

## ANALISIS PIUTANG TAK TERTAGIH BERDASARKAN UMUR PIUTANG PADA PT KAWASAN INDUSTRI GRESIK

Novia Trixie Mustofah<sup>1</sup>, Nur Cahyadi<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup> Universitas Muhammadiyah Gresik

e-mail: [trixienovia@gmail.com](mailto:trixienovia@gmail.com)

### *Abstract*

*This study aims to analyze bad debts based on the age of the receivables at PT Kawasan Industri Gresik. The company has two activities in sales activities, namely sales in cash or cash and credit or debt. If it is done in cash then the company does not have receivables from related parties, but if it is done on credit then the company has receivables that need to be billed. If the receivables are not paid, it will cause uncollectible receivables, and where this will affect the company's operational activities. This research method uses descriptive qualitative which aims to provide a representation of the condition of the company which is carried out by observation, documentation and interviews. From the data receivables are analyzed using the age of receivables to calculate the estimate of bad debts. The results showed that uncollectible accounts at PT Kawasan Industri Gresik decreased in the 2019 period to IDR 8,607,000,000, in 2020 to IDR 5,860,000,000 and in 2021 to IDR 3,878,000,000. This has been proven based on calculating the age of receivables using the method reserves in minimizing bad debts and reserves 5% for each aging account receivable that has been determined by the company.*

**Key words:** *Accounts Receivable, Bad Accounts Receivable, Age Receivable, Backup Method*

### **Abstrak**

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis piutang tak tertagih berdasarkan umur piutang pada PT Kawasan Industri Gresik. Perusahaan memiliki dua aktivitas dalam kegiatan penjualan yakni penjualan secara cash atau tunai dan kredit atau hutang. Jika dilakukan secara tunai maka pihak perusahaan tidak memiliki piutang pada pihak terkait, namun jika dilakukan secara kredit maka perusahaan memiliki piutang yang perlu untuk di tagih. Apabila piutang tidak ter bayarkan maka akan menyebabkan piutang tak tertagih, dan dimana hal tersebut akan berpengaruh terhadap kegiatan operasional perusahaan. Metode penelitian ini menggunakan deskriptif kualitatif yang bertujuan untuk memberikan representasi mengenai kondisi perusahaan yang dilakukan dengan kegiatan observasi, dokumentasi dan wawancara. Dari data piutang dianalisis menggunakan umur piutang untuk menghitung estimasi adanya piutang tak tertagih. Hasil penelitian menunjukkan bahwa piutang tak tertagih pada PT Kawasan Industri Gresik mengalami penurunan pada periode 2019 sebesar Rp 8.607.000.000, tahun 2020 sebesar Rp 5.860.000.000 dan pada tahun 2021 sebesar Rp 3.878.000.000 hal tersebut telah dibuktikan berdasarkan perhitungan umur piutang dengan menggunakan metode pencadangan dalam meminimalisir adanya piutang tak tertagih dan mencadangkan sebesar 5% untuk setiap pos umur piutang yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

**Kata kunci:** *Piutang, Piutang Tak Tertagih, Umur Piutang, Metode Pencadangan*

## PENDAHULUAN

Pesatnya badan usaha di Indonesia menyebabkan semakin ketatnya perusahaan dalam bersaing dengan tujuan untuk mempertahankan efisiensi dan efektivitas perusahaan. Perusahaan terus mengembangkan aktivitas jual – beli nya guna tercapainya tujuan perusahaan serta terpenuhinya kebutuhan dalam aspek ekonomi bagi pihak perusahaan internal maupun eksternal.

Menurut Reviandani (2019:246) istilah piutang menunjuk pada semua tagihan kepada pihak luar perusahaan, baik tagihan uang, barang, maupun jasa. Untuk tujuan akuntansi, istilah piutang dipergunakan dalam arti yang lebih sempit, yakni untuk menunjuk pada tagihan kepada pihak luar perusahaan yang akan diterima dalam bentuk uang tunai.

Menurut Rahmawati (2021) Piutang merupakan bagian dari aset suatu entitas yang berupa hak tagihan jangka pendek atau jangka panjang dari transaksi ekonomi masa lampau yang dilakukan oleh perusahaan yang bersangkutan dengan kliennya. Bentuk klaim dari piutang dapat berbentuk klaim terhadap utang, barang atau jasa terhadap klien perusahaan atau pihak lainnya.

Menurut Hery (2014:209) piutang tak tertagih merupakan tagihan atas piutang kepada debitur namun debitur tidak dapat membayar kewajiban atau utangnya kepada perusahaan yang bersangkutan dengan alasan tidak mampu membayar atau bangkrut.

Menurut Pratiwi (2017) piutang tak tertagih merupakan aktivitas yang membutuhkan pencatatan untuk memperkirakan dalam penurunan nilai piutang. Dengan adanya hal tersebut perusahaan di haruskan untuk menetapkan suatu kebijakan dalam meminimalisir adanya piutang tak tertagih.

Dalam upaya untuk mempertahankan nilai liabilitas dan likuiditas perusahaan, pihak perusahaan harus bijak dalam mengelola adanya piutang untuk memastikan bahwa keseluruhan nilai piutang dapat ditagihkan dan di bayar yang sesuai dengan tanggal jatuh temponya.

Menurut Surjadi (2022) upaya dalam memastikan pembayaran piutang pelanggan salah satunya adalah dengan menganalisis umur piutang yang telah di klasifikasikan oleh perusahaan. Dengan melakukan analisis piutang menggunakan umur piutang maka akan dapat memberikan estimasi pendapatan yang akan diterima oleh perusahaan atas pembayaran piutang pelanggan untuk jangka waktu sekarang, masa depan ataupun perusahaan tidak akan memperoleh hak atas pembayaran piutang tersebut. Untuk dapat menganalisis umur piutang tersebut maka dibutuhkan pengelompokan sesuai dengan nama vendor serta jangka waktu jatuh tempo yang telah dibuat sesuai dengan daftar umur piutang.

Menurut Hery (2015:790) umur piutang merupakan kategorisasi atas piutang usaha yang dikelompokkan berdasarkan tanggal jatuh temponya piutang usaha tersebut.

Menurut Putra (2022) umur piutang adalah rincian saldo piutang yang dikelompokkan menurut golongan umur dan tabel yang menunjukkan kurun waktu piutang yang akan dilakukan pembayaran sesuai dengan saat dibuatnya daftar umur piutang tersebut

Menurut Aznedra (2020) dalam memperhitungkan piutang yang sesuai dengan umur piutang ini perusahaan akan mengetahui kerugian piutang dalam masing – masing kelompok pelanggan dengan persentase estimasi piutang yang telah di tetapkan.

PT Kawasan Industri Gresik merupakan perusahaan pengelola yang menyediakan lahan industri untuk para investor lokal, nasional maupun internasional. PT Kawasan Industri Gresik ini menawarkan beragam lini bisnis seperti lahan industri, pergudangan, bangunan pabrik siap pakai (BPSP), bahkan hingga pusat bisnis.

Perusahaan memiliki dua aktivitas dalam kegiatan penjualan yakni penjualan secara cash atau tunai dan kredit atau hutang. Jika dilakukan secara tunai maka pihak perusahaan tidak memiliki piutang pada pihak terkait, namun jika dilakukan secara kredit maka perusahaan memiliki piutang yang perlu untuk di tagih. Apabila piutang tidak terbayarkan maka akan menyebabkan piutang tak tertagih, dan dimana hal tersebut akan berpengaruh terhadap kegiatan operasional perusahaan.

Berikut ini data piutang usaha berdasarkan umur piutang PT Kawasan Industri Gresik pada tahun 2019 – 2021. (dinyatakan dalam jutaan rupiah)

**Tabel 1. Nilai piutang berdasarkan umur piutang  
PT Kawasan Industri Gresik  
Tahun 2019 – 2021**

Thn	Piutang Usaha	Provisi atas penurunan nilai	Umur Piutang belum jatuh tempo	Umur piutang telah jatuh tempo			
				1-45 hari	46-135 hari	136-365 hari	> 365 hari
2019	18.408	-	-	1.522	316	16.065	505
2020	14.796	(3.083)	2.912	5.231	662	6.397	2.677
2021	39.380	(5.269)	38.180	1.584	1.348	662	2.875

Sumber : Laporan keuangan PT Kawasan Industri Gresik 2019 – 2021

Tabel 1 menunjukkan bahwa pada tahun 2019 bahwa nilai piutang sebesar Rp 505.000.000, mengalami kenaikan yang signifikan pada tahun 2020 sebesar Rp 2.677.000.000, dan pada tahun 2021 nilai piutang sebesar Rp 2.875.000.000. Nilai piutang tersebut menunjukkan bahwa umur piutang yang lebih dari 365 hari mengalami kenaikan. Dimana penyebab kenaikan piutang tersebut adalah karena adanya peningkatan pula pada penjualan perusahaan dengan sistem pembayaran yang di angsur.

Menurut Hery (2019:89) bahwa lamanya umur piutang yang telah jatuh tempo ini merupakan lamanya hari mulai saat piutang tersebut jatuh tempo hingga laporan umur piutang (aging schedule) disiapkan. Berdasarkan umur piutang, piutang yang sudah lama beredar (jatuh tempo) sangat kecil kemungkinannya untuk dapat ditagih.

Teori diatas dapat disimpulkan bahwasanya jika dilihat sesuai dengan nilai umur piutang lebih dari 365 hari maka dapat dikatakan sebagai piutang dengan kategori macet atau tidak dapat tertagih. Namun, nilai piutang yang lebih dari 365 hari pada PT Kawasan Industri Gresik ini tidak seluruhnya menjadi piutang tak tertagih. Dikarenakan, masih terdapat pihak vendor yang mampu untuk melunasi tagihannya.

Berdasarkan uraian diatas maka peneliti tertarik untuk menganalisis penyebab meningkatnya piutang tak tertagih pada PT Kawasan Industri Gresik dan bagaimana strategi yang dilakukan perusahaan dalam meminimalisir adanya piutang tak tertagih tersebut.

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui penyebab adanya peningkatan dalam jumlah piutang tak tertagih dan untuk mengetahui solusi dan strategi untuk meminimalisir adanya piutang tak tertagih pada PT Kawasan Industri Gresik.

## TINJAUAN PUSTAKA DAN HIPOTESIS

### Pengertian Piutang

Sasongko, dkk (2016:203) Salah satu harta jangka panjang yang paling terpenting adalah piutang. Dimana piutang disebabkan karena adanya kegiatan operasional bisnis perusahaan yang melakukan pembayaran secara berangsur – angsur atau dalam kredit. Perusahaan tidak akan mengalami kerugian pada akun piutang jika dalam pengendalian dan pengelolaan piutang perusahaan dilakukan dengan baik agar tidak menimbulkan piutang tak tertagih.

Menurut Astriani (2021) piutang merupakan hak atas pendapatan perusahaan yang akan diklaim untuk menjadi suatu tagihan dalam *invoice* penjualan kepada pelanggan yang melakukan pembelian atas jasa / produk perusahaan dengan sistem pembayaran kredit dan yang akan dilakukan pelunasan dalam pembayaran dengan waktu jatuh tempo yang telah di tentukan dan di sepakati oleh kedua belah pihak.

### Klasifikasi Piutang

Menurut Reviandani (2019:246) ditinjau dari sudut pandang sumber atau asal terjadinya, piutang digolongkan atau diklasifikasikan menjadi :

#### 1. Piutang dagang

Piutang dagang adalah tagihan yang berasal dari transaksi penjualan barang atau jasa perusahaan secara kredit

#### 2. Piutang non dagang

Piutang non dagang adalah tagihan atas piutang yang bersumber dari transaksi selain penjualan barang atau jasa perusahaan; misalnya, piutang kepada karyawan, karena perusahaan memberikan pinjaman dalam bentuk uang tunai; tagihan bunga; dan lain sebagainya

Menurut Hery (2017:203) pengklasifikasian piutang pada umumnya adalah sebagai berikut :

#### 1. Piutang usaha (*Account Receivable*)

Piutang usaha adalah tagihan atas penjualan secara kredit, yang dimana piutang usaha ini adalah piutang yang akan di tagihkan dalam jangka waktu yang pendek

#### 2. Piutang Wesel (*Notes Receivable*)

Piutang wesel ini adalah tagihan kepada pihak yang melakukan peminjaman atas barang atau jasa dengan melakukan pembayaran secara kredit ataupun melakukan peminjaman dalam bentuk uang

#### 3. Piutang Lain – lain

Piutang lain – lain ini akan di kategorikan sebagai aktiva lancar apabila dapat tertagih dalam kurun waktu satu tahun, namun jika piutang tidak dapat ditagihkan dalam kurun waktu melebihi satu tahun maka akan di kategorikan sebagai aktiva lancar. Tagihan kepada karyawan, piutang pajak, piutang bunga dan piutang deviden ini termasuk ke dalam piutang lain – lain

### **Prinsip Pemberian Kredit / Piutang**

Menurut Reviandani (2021:176) analisis dalam pemberian kredit atau piutang ini diperlukan dengan mempertimbangkan 5C kepada pihak perusahaan yang menerima kredit tersebut. Berikut penjelasan mengenai analisis 5C :

#### **1. *Character* (Sifat dan Watak)**

Prinsip *character* ini memperhatikan latar belakang pihak perusahaan yang akan menerima kredit yang akan diperoleh dari;

- a. Riwayat peminjaman
- b. Reputasi dalam *financial* dan kegiatan bisnisnya
- c. Manajemen
- d. Validitas perusahaan

#### **2. *Capacity* (Kemampuan)**

Dalam prinsip *capacity* ini dilihat dari bagaimana perusahaan mampu dalam mengelola kegiatan bisnisnya dalam rangka untuk mendapatkan keuntungannya. Hal tersebut dipertimbangkan untuk mengetahui apakah perusahaan akan mampu untuk membayar hutangnya di masa yang akan datang

#### **3. *Capital* (Modal)**

Dengan menggunakan prinsip *capital* ini untuk mengetahui keefektifan dan keefisienan pada laporan perusahaan dan kinerja yang diukur menggunakan rasio – rasio keuangan

#### **4. *Collateral* (Jaminan)**

Aset pihak penyewa yang dijanjikan kepada pihak kreditur jika debitur tidak dapat melunasi atas tagihan. Jaminan merupakan salah satu unsur dalam analisis pembiayaan.

#### **5. *Condition* (Kondisi)**

Dengan melihat kondisi ekonomi, sosial dan politik pihak peminjam untuk mempertimbangkan dan meminimalisir adanya kemungkinan dalam pembayaran yang bermasalah

Menurut Reviandani (2021:178) selain prinsip 5C diatas, secara umum juga terdapat prinsip 7P dalam pemberian kredit / piutang yakni sebagai berikut;

#### **1. *Personality* (Kepribadian)**

Prinsip *personality* ini tidak jauh dengan prinsip *character* dimana dalam menggunakan prinsip ini adalah dengan melihat latar belakang pada pihak peminjam

#### **2. *Party* (Golongan)**

Prinsip ini digunakan untuk menggolongkan pihak peminjam sesuai dengan aturan – aturan yang ada pada perusahaan kreditur

#### **3. *Purpose* (Tujuan atau *Final Goal*)**

Dengan memperhatikan tujuan pada pihak peminjam guna mengetahui untuk apa dilakukan peminjaman atas sewa ataupun jasa lainnya yang akan diberikan oleh pihak kreditur

#### **4. *Prospect* (Potensi)**

Menilai potensi pada pihak peminjam atas prospek bisnis, pekerjaan atau usaha yang dijalankan sebagai faktor analisis apakah dimasa yang akan datang akan dapat melakukan pembayaran atau tidak.

### **5. *Payment* (Pembayaran)**

Dalam prinsip pembayaran ini akan terdapat perjanjian atas jatuh tempo tagihan yang akan dibayarkan

### **6. *Profitability* (Keuntungan)**

Prinsip *profitability* ini sama dengan prinsip *capacity* yakni untuk mengetahui apakah perusahaan akan mampu dalam mengelola bisnisnya guna mendapatkan keuntungan yang akan di ukur pada nilai atau keuntungan pada setiap periode

### **7. *Protection* (Perlindungan)**

Adanya jaminan perlindungan atas hak yang telah diberikan

## **Tata Cara Penagihan Piutang**

Menurut Agustin (2019) terdapat beberapa cara yang dapat digunakan untuk meningkatkan penagihan atas piutang yang telah jatuh tempoh, yakni :

### **1. *Follow up by telepon***

*Customer* yang belum melakukan pembayaran atas tagihannya yang telah jatuh tempo, maka akan dilakukan *follow up by telepon* guna mengingatkan kewajibannya dalam melakukan pembayaran hutangnya

### **2. Surat peringatan**

Surat peringatan akan dikirimkan apabila telah melewati batas jatuh tempo selama 1 bulan atau dalam periode yang telah ditentukan oleh pihak kreditur

### **3. Mendatangi langsung penyewa atau *customer***

Cara ini akan dilakukan apabila telah dilakukan penagihan dengan cara telepon ataupun dengan memberikan surat peringatan tetap tidak dilakukan pembayaran, maka pihak kreditur akan menindaklanjuti atas hak yang seharusnya diterima kepada pihak debitur yang memiliki kewajiban untuk melunasi tagihan – tagihan yang telah jatuh tempo.

## **Piutang Tak Tertagih**

### **Pengertian Piutang Tak Tertagih**

Menurut Hery (2015:209) piutang tak tertagih yaitu pada saat pencatatan piutang yang akan di laporkan ke dalam neraca sebagai aset lancar, maka harus menunjukkan jumlah yang nantinya dapat di tagih setelah melakukan perhitungan atas besarnya kredit macet. Beban yang timbul akibat tidak tertagihnya piutang usaha akan dilakukan pencatatan dalam suatu pembukuan sebagai beban operasional perusahaan.

Menurut Maajid (2020) piutang tak tertagih merupakan tagihan atas penjualan barang atau jasa secara kredit yang nantinya perusahaan akan melakukan upaya untuk penagihan atas hak tagihan tersebut, namun terdapat beberapa pihak yang telah diberi tagihan, tidak memiliki kemampuan dalam pembayaran hutangnya. Maka hal tersebut termasuk kedalam piutang tak tertagih perusahaan.

### **Faktor – Faktor penyebab Piutang Tak Tertagih**

Menurut Rivai, dkk (2013:238) faktor penyebab adanya piutang tak tertagih ada faktor, yakni :

#### **1. Faktor Internal**

Faktor internal ini disebabkan oleh pihak kreditur yakni pihak perusahaan itu sendiri. Faktor tersebut diantaranya :

- 1) Pihak kreditur kurang teliti dalam mematuhi persetujuan dalam pemberian piutang yang telah di tentukan
- 2) Tidak adanya tolak ukur yang jelas tentang standar kekayaan dalam pemberian piutang
- 3) Kurangnya jumlah staf pada bagian piutang
- 4) Rendahnya pengawasan dalam sistem prosedur piutang

## 2. Faktor Eksternal

Faktor eksternal ini disebabkan oleh pihak debitur yakni pihak diluar perusahaan atau pihak vendor. Faktor tersebut diantaranya :

- 1) Melemahnya kondisi perekonomian pada perusahaan debitur
- 2) Adanya permasalahan dalam lingkungan internal perusahaan yang menyebabkan turunnya nilai dalam operasional perusahaan
- 3) Munculnya penyebab di luar dugaan perusahaan

## Metode Penghapusan Piutang Tak Tertagih

Menurut Hery (2015:211) terdapat 2 metode penghapusan piutang tak tertagih, yaitu :

### 1. Metode Penghapusan Langsung (*Direct Write off Method*)

Metode penghapusan piutang tak tertagih ini akan digunakan ketika jumlah piutang usaha tersebut sangat kecil.

### 2. Metode Pencadangan (*Allowance Method*)

Metode pencadangan ini akan terus digunakan selama jangka waktu penjualan kredit terjadi guna mengestimasi jumlah piutang usaha yang tidak dapat di tagih.

Metode pencadangan ini digunakan karena pihak internal atau pihak perusahaan belum dapat mengetahui mana saja *customer* nya yang tidak dapat melakukan pembayaran. Maka untuk itu perusahaan tidak akan melakukan penghapusan piutangnya secara langsung

## Estimasi Piutang Tak Tertagih

### Persentase Dari Jumlah Penjualan

Hery (2015:215) menjelaskan bahwa untuk mengestimasi piutang tak tertagih dengan menggunakan presentasi dari adanya jumlah penjualan adalah dengan melihat data total penjualan atau total penjualan secara kredit pada masa lampau untuk menghitung besarnya jumlah estimasi pada beban piutang tidak tertagih terhadap pendapatan penjualan

### Persentase Dari Jumlah Piutang Usaha

Estimasi piutang tak tertagih dengan menggunakan persentase dari jumlah piutang menurut Hery (2015:215) adalah dengan mengutamakan penaksiran piutang usaha pada nilai bersihnya yang dapat di implementasikan, yang nantinya nilai tersebut akan di laporkan dalam bentuk laporan keuangan perusahaan bagian neraca atau dengan kata lain nilai piutang tersebut dapat dikatakan piutang yang secara nyata dapat ditagih.

Persentase dari jumlah piutang usaha ini dibagi menjadi 2 metode yakni berdasarkan jumlah saldo akhir piutang usaha dan berdasarkan pada pengklasifikasian umur piutang.

### Metode saldo akhir piutang

Demak (2018) menjelaskan tentang metode saldo akhir piutang ini dengan menentukan estimasi jumlah piutang tidak dapat di tagih. Pada metode ini yakni menyesuaikan saldo awal akun yang di cadangkan sebagai piutang tak tertagih agar dapat menghasilkan saldo akhir piutang yang hasilnya akan setara dengan metode ini.

### Metode Umur Piutang

Demak (2018) menjelaskan bahwa metode umur piutang ini dibuat dengan mengkategorikan atas tanggal jatuh tempo piutang.

**Tabel 2. Karakteristik Umur Piutang**

Kisaran umur piutang	Persentase Tak Tertagih	Kriteria
Belum jatuh tempo	2%	Lancar
1 – 30 hari	5%	Lancar
31 – 60 hari	10%	Kurang Lancar
61 – 90 hari	20%	Kurang Lancar
91 – 180 hari	30%	Diragukan
181 – 365 hari	50%	Diragukan
Lebih dari 365 hari	80%	Macet / Tak Tertagih

*Sumber : Hery (2015:221)*

Tabel 2 menunjukkan lamanya umur piutang yang telah jatuh tempo sejak laporan umur piutang tersebut dibuat. Menurut Demak (2018) hal ini sesuai dengan teori metode umur piutang. Kategori umur piutang yang berumur 1 – 4 bulan dikategorikan sebagai piutang yang lancar. Piutang kurang lancar yaitu piutang yang berumur 5 – 8 bulan, piutang tidak lancar yaitu piutang dengan umur piutang 9 bulan hingga 12 bulan. Sedangkan piutang dikatakan sebagai piutang macet atau tidak tertagih yaitu, piutang yang berumur lebih dari 365 hari atau 1 tahun.

### METODE PENELITIAN

Penelitian yang berjudul Analisis Piutang Tak Tertagih Berdasarkan Umur Piutang Pada PT Kawasan Industri Gresik, menggunakan metode analisis deskriptif kualitatif. Rompas, (2018) penelitian deskriptif bertujuan untuk memberikan representasi mengenai kondisi perusahaan yang dilakukan dengan kegiatan observasi, dokumentasi dan wawancara. Menurut Sugiyono (2015:53) penelitian deskriptif merupakan penelitian yang dilakukan untuk mengetahui adanya variabel bebas, baik hanya pada satu variabel atau lebih tanpa melakukan perbandingan atau menghubungkan dengan variabel lain.

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data primer dan data sekunder. Endraswara, (2016) Data primer merupakan data yang diperoleh melalui diskusi dengan sumber atau tempat objek penelitian. Sedangkan Data Sekunder merupakan data yang didapatkan secara tidak langsung yakni melalui laporan keuangan dalam bentuk buku pada masa lampau seperti data piutang dan umur piutang pada tahun – tahun sebelumnya yang akan digunakan pada penelitian ini.

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan dengan cara mengumpulkan data melalui dokumentasi dan wawancara. Dokumentasi menurut Putra, (2022) merupakan teknik pengumpulan data kualitatif dengan menganalisis data – data dalam bentuk dokumentasi. Teknik dokumentasi dalam penelitian ini yakni dengan menganalisis data piutang PT Kawasan Industri Gresik. Sedangkan wawancara menurut Sugiyono (2015:224) adalah metode pengumpulan data yang dilakukan secara langsung kepada pihak internal perusahaan dengan mengajukan suatu pertanyaan yang sesuai topik pembahasan.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan observasi dan hasil wawancara pada PT Kawasan Industri Gresik menunjukkan bahwa piutang terjadi karena adanya kegiatan penjualan yang terdiri dari penjualan properti dan tanah, selain itu adanya persewaan atas BPSP, lahan, gudang, ruko, rumah dan atm. Serta, adanya jasa dan fasilitas yang diantara-Nya adalah air, limbah, bps dan parkir. Piutang timbul akibat adanya kegiatan penjualan dan persewaan yang dibayarkan secara kredit. PT Kawasan Industri Gresik dalam melakukan penagihan atas piutang yang telah jatuh tempo adalah dengan menggunakan teknik penagihan sebagai berikut;

### 1. *Follow up by telepon*

PT Kawasan Industri Gresik akan melakukan penagihan atas tagihan yang harus dibayar kepada *customer* dengan cara telepon kepada pihak terkait guna memperingatkan tagihan yang harus dibayar sesuai dengan nilai *invoice* yang telah dikirimkan dan jika terdapat perbedaan nominal yang diberikan oleh perusahaan terhadap pihak debitur maka akan dilakukan rekonsiliasi guna mencocokkan data transaksi keuangan yang telah di proses

### 2. *Surat peringatan / Surat Teguran*

PT Kawasan Industri Gresik akan memberikan surat peringatan atau surat teguran apabila *customer* tidak segera melakukan pembayaran atas hutangnya dengan memberikan batas waktu yang secepatnya

### 3. *Somasi*

Pihak perusahaan melakukan somasi kepada pihak debitur atas hutang yang harus dilunasi. Cara ini akan dilakukan jika kedua cara diatas tetap tidak dilakukan pembayaran yang sesuai dengan kurun waktu yang telah ditentukan, serta hal ini dilakukan guna meminimalisir adanya piutang tak tertagih

Piutang yang telah jatuh tempo dan tidak ter bayarkan akan menimbulkan adanya piutang tak tertagih. Adapun faktor – faktor yang menyebabkan piutang tak tertagih tersebut adalah karena faktor eksternal yang terdiri dari;

#### 1) *Cash flow*

Debitur gagal dalam mengelola finansialnya yang menyebabkan tidak mampu untuk membayar hutangnya. Dimana pengeluaran debitur lebih besar dari pemasukan, hal tersebut menyebabkan gagalnya dalam memenuhi kewajibannya

#### 2) *Pailit*

Lemahnya keadaan debitur dalam menghasilkan laba dan cenderung defisit, yang menyebabkan perusahaan mengalami kekurangan dan ketidakcukupan dana untuk menjalankan atau melanjutkan usahanya sehingga tujuan ekonomi yang ingin dicapai

oleh perusahaan tidak dapat dicapai. Hal tersebut menjadi penyebab perusahaan tidak dapat melunasi hutangnya

3) *Lost contact*

Piutang tak tertagih timbul karena tidak adanya kontak yang dapat dihubungi mulai dari pihak internal debitur itu sendiri ataupun investornya dalam rangka untuk melakukan penagihan atas hutangnya

**Metode Penghapusan Piutang Tak Tertagih**

Secara umum PT Kawasan Industri Gresik dalam menggunakan penghapusan piutang tak tertagih ini adalah

**1. Metode Pencadangan (*Allowance Method*)**

Pentingnya aktivitas pembayaran secara kredit dalam bisnis perusahaan memiliki risiko yang tidak sedikit. Untuk itu pihak PT Kawasan Industri Gresik melaksanakan pencadangan piutang sebanyak 5% untuk setiap umur piutang yang telah ditetapkan guna meminimalisir risiko adanya piutang tak tertagih yang akan diterima oleh pihak perusahaan selaku pemberi kredit.

**2. Metode Penghapusan Langsung (*Direct Write Off Method*)**

Dalam metode ini, PT Kawasan Industri Gresik tidak melakukan pencatatan atas piutang yang belum ditentukan sebagai piutang tak tertagih hingga piutang tersebut telah terbukti tidak dilakukan pelunasan. Piutang tak tertagih tersebut akan dilakukan penghapusan langsung apabila perusahaan dinyatakan pailit, dan tidak adanya kontak yang dapat dihubungi untuk melakukan penagihan atas hutangnya.

**Analisis estimasi Piutang Tak Tertagih berdasarkan umur piutang**

PT Kawasan Industri Gresik dalam mengestimasi adanya piutang tak tertagih adalah dengan menggunakan persentase yang sesuai dengan nilai pada umur piutang. Berikut perhitungan estimasi piutang tak tertagih berdasarkan umur piutang

**Tabel 3. Estimasi piutang tak tertagih tahun 2019  
(dalam jutaan rupiah)**

Kelompok Umur	Saldo Piutang	Nilai Estimasi	Jumlah	Kriteria
Belum jatuh tempo	0	2 %	0	Lancar
1 – 45 hari	1.522	5 %	76.1	Lancar
46 – 135 hari	316	30 %	94.8	Kurang Lancar
136 – 365 hari	16.065	50 %	8.033	Diragukan
Lebih dari 365 hari	505	80 %	404	Macet / Tidak Tertagih
Jumlah estimasi tidak tertagih			8.607	

Sumber : PT Kawasan Industri Gresik 2019 (*Data Diolah*)

Berdasarkan perhitungan data pada tabel 3 diatas maka dapat diketahui perkiraan tidak tertagihnya piutang pada PT Kawasan Industri Gresik periode 2019 adalah sebesar Rp 8.607.000.000

**Tabel 4. Estimasi piutang tak tertagih tahun 2020  
(dalam jutaan rupiah)**

Kelompok Umur	Saldo Piutang	Nilai Estimasi	Jumlah	Kriteria
Belum jatuh tempo	2.912	2 %	58.24	Lancar
1 – 45 hari	5.231	5 %	262	Lancar
46 – 135 hari	662	30 %	199	Kurang Lancar
136 – 365 hari	6.397	50 %	3.199	Diragukan
Lebih dari 365 hari	2.677	80 %	2.142	Macet / Tidak Tertagih
Jumlah estimasi tidak tertagih			5.860	

Sumber : PT Kawasan Industri Gresik 2020 (Data Diolah)

Berdasarkan perhitungan data pada tabel 4 diatas maka dapat diketahui bahwa estimasi piutang tak tertagih pada PT Kawasan Industri Gresik periode 2020 adalah sebesar Rp 5.860.000.000

**Tabel 5. Estimasi piutang tak tertagih tahun 2021  
(dalam jutaan rupiah)**

Kelompok Umur	Saldo Piutang	Nilai Estimasi	Jumlah	Kriteria
Belum jatuh tempo	38.180	2 %	764	Lancar
1 – 45 hari	1.584	5 %	79	Lancar
46 – 135 hari	1.348	30 %	404	Kurang Lancar
136 – 365 hari	662	50 %	331	Diragukan
Lebih dari 365 hari	2.875	80 %	2.300	Macet / Tidak Tertagih
Jumlah estimasi tidak tertagih			3.878	

Sumber : PT Kawasan Industri Gresik 2021 (Data Diolah)

Berdasarkan perhitungan data pada tabel 5 diatas maka dapat dianalisis bahwa perkiraan adanya piutang tak tertagih pada PT Kawasan Industri Gresik periode 2021 adalah sebesar Rp 3.878.000.000

Hasil perhitungan estimasi piutang tak tertagih berdasarkan umur piutang pada tahun 2019 – 2021 mengalami penurunan. Pada tahun 2019 nilai estimasi piutang tak tertagih adalah sebesar Rp 8.607.000, tahun 2020 nilai estimasi piutang tak tertagih sebesar Rp 5.860.000.000, dan pada tahun 2021 nilai estimasi piutang tak tertagih sebesar Rp 3.878.000.000. Penurunan nilai tersebut disebabkan karena metode penghapusan piutang tak tertagih pada PT Kawasan Industri Gresik ini telah sesuai dengan ketentuan yang ada, yakni dengan menggunakan metode pencadangan sebagai alat untuk meminimalisir adanya piutang tak tertagih tersebut.

## SIMPULAN DAN KETERBATASAN

Piutang timbul akibat adanya kegiatan penjualan dan persewaan yang dibayarkan secara kredit. Piutang yang telah jatuh tempo dan tidak terbayarkan akan menimbulkan adanya piutang tak tertagih. Faktor yang menyebabkan piutang tak tertagih tersebut adalah karena faktor eksternal;

### 1. Cash Flow

Pengeluaran debitur lebih besar dari pemasukan, hal tersebut menyebabkan gagalnya dalam memenuhi kewajibannya

### 2. Pailit

Lemahnya keadaan debitur dalam menghasilkan laba dan cenderung defisit, yang menyebabkan perusahaan mengalami kekurangan dan ketidakcukupan dana

### 3. Lost Contact

Tidak adanya kontak yang dapat dihubungi mulai dari pihak internal debitur itu sendiri ataupun investornya dalam rangka untuk melakukan penagihan atas hutangnya.

PT Kawasan Industri Gresik mengutamakan untuk menggunakan metode pencadangan dalam meminimalisir adanya piutang tak tertagih dengan mencadangkan sebesar 5% untuk setiap pos umur piutang yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

Hasil menunjukkan bahwa dalam analisis estimasi tak tertagihnya piutang berdasarkan umur piutang pada PT Kawasan Industri Gresik pada tahun 2019 dengan jumlah estimasi tak tertagih sebesar Rp 8.607.000.000, tahun 2020 dengan jumlah estimasi tak tertagih sebesar Rp 5.860.000.000 dan jumlah estimasi tak tertagih pada tahun 2021 sebesar Rp 3.878.000.000. Penurunan nilai estimasi piutang tak tertagih pada tahun 2019 – 2021 tersebut disebabkan karena metode penghapusan piutang tak tertagih pada PT Kawasan Industri Gresik ini telah sesuai dengan ketentuan yang ada, yakni dengan menggunakan metode pencadangan sebagai alat untuk meminimalisir adanya piutang tak tertagih tersebut.

## REFERENSI

- Agustin. (2019). Analisis Pengendalian Piutang Terhadap Penagihan Piutang Arus Kas PT. Cowell Development Tbk. *Jurnal Bina Akuntansi*, Juli 2019, Vol.6 No.2, 42 – 65.
- Astriani. (2021). Analisis Piutang Tak Tertagih Berdasarkan Umur Piutang Pada PT. Multi Pangan. *STIE Mahardika*.
- Demak, Yulindasari Kiay, dkk. (2018). Analisis Piutang Tak Tertagih Berdasarkan Umur Piutang Pada PT. Air Manado. *Jurnal Riset Akuntansi Going Concern*, 13(4), 347 – 355.
- Endraswara, Argita. (2016). Analisis Dan Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Berbasis Sistem Komputerisasi Dengan Menggunakan Metode Rapid Application Development (RAD) Pada Usaha Woodhouse. *Unika*. 34 – 45.
- Hery. (2014). *Akuntansi Dasar 1 dan 2*. Jakarta: PT Gramedia Widiasarana Indonesia.
- Hery. (2015). *Pengantar Akuntansi Comprehensive Edition*. PT. Grasindo. Jakarta.
- Hery. (2019). *Intisari Konsep Dasar Akuntansi*. Jakarta: PT Grasindo.

- Maajid, Benefito Dwi Rafif. (2020). Analisis Umur (*Aging*) Piutang Terhadap Arus Kas (*Cash Flow*) Pada Pt. Adhi Karya (Persero) Tbk. Divisi Iv Surabaya. *Perbanas*. 1 – 15.
- Pratiwi. (2017). Usage Evaluation Of Sap and Ap2t Systems on Bad Debts At PT Pln (Persero) North Surabaya Region. *Perbanas*. 1 – 16,
- Putra, Rizki Eka, dkk. (2022). Analisis Pengendalian Piutang Tak Tertagih Berdasarkan Umur Piutang Terhadap Kinerja Laporan Keuangan Pada PT. Louisz Internasional. *Journal Unrika*. 16(1), 54 -60.
- Rahmawati. (2021). Implementasi Metode Penyisihan Piutang pada Piutang Tak Tertagih PT. Def Surabaya. *Jurnal Univ 45 Sby*. 1 – 5.
- Reviandani, Wasti dan Budiyono Pristyadi. (2019). *PENGANTAR AKUNTANSI*. Sidoarjo: Indomedia Pustaka.
- Reviandani, Wasti. (2021). *Analisis Laporan Keuangan*. Sidoarjo: Indomedia Pustaka.
- Rivai, Veithzal. dkk. 2013. *Manajemen Perbankan dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Rompas, Dkk. (2018). Analisis Pengelolaan Piutang Dan Kerugian Piutang Tak Tertagih Pada PT. Bank Rakyat Indonesia Cabang. *Journal Unsrat*. 285 – 293.
- Sugiyono. 2015. *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif Kualitatif dan R&D)*. Alfabeta. Bandung
- Surjadi, dkk. (2022). Pengendalian Internal Piutang Yang Efektif Pada PT Surya Mega Mustika. *Journal Untar*. 937 – 944.