. Resiko tidak dibayarnya seluruh tagihan (piutang)
2. Resiko tidak dibayarnya sebagian piutang
3. Resiko keterlambatan pelunasan piutang
4. Resiko tidak tertanamnya modal dalam piutang

Menurut penelitian (Nadia Anzani & Kusmilawaty Kusmilawaty, 2023) piutang membuat bisnis berisiko mengalami kerugian jika debitur gagal memenuhi komitmennya. memenuhi tanggung jawabnya. Oleh karena itu, klaim dalam jumlah besar hanya dapat dilakukan oleh pihak-pihak yang dianggap memenuhi syarat untuk mengembalikan utang. Salah satu strategi yang digunakan oleh bisnis untuk mempersiapkan diri terhadap potensi piutang tak tertagih adalah pengendalian piutang.

3. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif yang didasari oleh filsafat postpositivisme. Pendekatan ini digunakan untuk mengkaji objek dalam kondisi alami tanpa manipulasi variabel. Dalam konteks ini, peneliti berperan sebagai instrumen utama dalam pengumpulan dan analisis data untuk memahami fenomena yang diteliti secara mendalam. Fokus utama penelitian ini adalah menganalisis kebijakan penjualan kredit dan pengelolaan piutang yang diterapkan oleh Usaha Dagang (UD) serta dampaknya terhadap risiko piutang tak tertagih.

Subjek penelitian ini adalah pemilik tiga toko material bangunan, yaitu UD. Anak Ladang, UD. Tawar, dan UD. Yuli yang berlokasi di Jalan Kutacane Blangkejeren, Kecamatan Ketambe, Kabupaten Aceh Tenggara. Sementara itu, objek penelitian mencakup kebijakan penjualan kredit dan pengelolaan piutang yang diterapkan oleh ketiga toko tersebut. Penelitian ini bertujuan untuk mengeksplorasi bagaimana kebijakan tersebut mempengaruhi risiko piutang tak tertagih serta strategi yang digunakan dalam manajemen piutang.

Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara mendalam, observasi langsung, dan dokumentasi. Wawancara dilakukan dengan pemilik toko untuk mendapatkan wawasan mengenai kebijakan kredit, tantangan dalam pengelolaan piutang, serta strategi penagihan yang diterapkan. Observasi memungkinkan peneliti melihat langsung sistem pencatatan

dan prosedur penagihan yang diterapkan di toko-toko tersebut. Sementara itu, dokumentasi dilakukan dengan mengumpulkan laporan piutang, catatan keuangan, serta referensi dari jurnal dan literatur yang relevan.

Analisis data dalam penelitian ini menggunakan metode analisis tematik. Proses analisis dimulai dengan mentranskrip setiap wawancara, kemudian mereduksi data dengan memilah informasi yang relevan terkait kebijakan kredit, efisiensi sistem penagihan, dan tantangan dalam manajemen piutang. Selanjutnya, data yang telah dikategorikan ke dalam tema-tema utama disajikan dalam bentuk narasi deskriptif agar lebih sistematis dan mudah dipahami. Dengan cara ini, pola-pola yang muncul dalam data dapat diidentifikasi dan dianalisis secara lebih mendalam.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

Berdasarkan penelitian, sistem pencatatan dan monitoring piutang manual pada bisnis bahan bangunan menunjukkan kelemahan pengelolaan keuangan. Ketiga toko masih menggunakan pencatatan transaksi tertulis, meningkatkan risiko kesalahan dan memperlambat pemantauan piutang. Data menunjukkan keterlambatan pembayaran berkisar 10-30 hari, menandakan lemahnya kontrol jadwal pembayaran.

Ketidakefektifan sistem manual terlihat dari cara penagihan langsung yang dilakukan pemilik toko. UD. Tawar menerapkan batas pembayaran 14 hari, namun rata-rata pembayaran diterima setelah 20-25 hari, mengindikasikan kendala kepatuhan pelanggan. Tidak adanya sistem peringatan otomatis menyebabkan pemilik menghabiskan lebih banyak waktu untuk penagihan.

Data menunjukkan toko dengan batas waktu pembayaran lebih ketat memiliki tingkat piutang tak tertagih lebih rendah. UD. Tawar dengan batas 14 hari memiliki tingkat piutang tak tertagih 15%, dibandingkan toko lain yang lebih fleksibel. Namun, tanpa insentif diskon untuk pembayaran tepat waktu atau denda keterlambatan, pelanggan cenderung tidak disiplin melunasi utang, memperpanjang siklus piutang.

Rasio piutang tak tertagih (rasio tunggakan) dihitung setiap tahun dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{\text{Jumlah Piutang Tak Tertagih}}{\text{Jumlah Piutang}} \times 100\%$$

Jumlah Piutang

Berikut ini adalah hasil dari perhitungan rasio tunggakan piutang usaha UD. Anak Ladang:

Rasio tunggakan tahun 2020

$$\frac{\text{Rp } 15.915.000}{\text{Rp } 50.110.000} \times 100\% = 3,17\%$$

Rp 50.110.000

Rasio tunggakan 2023

$$\frac{\text{Rp } 26.368.000}{\text{Rp } 61.788.000} \times 100\% = 4,26\%$$

Rp 61.788.000

Rasio tunggakan 2021

$$\frac{\text{Rp } 19.375.000}{\text{Rp } 54.000.000} \times 100\% = 3,58\%$$

Rp 54.000.000

Rasio tunggakan 2024

$$\frac{\text{Rp } 33.715.000}{\text{Rp } 66.500.000} \times 100\% = 5,07\%$$

Rp 66.500.000

Rasio tunggakan 2022

$$\frac{\text{Rp } 23.337.000}{\text{Rp } 59.230.000} \times 100\% = 3,94\%$$

Rp 59.230.000

Dari tahun 2020 hingga 2024, rasio tunggakan menunjukkan tren kenaikan tahunan. Rasio tunggakan masih sebesar 3,17% pada tahun 2020, namun meningkat secara signifikan hingga tahun 2024, dimana rasio tunggakan mencapai 5,07%. Peningkatan yang

terus menerus ini dapat menjadi pertanda memburuknya kualitas penyaluran kredit atau pinjaman, manajemen risiko dan mekanisme penagihan yang tidak dikelola dengan baik, atau meningkatnya ketidakmampuan pelanggan untuk melakukan pembayaran.

Tabel 2. Laporan Piutang Tertagih UD. Anak Ladang

No	Tahun	Total Piutang Tertagih
1	2020	Rp 34,195,000
2	2021	Rp 34,625,000
3	2022	Rp 35,893,000
4	2023	Rp 35,420,000
5	2024	Rp 32,785,000

Sumber: Pengolahan data, 2025

Total piutang tertagih UD. Anak Ladang naik dari Rp34,2 juta (2020) ke Rp35,9 juta (2022), lalu turun menjadi Rp32,8 juta (2024). Penurunan ini kemungkinan akibat menurunnya daya beli pelanggan dan perubahan kebijakan kredit, sehingga perlu evaluasi sistem kredit dan penagihan.

Berikut adalah grafiknya:

Grafik 1. Laporan Piutang Tertagih UD. Anak Ladang (2020-2024)



Berdasarkan data piutang tertagih UD. Anak Ladang, terdapat kemungkinan perubahan piutang tak tertagih selama lima tahun terakhir. Penurunan piutang tertagih pada 2023 dan 2024 dapat mengindikasikan peningkatan piutang tak tertagih, yang berisiko mengganggu stabilitas keuangan perusahaan. Oleh karena itu, evaluasi kebijakan kredit dan strategi penagihan perlu dilakukan untuk meminimalkan risiko tersebut.

Tabel 3. Laporan Piutang Tak Tertagih UD. Anak Ladang

No	Tahun	Total Piutang Tertagih
1	2020	Rp 15,951,000
2	2021	Rp 19,375,000
3	2022	Rp 23,337,000
4	2023	Rp 26,368,000
5	2024	Rp 33,715,000

Sumber: Pengolahan data, 2025

Dari laporan piutang tak tertagih UD. Anak Ladang, jumlah piutang tak tertagih meningkat setiap tahun, dari Rp15.951.000 pada 2020 menjadi Rp33.715.000 pada 2024. Tren kenaikan ini menunjukkan tantangan dalam proses penagihan yang dapat

mengganggu kesehatan keuangan perusahaan. Oleh karena itu, perlu evaluasi sistem kredit dan strategi penagihan untuk mengendalikan risiko piutang tak tertagih dengan lebih baik. Berikut adalah grafiknya:



Grafik 2. Laporan Piutang Tak Tertagih UD. Anak Ladang (2020-2024)

Setelah melihat grafik piutang tak tertagih UD. Anak Ladang, dapat disimpulkan bahwa tren kenaikan piutang tak tertagih setiap tahun mengindikasikan masalah dalam sistem penagihan dan pengelolaan kredit. Salah satu penyebabnya adalah penilaian kelayakan pelanggan yang masih subjektif dan belum sistematis. Ketiga toko belum memiliki sistem penilaian kredit yang baku, sehingga risiko kredit macet meningkat. Sekitar 30%-40% pelanggan juga membayar di luar batas waktu yang ditentukan.

Untuk mengatasi hal ini, diperlukan strategi manajemen piutang yang lebih efektif, seperti menerapkan kebijakan kredit tertulis, mendigitalisasi pencatatan, dan memberikan insentif bagi pelanggan yang membayar tepat waktu. Selain itu, toko dengan pelanggan dari sektor pertanian sering mengalami keterlambatan pembayaran karena siklus pendapatan musiman, sehingga penyesuaian siklus pembayaran dengan kondisi pelanggan dapat meningkatkan kepatuhan pembayaran.

1. Analisis Kebijakan Penjualan Kredit Pada Toko Material Bangunan

Kebijakan penjualan kredit yang diterapkan oleh toko material bangunan cenderung masih berbasis kepercayaan dan tidak memiliki prosedur tertulis yang baku. Setiap toko memiliki aturan yang berbeda dalam memberikan kredit kepada pelanggan. UD. Tawar menetapkan batas maksimal pembayaran selama 14 hari, sedangkan UD. Yuli lebih fleksibel, terutama bagi pelanggan yang sudah sering bertransaksi.

Dalam wawancara dengan Mak Fauzi, pemilik UD. Tawar, ia mengungkapkan bahwa kebijakan tersebut dibuat berdasarkan pengalaman dalam menghadapi pelanggan yang sering mengalami keterlambatan pembayaran.

“Kami berusaha memahami kondisi pelanggan, apalagi yang pekerjaannya tidak tetap. Kadang mereka janji bayar minggu depan, tapi mundur lagi. Kalau kami terlalu menekan, mereka malah lari ke toko lain,” ujarnya.

Sementara itu, Ibu Yuli dari UD. Yuli menambahkan bahwa mereka lebih selektif dalam memberikan kredit kepada pelanggan baru.

“Kalau pelanggan sudah langganan lama dan terbukti bayar tepat waktu, kami bisa kasih tenggang waktu lebih. Tapi kalau baru pertama kali, harus ada rekomendasi dari pelanggan lain atau bayar setengah dulu,” jelasnya.

Bapak Sultanudin, pemilik UD. Anak Ladang, memiliki kebijakan yang sedikit berbeda dalam memberikan kredit kepada pelanggan.

“Kami lebih memilih memberikan kredit dalam jumlah kecil dulu untuk pelanggan baru. Kalau mereka lancar dalam pembayaran pertama, kami berani kasih pinjaman lebih besar. Tapi kalau telat bayar, kami hentikan dulu sampai lunas,” tuturnya.

Selain itu, ia juga menambahkan bahwa pencatatan transaksi sangat penting.

“Saya sudah beberapa kali mengalami kasus pelanggan lupa jumlah utangnya, makanya sekarang saya catat dengan lebih rapi. Kadang saya juga minta mereka tanda tangan sebagai bukti transaksi,” ungkapnya.

Meskipun pendekatan berbasis kepercayaan ini masih cukup efektif dalam menjaga hubungan dengan pelanggan, sistem ini memiliki kelemahan dalam hal pengawasan pembayaran dan peningkatan risiko piutang tak tertagih. Untuk mengatasi hal ini, beberapa pemilik toko mulai mempertimbangkan penggunaan pencatatan digital atau aplikasi keuangan sederhana agar transaksi lebih transparan dan akurat. Dengan adanya sistem yang lebih tertata, toko-toko material bangunan diharapkan dapat tetap mempertahankan hubungan baik dengan pelanggan tanpa mengorbankan keamanan keuangan mereka.

2. Faktor Penyebab Peningkatan Piutang Tak Tertagih

Peningkatan piutang tak tertagih di toko material bangunan sering kali disebabkan oleh berbagai faktor yang saling berkaitan. Salah satunya adalah kurangnya sistem penilaian kredit yang jelas dan formal. Banyak toko yang masih mengandalkan ingatan dan catatan manual dalam menentukan apakah pelanggan layak diberikan kredit atau tidak. Bapak Sultanudin, pemilik UD. Anak Ladang, menjelaskan bahwa mereka mengevaluasi pelanggan berdasarkan riwayat transaksi sebelumnya tanpa ada standar penilaian yang baku.

“Kalau orangnya sudah biasa beli di sini dan nggak pernah bermasalah, kami percaya saja. Tapi kalau yang baru, ya kami lihat dulu cara bayarnya. Masalahnya, kadang ada yang awalnya lancar, tapi lama-lama mulai telat bayar,” katanya. Hal ini menunjukkan bahwa meskipun ada evaluasi berdasarkan pengalaman, tidak ada sistem yang mencegah terjadinya masalah pembayaran di masa depan.

Selain masalah penilaian kredit yang kurang jelas, penerapan sanksi yang tidak tegas juga menjadi salah satu penyebab utama tingginya piutang tak tertagih. Mak Fauzi dari UD. Tawar mengungkapkan bahwa mereka tidak pernah menerapkan denda keterlambatan.

“Kalau kami kasih denda, nanti pelanggan nggak mau belanja di sini lagi. Jadi paling kami ingatkan terus, atau kalau sudah terlalu lama ya didatangi langsung,” jelasnya. Meskipun pendekatan tersebut berusaha menjaga hubungan baik dengan pelanggan, pada kenyataannya, hal ini tidak cukup efektif dalam mendorong pelanggan untuk membayar tepat waktu. Tanpa adanya sanksi yang jelas, pelanggan sering kali merasa tidak ada konsekuensi atas keterlambatan pembayaran mereka.

Faktor lain yang tidak kalah penting adalah sistem pencatatan yang masih dilakukan secara manual. Ibu Yuli dari UD. Yuli menjelaskan bahwa toko mereka masih menggunakan buku catatan untuk mencatat transaksi kredit, yang sering kali menyebabkan kesalahan pencatatan atau kesulitan dalam melacak jatuh tempo pembayaran.

“Kami masih pakai buku catatan untuk mencatat semua transaksi. Kadang-kadang kalau pelanggan banyak, bisa terjadi kesalahan atau kelupaan. Hal ini membuat kami kesulitan melacak piutang yang sudah jatuh tempo,” kata Ibu Yuli. Ketidakkuratan pencatatan ini dapat memperburuk kondisi keuangan toko dan meningkatkan risiko piutang tak tertagih yang seharusnya dapat dihindari dengan sistem yang lebih efisien.

Dengan tantangan ini, penting bagi toko material bangunan untuk mempertimbangkan solusi yang lebih modern dan terstruktur seperti sistem digital untuk

pencatatan transaksi dan penerapan kebijakan sanksi yang jelas untuk meningkatkan kedisiplinan pembayaran pelanggan.

3. Strategi Pengelolaan Piutang Yang Lebih Efektif

Untuk mengurangi risiko piutang tak tertagih, toko material bangunan perlu menerapkan strategi pengelolaan piutang yang lebih terstruktur. Salah satu langkah utama adalah memperketat prosedur pencatatan transaksi.

Ibu Yuli dari UD. Yuli mengatakan bahwa meskipun masih menggunakan buku catatan, ia selalu memastikan setiap transaksi dicatat dengan cermat dan memeriksa kembali catatan pembayaran pelanggan secara berkala.

"Saya pastikan setiap transaksi tercatat dengan baik. Kalau ada pelanggan yang telat bayar, saya bisa cek langsung di buku catatan dan mengingatkan mereka lewat telepon atau langsung datang," ujarnya. Dengan cara ini, ia merasa lebih mudah untuk mengontrol piutang meskipun tanpa menggunakan aplikasi digital.

Selain itu, pemberian insentif bagi pelanggan yang membayar tepat waktu tetap dapat diterapkan. Bapak Sultanudin dari UD. Anak Ladang menyarankan agar toko memberikan potongan harga kecil untuk pelanggan yang membayar sebelum jatuh tempo, meskipun pencatatan dilakukan secara manual.

"Mungkin kalau ada potongan seribu-dua ribu rupiah kalau bayar cepat, pelanggan jadi lebih disiplin," katanya. Dengan memberikan insentif, pelanggan akan merasa lebih termotivasi untuk membayar lebih awal, yang membantu toko dalam menjaga arus kas yang lebih stabil.

Mak Fauzi dari UD. Tawar menekankan pentingnya penyesuaian kebijakan kredit dengan kondisi ekonomi pelanggan.

"Kadang pelanggan bayarnya telat bukan karena nggak mau, tapi karena proyek mereka belum cair. Jadi kalau kita tahu kapan mereka dapat uang, kita bisa atur jatuh temponya lebih sesuai," jelasnya.

Toko material bangunan perlu fleksibel mengatur siklus pembayaran sesuai kondisi keuangan pelanggan agar tidak memberatkan. Selain itu, toko harus memiliki sistem jelas untuk mengingatkan pelanggan yang terlambat, baik secara manual lewat telepon atau surat, meski tanpa aplikasi.

"Biasa kalau pelanggan terlambat bayar, saya akan telepon langsung atau kirim surat pengingat. Ini juga cukup efektif dan pelanggan lebih mudah diingatkan," tambah Bapak Sultanudin.

Mak Fauzi juga menekankan pentingnya komunikasi yang baik antara toko dan pelanggan.

"Kadang pelanggan yang terlambat membayar merasa malu untuk menghubungi kami, jadi kami harus lebih proaktif. Kalau sudah lewat jatuh tempo, saya akan telepon dan tanya apakah ada masalah atau kesulitan dalam pembayaran," ujarnya. Dengan komunikasi yang terbuka dan saling memahami, toko dan pelanggan dapat mencari solusi bersama, seperti mengatur ulang jadwal pembayaran atau menawarkan opsi pembayaran yang lebih mudah.

Selain itu, penting juga memiliki sistem pengingat yang jelas untuk pelanggan yang terlambat melalui telepon atau surat. Kombinasi dari strategi ini pengetatan pencatatan manual, pemberian insentif, penyesuaian siklus pembayaran, dan komunikasi yang baik dapat membantu toko material bangunan meningkatkan pengelolaan piutang dan mengurangi risiko piutang tak tertagih.

Pembahasan

1. Analisis Kebijakan Penjualan Kredit Pada Toko Material Bangunan

Kebijakan penjualan kredit pada toko material bangunan diobservasi dengan memfokuskan pada bagaimana masing-masing toko mengelola kredit kepada pelanggan. Berdasarkan wawancara dengan pemilik tiga toko material bangunan, yakni UD. Tawar, UD. Yuli, dan UD. Anak Ladang, Setiap toko memiliki pendekatan berbeda dalam memberikan kredit. UD. Tawar menerapkan kebijakan pembayaran maksimal 14 hari, UD. Yuli memberikan tenggang waktu lebih kepada pelanggan lama yang terbukti lancar membayar, dan UD. Anak Ladang memberikan kredit dalam jumlah kecil terlebih dahulu kepada pelanggan baru.

Analisis terhadap data keuangan UD. Anak Ladang selama lima tahun terakhir menunjukkan peningkatan signifikan pada piutang tak tertagih, dari 3,17% pada tahun 2020 menjadi 5,07% pada tahun 2024. Ini mengindikasikan peningkatan risiko piutang belum tertagih, meskipun toko-toko masih menggunakan pendekatan berbasis kepercayaan.

Pengelolaan pencatatan transaksi menjadi aspek penting dalam menjaga keberlanjutan bisnis. Bapak Sultanudin menekankan pentingnya pencatatan rapi dan bukti transaksi untuk menghindari masalah piutang yang terlupakan. Beberapa toko mulai mempertimbangkan sistem pencatatan digital untuk mempermudah pengelolaan transaksi.

Jika dibandingkan dengan penelitian (Dewi Sinta & Siti Sundari, 2024) mengenai kebijakan kredit di sektor ritel, hasilnya menunjukkan kesamaan dalam pentingnya pengelolaan piutang yang baik dan penggunaan aplikasi digital untuk mencatat transaksi sebagai langkah mengurangi risiko piutang tak tertagih.

Secara keseluruhan, hasil penelitian ini menggarisbawahi pentingnya keseimbangan antara kebijakan kredit berbasis kepercayaan dengan sistem pencatatan yang lebih terstruktur. Meskipun pendekatan berbasis kepercayaan masih efektif, tantangan muncul dalam pengelolaan piutang yang tidak terbayar atau terlambat. Pengintegrasian teknologi dalam proses pencatatan transaksi menjadi krusial untuk meningkatkan efisiensi operasional dan memastikan kebijakan kredit yang diterapkan tetap dapat dipertanggungjawabkan.

2. Penyebab Peningkatan Piutang Tak Tertagih

Peningkatan piutang tak tertagih pada toko material bangunan sering disebabkan oleh pengelolaan kredit yang kurang terstruktur, terutama akibat tidak adanya sistem penilaian kredit yang jelas dan formal. Banyak toko masih mengandalkan pengalaman pribadi dalam memberikan kredit, sehingga keputusan kurang akurat dan meningkatkan risiko piutang macet.

Penelitian (Holisoh et al., 2020) menunjukkan bahwa penggunaan sistem penilaian kredit yang kurang formal dapat meningkatkan risiko piutang tak tertagih. Penting untuk menciptakan standar terstruktur dalam memberikan kredit yang memungkinkan penilaian kemampuan pembayaran secara lebih objektif.

Kebijakan sanksi yang lemah juga menjadi penyebab utama meningkatnya piutang tak tertagih. Penelitian (Mardiansyah, 2024) mengungkapkan bahwa toko tanpa sanksi tegas terhadap keterlambatan pembayaran sering mengalami peningkatan piutang tak tertagih yang signifikan.

Dalam menghadapi permasalahan ini, toko material bangunan sebaiknya mulai mempertimbangkan penggunaan teknologi dalam pencatatan transaksi dan manajemen piutang. Penerapan sistem pencatatan digital yang lebih efisien dapat membantu mengurangi kesalahan manusia dan meningkatkan akurasi pencatatan.

Faktor Penyebab Peningkatan Piutang Tak Tertagih:

1. Kurangnya Sistem Penilaian Kredit yang Formal
2. Kebijakan Sanksi yang Lemah
3. Sistem Pencatatan yang Manual
4. Kurangnya Penggunaan Teknologi

3. Strategi Pengelolaan Piutang yang Lebih Efektif

Berdasarkan faktor penyebab piutang tak tertagih, beberapa strategi pengelolaan piutang yang efektif dapat diterapkan:

1. Menyusun Kebijakan Kredit Tertulis
Penyusunan kebijakan kredit tertulis yang merinci persyaratan kelayakan, batas kredit, dan prosedur penagihan akan memberikan struktur yang lebih jelas dalam pemberian kredit, mengurangi risiko keputusan kredit yang salah.
2. Menerapkan Sistem Pencatatan Digital
Beralih ke sistem pencatatan digital dapat meminimalkan kesalahan pencatatan dan mengawasi transaksi secara lebih efisien, mendukung temuan penelitian tentang pentingnya penggunaan teknologi untuk memperbaiki pengelolaan piutang.
3. Menerapkan Diskon dan Denda
Memberikan insentif berupa diskon untuk pembayaran tepat waktu dan denda untuk keterlambatan dapat memotivasi pelanggan untuk membayar lebih awal, menjaga arus kas toko dan mengurangi piutang tak tertagih.
4. Peningkatan Prosedur Penagihan
Peningkat yang lebih terstruktur dan penggunaan jasa pihak ketiga dalam penagihan untuk piutang yang sudah jatuh tempo akan meningkatkan kemungkinan pembayaran tepat waktu.
5. Menyesuaikan dengan Siklus Ekonomi Pelanggan
Menyesuaikan siklus pembayaran dengan kondisi ekonomi pelanggan dan menawarkan opsi pembayaran bertahap membuat toko lebih fleksibel dan mengurangi tekanan pada pelanggan yang mungkin mengalami kesulitan keuangan.

Secara keseluruhan, Penerapan strategi berdasarkan temuan penelitian dapat membantu toko material bangunan mengatasi piutang tak tertagih dengan cara yang lebih terstruktur dan efisien. Kebijakan kredit tertulis yang jelas, sistem pencatatan digital, sanksi dan insentif, prosedur penagihan efektif, dan fleksibilitas terhadap kondisi ekonomi pelanggan akan meningkatkan kontrol terhadap piutang dan mendorong perilaku pembayaran yang disiplin, memastikan kelancaran arus kas dan keberlanjutan usaha.

5. SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

1. Berdasarkan hasil penelitian, kebijakan penjualan kredit pada toko material bangunan memiliki peran penting dalam mengelola piutang tak tertagih. Toko-toko seperti UD. Tawar, UD. Yuli, dan UD. Anak Ladang masing-masing menerapkan kebijakan yang berbeda, tetapi kesamaan mereka adalah fokus pada hubungan berbasis kepercayaan dengan pelanggan. Meskipun demikian, peningkatan piutang tak tertagih di UD. Anak Ladang menunjukkan bahwa kebijakan kredit yang tidak terstruktur dan pencatatan yang masih manual dapat menyebabkan masalah dalam pengelolaan arus kas. Oleh karena itu, penting bagi toko untuk memperhatikan keseimbangan antara fleksibilitas dalam kebijakan kredit dan penggunaan sistem yang lebih terstruktur dalam pencatatan transaksi.

2. Faktor penyebab peningkatan piutang tak tertagih di toko material bangunan juga dapat dilihat dari kurangnya sistem penilaian kredit yang jelas, kebijakan sanksi yang lemah, dan pengelolaan pencatatan yang manual. Penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa toko yang tidak memiliki standar penilaian kredit yang baku atau tidak memberikan sanksi terhadap keterlambatan pembayaran cenderung mengalami kesulitan dalam mengelola piutang. Selain itu, ketergantungan pada pencatatan manual yang rentan terhadap kesalahan manusia turut memperburuk pengelolaan piutang dan meningkatkan risiko piutang tak tertagih.
3. Untuk mengatasi masalah ini, toko material bangunan perlu mengimplementasikan strategi yang lebih efektif, seperti menyusun kebijakan kredit tertulis, beralih ke sistem pencatatan digital, serta menerapkan diskon dan denda untuk mendorong pembayaran tepat waktu. Selain itu, peningkatan prosedur penagihan dan penyesuaian siklus pembayaran dengan kondisi ekonomi pelanggan dapat membantu meningkatkan kemungkinan pembayaran yang tepat waktu dan memperkuat hubungan dengan pelanggan. Dengan demikian, pengelolaan piutang yang lebih terstruktur dan efisien akan memastikan kelancaran arus kas, mendukung keberlanjutan usaha, dan menjaga hubungan baik dengan pelanggan di tengah persaingan yang semakin ketat.

Saran

Toko material bangunan perlu mengadopsi konsep akad pembiayaan yang formal, seperti yang diterapkan oleh bank, untuk memastikan adanya dasar hukum yang kuat dalam transaksi kredit dan menghindari masalah piutang tak tertagih yang bisa dibawa ke ranah hukum.

Hindari penggunaan utang lisan atau hanya kwitansi sebagai bukti transaksi, karena tidak memiliki kekuatan hukum yang cukup untuk menuntut pembayaran jika terjadi keterlambatan.

Toko dapat menetapkan kebijakan kredit dengan akad tertulis yang mencantumkan batasan piutang tertentu, misalnya Rp5.000.000, dan mencakup syarat pembayaran, bunga, dan sanksi, guna meningkatkan kontrol atas arus kas dan mengurangi risiko piutang tak tertagih.

DAFTAR PUSTAKA

- Aimbu, G., Karamoy, H., & Tangkuman, S. J. (2021). Analisis Pengendalian Piutang Untuk Meminimalkan Resiko Piutang Tak Tertagih Pada PT Samudera Mandiri Sentosa. *Going Concern: Jurnal Riset Akuntansi*, 16(4), 366–374. <https://ejournal.unsrat.ac.id/v2/index.php/gc/article/view/37263>
- Astrilarasati, & Wiratna Wiratna. (2020). Perlakuan Akuntansi Piutang Dan Piutang Tak Tertagih Pada Cv. Kani Goro Indonesia Di Surabaya. *Akuntansi* 45, 1(1), 18–27. <https://doi.org/10.30640/akuntansi45.v1i1.94>
- Ayu, R. (2023). Analisis Sistem Pengendalian Piutang Terhadap Piutang Tak Tertagih pada PT. Abadi Sakti Mitra Mandiri. *Jurnal EMT KITA*, 7(4), 911–924. <https://doi.org/10.35870/emt.v7i4.1516>
- Dewi Sinta, & Siti Sundari. (2024). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Efektivitas Penagihan Piutang PT. Sukses Sejahtera Bersama Indonesia. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Manajemen*, 2(8), 92–97. <https://doi.org/10.61722/jiem.v2i8.2176>
- Fadhillah, A. (2020). PENGARUH PERPUTARAN KAS DAN PIUTANG TERHADAP LIKUIDITAS PADA PT. PERKEBUNAN NUSANTARA IV MEDAN. *Repository Universitas Islam Negeri Sumatera Utara*. <http://repository.uinsu.ac.id/id/eprint/9498>

- Favara, G., Gao, J., & Giannetti, M. (2021). Uncertainty, access to debt, and firm precautionary behavior. *Journal of Financial Economics*, 141(2), 436–453. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2021.04.010>
- Halima, & Supriyadi, A. (2024). *IMPLEMENTASI PRINSIP 5C (CHARACTER , CAPACITY , CAPITAL , COLLATERAL , AND CONDITION OF ECONOMY) KREDIT PEMBINAAN UMKM*. 3, 1–5.
- Holisoh, S., Indrawan, A., & Sudarma, A. (2020). Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang. *Jurnal Edukasi (Ekonomi, Pendidikan Dan Akuntansi)*, 8(2), 69. <https://doi.org/10.25157/je.v8i2.4021>
- Indra Zakaria, M. L. Y. (2022). PENGARUH PENJUALAN KREDIT KENDARAAN TERHADAP PENINGKATAN PENDAPATAN PADA PT NUGRAHA SUMBER BERLIAN CIAMIS PERIODE 2013-2017. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, Vol. 24(01), 17–29. <https://journal.unwim.ac.id/index.php/konsisten/article/view/545>
- Jeremy Julio Wijaya. (2020). Perlakuan Piutang Tak Tertagih Pada Pt Cdx Surabaya. *Akuntansi* 45, 1(2), 84–89. <https://doi.org/10.30640/akuntansi45.v1i2.99>
- Latifah, E., & Abdullah, R. (2022). Akuntansi Syariah Perusahaan Dagang (Murabahah). *JITAA : Journal Of International Taxation, Accounting And Auditing*, 1(02), 153–172. <https://doi.org/10.62668/jitaa.v1i02.1132>
- Mardiansyah. (2024). Sanksi Denda Atas Keterlambatan Membayar Hutang Dalam Perspektif Fiqh. *Rayah Al-Islam*, 8(3), 1234–1253. <https://doi.org/10.37274/rais.v8i3.1075>
- Mulyani, S., & Hasibuan, N. F. A. (2022). Analisis Prosedur Pemberian Dan Penagihan Kredit Untuk Mencegah Kredit Macet Pada Koperasi Kpri Sejahtera Bersama Dinas Koperasi Ukm Kota Medan. *Jurnal Akuntansi AKTIVA*, 3(2), 192–199. <https://doi.org/10.24127/akuntansi.v3i2.3047>
- Mutiara Salsabila, & Laylan Syafina. (2023). Pengelolaan Piutang Sebagai Upaya Meningkatkan Profitabilitas Telkom Indonesia Regional I Sumatera. *Jurnal Mutiara Ilmu Akuntansi*, 2(1), 81–92. <https://doi.org/10.55606/jumia.v2i1.2302>
- Nadia Anzani, & Kusmilawaty Kusmilawaty. (2023). Analisis Piutang Usaha Pada PT. Pelabuhan Indonesia (Persero) Regional 1 Cabang Kuala Tanjung. *Jurnal Riset Ekonomi Dan Akuntansi*, 2(1), 299–308. <https://doi.org/10.54066/jrea-itb.v2i1.1348>
- Pane, D. A., & Harahap, R. D. (2022). Evaluation of Accounts Receivable Accounting and Its Relation to the Presentation of Financial Statements (Case Study at PDAM Tirta Silaupiasa, Asahan District). *Jurnal Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi Review*, 2(2), 437–444. <https://doi.org/10.53697/emba.v2i2.1050>
- Qothrunnada, K. (2022). *Perusahaan Dagang: Pengertian, Karakteristik, Ciri, dan Jenisnya*. Detikjabar. <https://www.detik.com/jabar/bisnis>
- Rais, R. A., Alam, S., & Abduh, M. (2020). Analisis Efektivitas Pengelolaan dan Sistem Pengendalian Piutang pada PT. Pelabuhan Indonesia IV (Persero). *JRAMB: Jurnal Riset Akuntansi Mercu Buana*, 6(2), 101–124. <http://ejournal.mercubuana-yogya.ac.id/index.php/akuntansi/article/view/1567/939>
- Rengganis, R. R. M. Y. D., Rahmantari, N. L. L., & Prahartini, N. M. I. (2023). *PENERAPAN SISTEM PENGENDALIAN PIUTANG DALAM MENCEGAH PIUTANG TAK TERTAGIH PADA CV. MATA MEDIA*. 2, 259–265. <https://e-journal.unmas.ac.id/index.php/seminarfeb/article/view/6465>
- Siregar, S., & Nurlaila, N. (2023). Bank Efficiency Before, During, and After Covid-19: a Lesson Learned From Indonesia. *International Journal of Economics and Finance*

- Studies*, 15(4), 43–63. <https://doi.org/10.34109/ijefs.202315403>
- Sitorus, Maria Christina & Kuriawan, A. (2021). Pengaruh Penjualan Tunai Dan Penjualan Kredit Terhadap Profitabilitas Perusahaan Pada PD Gloria Bandung. *Jurnal Financia*, 2(1), 13–23. <http://ejurnal.ars.ac.id/index.php/financia/article/view/409>
- Sukmawati, S. S., & Hamdani, R. (2024). Analisis Piutang Tak Tertagih Berdasarkan Umur Piutang Pada PT. XYZ. *EKOMA : Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi*, 3(6), 262–272. <https://doi.org/10.56799/ekoma.v3i6.4977>
- Sukrianto, S., & Lakoro, F. S. (2022). Manajemen Pengelolaan Piutang Pada Pt. Federal Internasional Finance (Fif) Di Kabupaten Boalemo. *Jurnal Revenue : Jurnal Ilmiah Akuntansi*, 3(1), 151–156. <https://doi.org/10.46306/rev.v3i1.84>
- Sumut, D. U. (2025). *Memahami Perbedaan UD, CV, dan PT*. Ukmsumut.Id. <https://ukmsumut.id/bisnis-ukm/peraturan-perizinan-umkm/memahami-perbedaan-ud-cv-dan-pt/>
- Алейников, А. А., Тюрин, А. В., & Ефименко, А. С. (2019). Особенности Формирования Микромозаичной Структуры Темнохвойных Лесов Северного Предуралья. *Лесотехнический Журнал*, 1(2), 42–54. <https://doi.org/10.12737/article>