ANALISIS PENGELOLAAN PIUTANG DAGANG DALAM MEMINIMALKAN RISIKO PIUTANG TAK TERTAGIH PADA PT BINTANG BALI INDAH DENPASAR

Ni Made Sanistri Valentina Tirtha Dewi Wirajaya[1], Made Ayu Jayanti Prita Utami[2], Putu Raka Novandra Asta[3]

[1,2,3]*Politeknik Negeri Bali Badung*
E-mail : sanistrivtdw@gmail.com[1], prita.utami@pnb.ac.id[2], ngurahputuraka@pnb.ac.id[3]

ABSTRACT

This study aims to analyze accounts receivable management in an effort to minimize the risk of bad debts at PT Bintang Bali Indah Denpasar. The research focuses on the accounts receivable management system, credit policies, and the challenges faced by the company. This qualitative descriptive study employs interviews, observation, document review, and literature research, involving six informants from the Accounts Receivable and Sales departments. The results indicate that PT Bintang Bali Indah has implemented a structured, ERP-based (Zeta) accounts receivable management system. The company applies distinct credit procedures for General Trade and Modern Trade outlets, with assessments based on customer payment history over a three-to-six-month period. However, the company has not fully implemented the 5C principles, as the collateral aspect has not been adopted. Challenges faced include payment delays, customers' economic difficulties, and administrative issues regarding tax invoice issuance. The company addresses these issues through routine sales visits, telephone-based collection, bank transfer payment options, and coordination with debt collectors. This study contributes theoretically to the development of accounts receivable management concepts and offers practical value by providing insights to the company's management.

Keywords : *Accounts Receivable Management, Bad Debt Risk, Credit Policy, Collection Policy*

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengelolaan piutang usaha sebagai upaya meminimalkan risiko piutang tak tertagih pada PT Bintang Bali Indah Denpasar. Penelitian ini berfokus pada sistem pengelolaan piutang usaha, kebijakan pemberian kredit, serta kendala yang dihadapi perusahaan. Penelitian menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara, observasi, studi dokumentasi, dan studi kepustakaan yang melibatkan enam informan dari bagian Accounts Receivable dan Sales. Hasil penelitian menunjukkan bahwa PT Bintang Bali Indah telah menerapkan sistem pengelolaan piutang usaha yang terstruktur berbasis Enterprise Resource Planning (ERP) Zeta. Perusahaan menerapkan prosedur kredit yang berbeda untuk outlet General Trade dan Modern Trade, dengan penilaian berdasarkan riwayat pembayaran pelanggan selama tiga hingga enam bulan. Namun, perusahaan belum sepenuhnya menerapkan prinsip 5C karena aspek jaminan (collateral) belum diterapkan. Kendala yang dihadapi meliputi keterlambatan pembayaran, kesulitan ekonomi pelanggan, serta permasalahan administrasi dalam penerbitan faktur pajak. Upaya yang dilakukan perusahaan untuk mengatasi kendala tersebut antara lain kunjungan rutin oleh tim penjualan, penagihan melalui telepon, penyediaan opsi pembayaran melalui transfer bank, serta koordinasi dengan pihak debt collector. Penelitian ini memberikan kontribusi secara teoretis terhadap pengembangan konsep pengelolaan piutang usaha dan secara praktis menjadi bahan masukan bagi manajemen perusahaan.

Kata Kunci : *Pengelolaan Piutang Usaha, Risiko Piutang Tak Tertagih, Kebijakan Kredit, Kebijakan Penagihan.*

PENDAHULUAN

Perusahaan adalah sebuah organisasi atau badan usaha yang dibentuk untuk menjalankan kegiatan perekonomian, seperti produksi, distribusi, atau penyediaan barang dan jasa, dengan tujuan memperoleh keuntungan (laba) (Dalimunthe dkk., 2023). Sebuah perusahaan pastinya tak luput dari utang dan piutang. Kedua elemen ini merupakan bagian tak terpisahkan dari siklus operasional dan keuangan yang kompleks, saling berkaitan dalam menjaga keseimbangan arus kas dan keberlangsungan bisnis. Utang mencerminkan kewajiban yang harus dilunasi perusahaan kepada pihak lain, baik itu *supplier*, lembaga keuangan, maupun entitas lainnya, sementara piutang merupakan hak perusahaan untuk menerima pembayaran dari pelanggan atas penjualan barang atau jasa secara kredit (Alwi Pratama Putra Siregar dkk., 2023). Keduanya memiliki dampak signifikan terhadap likuiditas, profitabilitas, dan stabilitas keuangan perusahaan, sehingga pengelolaan yang efektif menjadi kunci keberhasilan. Oleh sebab itu pengelolaan keuangan disebuah perusahaan sangat perlu diperhatikan, terutama dalam pengelolaan piutang.

Dalam dinamika dunia bisnis modern, perusahaan dagang dituntut untuk tidak hanya fokus pada peningkatan penjualan, tetapi juga pada pengelolaan aset lancarnya secara efisien. Piutang dagang, sebagai salah satu komponen aset lancar yang paling signifikan setelah persediaan, memegang peranan penting dalam menjaga likuiditas dan kelancaran arus kas perusahaan, kesalahan pengelolaan piutang dagang akan mempengaruhi likuiditas, piutang tak tertagih dan akhirnya menyebabkan kinerja keuangan buruk (Siro & Miroga, 2025). Piutang usaha adalah jumlah uang yang harus dibayarkan (terutang) oleh pelanggan atau debitur kepada perusahaan pada tanggal tertentu.

Risiko piutang tak tertagih (*bad debt*) merupakan permasalahan yang sering terjadi bagi setiap perusahaan yang melakukan penjualan secara kredit salah satunya perusahaan distributor PT Bintang Bali Indah. Risiko ini terjadi ketika pelanggan gagal memenuhi kewajiban pembayarannya dalam jangka waktu yang telah disepakati. Dampaknya cukup besar terhadap kondisi keuangan perusahaan. Menghadapi risiko tersebut, PT Bintang Bali Indah memerlukan pengelolaan piutang yang komprehensif dan adaptif terhadap kondisi bisnis. Perusahaan harus memiliki strategi pengelolaan piutang yang fleksibel dan kreatif karena adanya perubahan preferensi pelanggan, persaingan yang ketat, dan perubahan situasi ekonomi. Strategi ini bukan hanya tentang menagih, tetapi juga tentang pencegahan sejak awal transaksi dilakukan. Manajemen piutang yang efektif memungkinkan perusahaan untuk menyeimbangkan dua tujuan yang sering kali bertolak belakang, yakni meningkatkan penjualan melalui pemberian kredit dan meminimalkan kerugian akibat piutang tak tertagih.

Beroperasi sejak tahun 1970-an, PT Bintang Bali Indah merupakan distributor terkemuka di Bali yang menjual berbagai macam produk minuman nasional maupun internasional. Sebagai mitra PT Multi Bintang Indonesia, bisnis ini berperan penting dalam distribusi barang di wilayah Bali dan Lombok, termasuk Bir Bintang, Heineken, dan merek lainnya. Sebagai perusahaan yang bergerak dalam industri distribusi, PT Bintang Bali Indah tidak terlepas dari aktivitas utang dan piutang. Piutang merupakan hak suatu bisnis untuk menerima pembayaran dari pelanggan atas penjualan produk atau layanan secara kredit yang menjadikan piutang sebagai komponen penting dalam siklus operasional perusahaan.PT. Bintang Bali Indah pastinya selalu berusaha untuk meningkatkan penjualan mereka baik secara tunai maupun non-tunai, karena jangkauan pasarnya yang luas, tidak memungkiri perusahaan mengalami kesulitan dalam menangani piutang dari

penjualan kredit kepada *outlet*. Demi menjaga agar bisnis tetap stabil secara finansial, PT Bintang Bali Indah harus mengelola piutang usahanya.

Sebagai perusahaan distribusi besar yang bergerak dibidang bahan pangan, PT Bintang Bali Indah pastinya menjadi salah satu pemasok ratusan outlet, baik itu outlet besar maupun outlet kecil. Seperti halnya perusahaan besar lainnya, PT Bintang Bali Indah memiliki layanan penjualan kredit kepada pelanggan sebagai taktik untuk menarik lebih banyak pelanggan, dengan banyaknya outlet yang terjalin dengan PT Bintang Bali Indah maka kemungkinan besar juga banyak yang akan memilih pembelian secara kredit. Namun kekurangannya, dengan banyaknya outlet yang berlangganan pada PT Bintang Bali Indah, otomatis perusahaan akan menghadapi berbagai macam pelanggan dengan karakteristik dan kondisi yang berbeda-beda, yang artinya perusahaan pasti memiliki tantangan dalam proses penagihan dan pengelolaan piutangnya. Tidak memungkiri PT Bintang Bali Indah memiliki sejumlah pelanggan yang bermasalah. Maka dari itu, perusahaan harus memiliki kebijakan pengelolaan piutang yang efektif untuk meminimalisir piutang tak tertagih sehingga tidak terjadi kas macet.

Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan Admin AR serta beberapa Sales, permasalahan yang sering sekali terjadi dalam pengelolaan piutang pada PT Bintang Bali Indah adalah banyak sekali *outlet* yang terlambat dalam melakukan pembayaran, padahal tagihan sudah jatuh tempo. Hal tersebut tidak hanya terjadi pada *outlet* kecil, melainkan *outlet* besar pun juga sama halnya.

Tabel 1. Riwayat Piutang Perusahaan

Outlet	Tahun	Nominal
K***** A****	2022	Rp. 15.000.000
D**	2023	Rp. 10.000.000
A*** G*****	2026	Rp. 1.320.285
D*** M***	2026	Rp. 101.550
G*** L*****	2026	Rp. 227.825
S*** A****	2026	Rp. 232.575
L******* J***	2026	Rp. 142.981
S****** P**	2026	Rp. 174.002
K********	2026	Rp. 116.675
B*******	2026	Rp. 265.867

Sumber: Wawancara Staff PT Bintang Bali Indah (2026)

Pada Tabel 1 terlampir bahwa piutang usaha dari berbagai outlet PT Bintang Bali Indah menunjukkan variasi signifikan baik dalam nominal maupun umur piutang, di mana outlet K memiliki piutang tertinggi sebesar Rp15.000.000 sejak 2022 dan D sebesar Rp10.000.000 pada 2023 yang menandakan potensi piutang macet jangka panjang selama 3-4 tahun, sementara outlet lain seperti A (Rp132.085), D (Rp101.585), dan S (Rp174.092) baru muncul pada 2026 dengan nominal lebih rendah kemungkinan terkait siklus Tukar Faktur baru yang belum diselesaikan serta sebagian besar terjadi dalam 1-2 bulan terakhir. Piutang tersebut tak tertagih sebab ada beberapa outlet yang memiliki masalah dalam perekonomian dagangnya dan beberapa karena stok barang yang masih tersisa banyak sehingga akan ditagih pada kunjungan berikutnya. Variasi ini mencerminkan risiko piutang tak tertagih yang tinggi terutama pada outlet lama yang dimana piutang dagangnya tak tertagih karena outlet tersebut memiliki masalah ekonomi, sehingga PT

Bintang Bali Indah perlu menerapkan strategi pengelolaan piutang efektif guna meminimalkan kerugian serta menjaga arus kas perusahaan tetap optimal.

PT Bintang Bali Indah menerapkan kebijakan penjualan kredit dengan sistem penagihan rutin dua minggu sekali yang dilakukan oleh staf penjualan (Sales) sesuai dengan Pertukaran Faktur. Kebijakan ini mengakibatkan perusahaan memiliki sejumlah piutang yang tersebar di berbagai outlet, seperti yang tercantum dalam Tabel 1.1, di mana terdapat piutang sejak tahun 2022 sebesar Rp 15.000.000 dari gerai K***** A*** dan Rp 10.000.000 sejak tahun 2023 dari gerai D**, yang keduanya berpotensi menjadi piutang tak tertagih karena masalah ekonomi yang dialami pelanggan. Namun, data riwayat piutang perusahaan menunjukkan adanya tunggakan hingga 3-4 tahun dan piutang baru pada tahun 2026 dengan nilai nominal yang bervariasi (Rp101.550 hingga Rp1.320.285), yang mengindikasikan bahwa standar kredit perusahaan belum sepenuhnya menerapkan prinsip 5C (*Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition*) secara optimal seperti yang disarankan oleh Sutrisno (2013) dalam penelitian (Aliefah dkk., 2022)

PT Bintang Bali Indah memiliki regulasi penagihan secara rutin sebanyak 2 minggu sekali yang dilaksanakan oleh sales, penagihan tersebut dilakukan sesuai dengan Tukar Faktur.

Tabel 2. Riwayat Piutang Perusahaan

MONITORING HARIAN KINERJA SALESMAN ABCPI
TANGGAL :01-23 MARET 2026
WORKING DAYS 70%

TEAM	NO	NAMA SALESMAN	EC HARIAN			EC AKUMULASI				AO					OMSET				%	
			TARGET	ACT	%	TARGET	ACT	GAP	%	LL	TARGET	ACT	GAP	%	TARGET	LY	ACT 01-23 MARET	GAP	vs TARGET	vs LY
BBID	1	I Wayan Pebrianto	15	5	33.3%	552	153	-399	27.7%	326	205	143	-62	69.8%	127,499,159	129,594,294	50,968,657	-76,530,502	40.0%	39.3%
	2	Ni Luh Nik Desi Yanti	5	24	480.0%	360	162	-198	45.0%	143	90	82	-8	91.1%	975,200,949	1,256,540,428	499,452,248	-475,748,701	51.2%	39.7%
	3	Nurhidayatullah	15	0	0.0%	650	222	-428	34.2%	326	217	205	-12	94.5%	196,921,556	130,217,856	134,020,699	-62,900,857	68.1%	102.9%
	4	Ni Putu Trisna Satya Putri	15	1	6.7%	520	158	-362	30.4%	286	205	147	-58	71.7%	175,054,357	92,637,329	84,075,799	-90,978,558	48.0%	90.8%
	5	I Gede Suastika	15	3	20.0%	352	143	-209	40.6%	275	190	128	-62	67.4%	96,783,000	74,851,622	51,090,143	-45,692,857	52.8%	68.3%
	6	I Made Dwi Sastrawan	15	0	0.0%	546	108	-438	19.8%	275	205	103	-102	50.2%	140,785,351	122,189,102	70,039,643	-70,745,708	49.7%	57.3%
	7	PENJUALAN INTERNAL		0	0.0%		4	4	0.0%	1		2	2	0.0%		20,141,597	8,025,850	8,025,850	0.0%	39.8%
TOTAL			80	33	41.3%	2,980	950	-2,030	31.9%	1,632	1,112		-1112	0.0%	1,712,244,372	1,826,172,228	897,673,040	-814,571,332	52.4%	49.2%

Sumber: Wawancara Salesman PT BBI

Tabel tersebut menunjukkan monitoring harian kinerja salesman ABCPI untuk periode 1–23 Maret 2026 dengan *working days* sebesar 70%. Secara umum, tabel ini membandingkan target dan realisasi pada beberapa indikator utama, yaitu EC harian, EC akumulasi, AO, dan omset. Dari total tim BBID, capaian EC harian masih berada di bawah target karena hanya mencapai 33 dari target 80 atau sebesar 41,3%, sedangkan EC akumulasi juga masih rendah dengan realisasi 950 dari target 2.980 atau 31,9%. Pada indikator AO, total pencapaian belum optimal karena masih terdapat gap yang cukup besar dari target yang ditetapkan.

Kondisi ini menunjukkan bahwa aktivitas penagihan dan pencapaian order belum berjalan secara optimal sehingga diperlukan pengelolaan yang lebih efektif agar kinerja penjualan dan penagihan dapat berlangsung secara lebih seimbang. Dengan demikian, keberhasilan perusahaan tidak hanya ditentukan oleh pencapaian omset, tetapi juga oleh konsistensi aktivitas penagihan, efektivitas pencapaian order, dan ketepatan dalam mengelola piutang.

Belum adanya penelitian mendalam yang secara khusus menganalisis mengenai pengelolaan piutang dagang dalam meminimalkan risiko piutang tak tertagih di PT Bintang Bali Indah menjadi dasar perlunya dilakukan penelitian ini. Analisis yang dimaksud mencakup pemahaman komprehensif mengenai sistem pengelolaan piutang yang diterapkan, kendala yang dihadapi dalam implementasinya, serta sejauh mana pengelolaan tersebut berkontribusi dalam menekan risiko piutang tak tertagih. Dengan kata lain, penelitian ini akan mengkaji bagaimana kebijakan kredit, prosedur analisis kelayakan pelanggan, sistem pemantauan piutang, dan mekanisme penagihan dioptimalkan untuk menjaga efektivitas pengelolaan piutang sehingga risiko gagal bayar dapat diminimalkan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis secara

mendalam mengenai pengelolaan piutang dagang dalam meminimalkan risiko piutang tak tertagih pada PT Bintang Bali Indah Denpasar. Penelitian ini akan mengeksplorasi lebih lanjut dampak nyata dari pengelolaan piutang tersistematisasi. Hal ini dilakukan dengan mengevaluasi bagaimana sistem pengelolaan piutang yang diterapkan dalam mengurangi risiko piutang tak tertagih pada perusahaan (Xiaoli dkk., 2025). Penelitian ini diharapkan dapat mengidentifikasi secara rinci bagaimana kebijakan kredit diterapkan, bagaimana proses seleksi dan evaluasi pelanggan dilakukan, serta bagaimana strategi penagihan dijalankan untuk meminimalkan risiko piutang tak tertagih.

Pada akhirnya, analisis ini tidak hanya bersifat akademis, tetapi juga memiliki urgensi praktis bagi keberlanjutan PT Bintang Bali Indah. Di tengah persaingan bisnis distribusi yang semakin ketat dan ketidakpastian ekonomi, kemampuan perusahaan untuk menjaga arus kas tetap sehat melalui pengelolaan piutang yang terstruktur adalah salah satu kunci utama untuk bertahan dan berkembang. Dengan memahami kekuatan dan kelemahan strategi yang ada saat ini, perusahaan dapat merumuskan langkah-langkah perbaikan yang lebih tepat sasaran. Oleh karena itu, penelitian dengan judul "Analisis Pengelolaan Piutang Dagang dalam Meminimalkan Risiko Piutang Tak Tertagih pada PT Bintang Bali Indah Denpasar" ini diharapkan dapat memberikan kontribusi positif, baik bagi pengembangan ilmu pengetahuan maupun sebagai masukan berharga bagi manajemen perusahaan dalam menyusun kebijakan pengelolaan piutang yang lebih efektif di masa depan.

METODE

Penelitian menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara, observasi, studi dokumentasi, dan studi kepustakaan yang melibatkan enam informan dari bagian Accounts Receivable dan Sales. Yang menjadi objek penelitian dari Skripsi ini adalah pengelolaan piutang yang diterapkan oleh Perusahaan PT. Bintang Bali Indah yang berfokus pada bagaimana perusahaan mengelola piutang dagang dalam meminimalkan piutang tak tertagih, mulai dari proses pemberian kredit, penagihan, hingga penanganan yang diterapkan dalam pengelolaan piutang. Proses analisis data dalam penelitian ini mengacu pada model interaktif yang dikembangkan oleh Miles dan Huberman, yang mencakup tiga tahapan utama, yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan (verifikasi).

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Hasil Analisis

Hasil penelitian ini diperoleh melalui wawancara mendalam (*in-depth interview*) dengan informan utama yaitu Ibu Krisna, April, Ari dan Nia selaku Admin Account Receivable yang memproses pengelolaan piutang pada perusahaan. Selain itu, peneliti juga melakukan wawancara dengan Bapak Pebrianto dan Ibu Dessy selaku Sales yang mengurus penagihan kepada outlet – outlet yang mengutang pada perusahaan. Selain wawancara peneliti juga melakukan dokumentasi terhadap data perusahaan berupa dokumen - dokumen pendukung yang berkaitan dengan proses pengelolaan piutang sebagai bentuk triangulasi data.

Pengelolaan Piutang pada PT Bintang Bali Indah

PT Bintang Bali Indah menerapkan sistem pengelolaan piutang yang terstruktur dan berbasis teknologi untuk memastikan efisiensi dalam pencatatan, pemantauan, serta penagihan

piutang. Berdasarkan hasil wawancara dengan informan, sistem manajemen piutang yang diterapkan telah berjalan sesuai dengan prosedur operasional standar (SOP) yang berlaku. Perusahaan menggunakan sistem terkomputerisasi berbasis ERP (Zeta) untuk mencatat seluruh transaksi penjualan kredit pelanggan, sehingga setiap transaksi terekam secara otomatis dan sistem mampu mengatur jatuh tempo pembayaran. Hal tersebut disampaikan oleh informan sebagai berikut

"Sistem manajemen piutang yang diterapkan PT Bintang Bali Indah sudah berjalan sesuai dengan SOP yang berlaku, Perusahaan menggunakan sistem terkomputerisasi berbasis ERP (Zeta) untuk mencatat piutang pelanggan. Semua transaksi penjualan kredit langsung tercatat, dan sistem akan mengatur jatuh tempo."

(Wawancara dengan Ibu April, Admin Account Receivable PT Bintang Bali Indah, 2026).

Berdasarkan hasil wawancara tersebut, dapat diketahui bahwa PT Bintang Bali Indah telah menerapkan sistem pengelolaan piutang yang terintegrasi melalui pemanfaatan teknologi ERP. Sistem tersebut memungkinkan perusahaan untuk mencatat setiap transaksi penjualan kredit secara akurat dan otomatis, sehingga risiko kesalahan pencatatan dapat diminimalkan.

Prosedur Pemberian Kredit kepada Pelanggan

PT Bintang Bali Indah menerapkan prosedur pemberian kredit yang berbeda berdasarkan jenis outlet, yaitu *Modern Trade* (MT) dan *General Trade* (GT), dengan mempertimbangkan berbagai aspek seperti riwayat pembelian, limit kredit, dan jangka waktu pembayaran. Hal tersebut dijelaskan oleh informan sebagai berikut.

"Pemberian kredit pada PT Bintang Bali Indah dibedakan menjadi 2 jenis outlet, yaitu MT (Modern Trade) dan GT (General Trade). Sebelum memberikan kredit, outlet GT harus melakukan pembelian cash selama 3 bulan dengan pembayaran dan pengambilan barang lancar (balance). Pada outlet MT pemberian kredit sudah memiliki perjanjian antara sales dan outlet sehingga bisa langsung diberikan kredit. Namun tergantung ketentuan kredit, berapa limit yang diberikan serta kapan jatuh temponya, apakah di acc oleh atasan (khusus outlet baru)."

(Wawancara dengan Ibu Krisna, Admin Account Receivable PT Bintang Bali Indah, 2026).

Ibu Krisna juga menjelaskan bahwa setelah pengajuan kredit disetujui, terdapat tahapan administratif yang harus dilalui sebelum transaksi dapat diproses.

"Setelah pengajuan kredit, sales harus mengisi form registrasi outlet dengan syarat KTP, NPWP dan bukti foto jika ada. Selanjutnya SA (Sales Admin) berkordinasi dengan admin AR (Account Receivable) untuk melakukan pengecekan, apakah orderan tersebut bisa diproses atau tidak, apakah outlet tersebut memiliki nota lain, overdue atau overlimit, jika outlet tersebut bersih, barulah SA bisa menginput ke sistem dan mencetak faktur."

(Wawancara dengan Ibu Krisna, Admin Account Receivable PT Bintang Bali Indah, 2026).

Informan lainnya, yakni Ibu Ari menyampaikan mengenai besaran limit awal dan jangka waktu pembayaran yang diberikan kepada masing-masing jenis *outlet.*

"Limit awal yang diberikan perusahaan kepada outlet GT adalah sebesar Rp. 500.000 dengan TOP (Term of Payment) selama 14 hari, dan outlet MT adalah sebesar <Rp. 10.000.000 dengan TOP 30 hari, namun hal tersebut dapat berubah seiring pembelian yang dilakukan oleh outlet yang bersangkutan."

(Wawancara dengan Ibu Ari, Admin Account Receivable PT Bintang Bali Indah, 2026).

Berdasarkan hasil wawancara tersebut, dapat diketahui bahwa PT Bintang Bali Indah menerapkan prosedur pemberian kredit yang berbeda untuk outlet MT dan GT. Outlet GT diwajibkan melakukan pembelian tunai selama tiga bulan dengan pembayaran lancar sebelum

diberikan fasilitas kredit, sedangkan outlet MT dapat langsung diberikan kredit karena telah memiliki perjanjian dengan sales.

Koordinasi Antar Unit Kerja dalam Pengelolaan Piutang

PT Bintang Bali Indah menerapkan sistem koordinasi yang melibatkan berbagai unit, seperti sales, Sales Admin, admin Account Receivable (AR), logistik, driver, dan kasir, untuk memastikan setiap tahapan proses berjalan sesuai dengan prosedur yang ditetapkan. Hal tersebut dijelaskan oleh informan sebagai berikut.

"Koordinasi yang dilakukan berawal dari sales kepada admin SA untuk pengurusan registrasi. Selanjutnya koordinasi antara admin SA dan AR untuk melakukan pengecekan dokumen terkait. Setelah SA cetak faktur order barang turun ke logistik untuk disiapkan selanjutnya barang tersebut diberikan ke driver untuk dikirim ke outlet. Jika barang sudah sampai ke tempat tujuan driver harus menyetorkan nota kepada admin AR untuk dicek dan dipilah agar mengetahui mana outlet yang membayar cash dan kredit, dalam hal ini AR berkordinasi dengan bagian kasir, untuk pembayaran cash bisa langsung dilakukan ke kasir yang disetorkan oleh driver, jika outlet melakukan transfer, AR meminta bukti transfer kepada kasir. Setelah AR memilah nota, nota tersebut dikembalikan kepada SA untuk dipilah. Kemudian SA memberikan dokumen serah terima (document summary) kepada AR untuk dipilah dan diarsip."

*(*Wawancara dengan Ibu Krisna, Admin Account Receivable PT Bintang Bali Indah, 2026).

Berdasarkan hasil wawancara tersebut, dapat diketahui bahwa koordinasi antar unit kerja dalam pengelolaan piutang di PT Bintang Bali Indah dilakukan secara terstruktur dan melibatkan alur kerja yang jelas. Proses dimulai dari sales yang mengajukan registrasi outlet kepada Sales Admin, kemudian dilanjutkan dengan pengecekan dokumen oleh admin AR sebelum faktur diterbitkan. Setelah faktur dicetak, proses dilanjutkan ke bagian logistik dan driver untuk pengiriman barang.

Kebijakan Penilaian Risiko Kredit Pelanggan

PT Bintang Bali Indah menerapkan kebijakan penilaian risiko kredit berdasarkan riwayat pembayaran dan pola pembelian pelanggan dalam periode tertentu. Penilaian tersebut menjadi dasar bagi perusahaan dalam menentukan kelayakan pemberian kredit serta kemungkinan peningkatan limit kredit bagi outlet yang memiliki kinerja pembayaran yang baik. Hal tersebut disampaikan oleh informan sebagai berikut.

"Perusahaan melihat riwayat pembayaran outlet selama 3 bulan, dalam waktu 3 bulan tersebut apakah outlet pembayarannya lancar setiap kunjungan sales, dan apakah selalu menambah orderan setiap kunjungan sales. Selanjutnya dilihat dari transaksi selama 6 bulan jika pembayaran outlet tidak macet dan pengambilan order bertambah (balance) maka bisa dilakukan penaikan limit yang memerlukan approval dari kepala cabang."

(Wawancara dengan Ibu Nia, *Finance* PT Bintang Bali Indah, 2026).

Berdasarkan hasil wawancara tersebut, dapat diketahui bahwa PT Bintang Bali Indah melakukan penilaian risiko kredit secara bertahap berdasarkan riwayat pembayaran dan pola pembelian outlet dalam kurun waktu tiga hingga enam bulan. Outlet yang menunjukkan pembayaran lancar dan peningkatan volume pembelian secara konsisten diberikan kesempatan untuk memperoleh peningkatan limit kredit setelah mendapat persetujuan dari kepala cabang.

Kebijakan kredit yang diterapkan untuk meminimalkan risiko piutang tak tertagih pada PT Bintang Bali Indah sebagai berikut:

1) Sales mencari outlet yang ingin mengambil kredit pada PT Bintang Bali Indah, setelah itu sales meregistrasi outlet dengan syarat KTP, NPWP, dan bukti foto jika ada. Lalu, formulir diserahkan kepada SA untuk diregistrasi ke sistem agar outlet baru bisa mencetak nota.
2) Perusahaan menganalisis pemberian kredit sesuai dengan kemampuan outlet dalam membayar tagihan. PT Bintang Bali Indah menerapkan 4 dari prinsip 5C (Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition) dalam pemberian kredit pada outlet yang dapat dibuktikan dengan membedakan persyaratan kredit sesuai dengan jenis outlet, yaitu GT/Outlet Reguler dan MT/Outlet Retail. Sedangkan pada prinsip Collateral masih belum diterapkan oleh perusahaan karena tidak adanya jaminan yang bisa diberikan outlet kepada perusahaan jika terjadi keterlambatan pembayaran.
3) Pengajuan kredit untuk GT biasanya harus melakukan pembayaran secara cash dulu secara berkala selama 3 bulan, setelah riwayat pembayaran tersebut bagus barulah outlet bisa diberikan kredit dan mengisi form registrasi lagi. Sementara MT umumnya langsung mendapat kredit sesuai perjanjian, termasuk limit dan jatuh tempo yang telah disepakati.
4) Outlet yang akan mengambil kredit pada perusahaan harus melakukan registrasi dengan syarat KTP, NPWP, dan bukti foto lalu formulir registrasi tersebut nantinya akan diberikan kepada SA. Pada outlet MT terdapat dokumen tambahan sebagai syarat penagihan melalui Tukar Faktur (TT) yang dilengkapi faktur pajak, kwitansi, dan tanda terima.
5) Formulir registrasi dari sales harus dicek SA sebelum diinput ke sistem. SA berkoordinasi dengan AR untuk memastikan outlet tidak memiliki nota lain, overdue, atau overlimit sebelum order diproses.
6) Limit awal yang diberikan untuk GT adalah sebesar Rp. 500.000 dengan TOP 14 hari, sedangkan outlet MT diberikan TOP selama 30 hari tergantung dari pengambilan barang.
7) Setelah faktur dicetak, barang disiapkan oleh logistik lalu dikirim driver ke outlet. Setelah pengiriman, driver menyerahkan nota ke AR (faktur kredit) untuk dicek kesesuaiannya dengan TOP.
8) Pembayaran dapat dilakukan melalui cash dengan sales yang rutin berkunjung ke outlet sebanyak 2 kali dalam sebulan ataupun via transfer bank.
9) Setelah barang diterima, driver menyerahkan nota ke AR untuk dipilah antara cash dan kredit, lalu SA membuat dokumen serah terima (Document Summary). Setelah itu, AR memproses pembayaran cash sebagai pelunasan dan kredit sebagai penagihan melalui Tukar Faktur, lalu diarsipkan.

Dalam prosesnya, PT Bintang Bali Indah memiliki kebijakan dalam penilaian risiko serta penagihan kredit pelanggan yang dijelaskan sebagai berikut:

Proses Penagihan Piutang oleh Sales di Lapangan

PT Bintang Bali Indah melibatkan sales sebagai ujung tombak dalam proses penagihan piutang kepada outlet di lapangan. Sales melakukan kunjungan rutin ke outlet sesuai dengan jadwal yang telah ditentukan, dan apabila menghadapi kendala, sales dapat berkoordinasi dengan kolektor untuk membantu proses penagihan. Hal tersebut disampaikan oleh informan sebagai berikut.

"Penagihan piutang dilakukan oleh sales dengan berkunjung rutin ke outlet setiap 2 kali dalam sebulan sesuai dengan jadwal yang telah diberikan. Namun jika sales memiliki kendala dalam penagihan karena tidak sesuai dengan jadwal penagihan, sales dapat berkordinasi kepada kolektor untuk membantu dalam menagih outlet yang bersangkutan."

(Wawancara dengan Ibu Nia, *Finance* PT Bintang Bali Indah, 2026).

Berdasarkan hasil wawancara tersebut, dapat diketahui bahwa PT Bintang Bali Indah menerapkan sistem penagihan piutang yang terstruktur dengan melibatkan sales sebagai pihak yang bertanggung jawab melakukan kunjungan rutin ke outlet sebanyak dua kali dalam sebulan. Jadwal kunjungan yang teratur memungkinkan perusahaan untuk memantau status pembayaran outlet secara berkala dan menjaga hubungan baik dengan pelanggan.

Pemantauan Piutang oleh Admin Account Receivable

PT Bintang Bali Indah menerapkan sistem pemantauan piutang yang melibatkan pemanfaatan teknologi ERP serta pengecekan manual terhadap dokumen transaksi. Hal tersebut dijelaskan oleh informan sebagai berikut.

"AR menggunakan sistem ERP, salah satunya Zeta, untuk memantau seluruh transaksi kredit dan status pembayaran. Selain itu, AR juga melakukan pengecekan manual terhadap nota yang dibawa driver dan sales. Dengan begitu, posisi piutang bisa diketahui secara lebih akurat."

(Wawancara dengan Ibu Ari, Admin Account Receivable PT Bintang Bali Indah, 2026).

Berdasarkan hasil wawancara tersebut, dapat diketahui bahwa PT Bintang Bali Indah menerapkan pendekatan ganda dalam pemantauan piutang, yaitu melalui sistem ERP yang terintegrasi serta pengecekan manual terhadap dokumen fisik. Sistem ERP Zeta memungkinkan perusahaan untuk memantau seluruh transaksi kredit dan status pembayaran secara real-time, sehingga posisi piutang dapat diketahui dengan cepat dan akurat.

Target Penagihan Sales

PT Bintang Bali Indah menetapkan target penagihan bagi sales, namun berdasarkan hasil wawancara, target tersebut belum sepenuhnya terealisasi karena masih terdapat beberapa outlet yang belum melakukan pembayaran tepat waktu. Hal tersebut disampaikan oleh informan sebagai berikut.

"Ya, sales memiliki target penagihan. Tetapi berdasarkan hasil yang ada, target tersebut belum terealisasi sepenuhnya karena masih ada beberapa outlet yang belum melakukan pembayaran tepat waktu, sehingga pencapaian penagihan masih di bawah target."

(Wawancara dengan Bapak Pebrianto, Sales PT Bintang Bali Indah, 2026).

Berdasarkan hasil wawancara tersebut, dapat diketahui bahwa PT Bintang Bali Indah telah menetapkan target penagihan bagi sales sebagai bagian dari upaya perusahaan untuk mengelola piutang secara efektif. Namun demikian, realisasi target tersebut masih belum optimal karena adanya keterlambatan pembayaran dari sejumlah outlet. Kondisi ini menunjukkan bahwa meskipun perusahaan telah memiliki sistem penagihan yang terstruktur, masih terdapat kendala yang memengaruhi pencapaian target penagihan.

Kendala dan Solusi dalam Pengelolaan Piutang

Dalam pelaksanaan pengelolaan piutang, perusahaan menghadapi berbagai kendala yang dapat memengaruhi kelancaran proses penagihan dan perolehan arus kas. Berdasarkan hasil wawancara, kendala yang sering terjadi meliputi keterlambatan pembayaran oleh outlet, kesulitan ekonomi yang dialami pelanggan, serta hambatan administratif terkait penerbitan dokumen pendukung. Hal tersebut disampaikan oleh informan sebagai berikut.

"Kendala yang sering terjadi adalah outlet terlambat dalam membayar tagihan padahal sudah jatuh tempo. Outlet mengalami kesulitan ekonomi, bangkrut, atau stok barang masih banyak sehingga mereka menunda pembayaran. Kadang ada juga outlet yang memang belum memiliki dana saat kami datang menagih."

(Wawancara dengan Ibu April, Admin Account Receivable PT Bintang Bali Indah, 2026).

Selain kendala yang berasal dari sisi pelanggan, informan lainnya juga menjelaskan adanya kendala administratif yang memengaruhi proses penagihan.

"Keterlambatan terbit Tukar Faktur yang dikarenakan oleh terlambatnya penerbitan Faktur Pajak yang menjadi syarat untuk memenuhi proses Tukar Faktur, sebab Faktur Pajak tersebut datang dari pihak HO dan harus menunggu nota di approve terlebih dahulu, sehingga yang seharusnya menjadi kunjungan sales untuk menagih ke outlet tidak bisa berjalan dengan semestinya karena faktur pajak yang belum terbit."

(Wawancara dengan Ibu April, Admin Account Receivable PT Bintang Bali Indah, 2026).

Berdasarkan hasil wawancara tersebut, dapat diketahui bahwa PT Bintang Bali Indah menghadapi berbagai kendala dalam pengelolaan piutang, baik yang berasal dari faktor eksternal pelanggan maupun faktor internal perusahaan. Kendala eksternal meliputi keterlambatan pembayaran oleh outlet, kesulitan ekonomi yang dialami pelanggan, bangkrutnya usaha, atau penundaan pembayaran karena stok barang yang masih banyak. Kendala internal terutama berkaitan dengan keterlambatan penerbitan Faktur Pajak dari kantor pusat (HO) yang menjadi syarat dalam proses Tukar Faktur, sehingga kunjungan sales untuk penagihan tidak dapat berjalan sesuai jadwal.

Untuk mengatasi berbagai kendala yang dihadapi dalam pengelolaan piutang, PT Bintang Bali Indah menerapkan sejumlah strategi yang melibatkan peran aktif sales, koordinasi dengan kolektor, serta pemanfaatan berbagai metode penagihan. Strategi tersebut dirancang untuk memastikan bahwa proses penagihan tetap berjalan efisien meskipun terdapat hambatan di lapangan. Hal tersebut dijelaskan oleh informan sebagai berikut.

"Sales rutin melakukan kunjungan sebanyak 2 kali dalam sebulan dan selalu follow up ke outlet untuk segera melakukan pembayaran dengan memberikan solusi transfer via bank jika outlet tidak memiliki uang saat jadwal kunjungan sales. Sales juga menagih melalui telepon dan mendatangi owner jika ketika melakukan kunjungan outlet sedang tutup/sudah bangkrut."

(Wawancara dengan Ibu Dessy, Sales PT Bintang Bali Indah, 2026).

Informan juga menjelaskan bahwa perusahaan menyediakan mekanisme koordinasi dengan kolektor untuk membantu proses penagihan apabila sales menghadapi kendala.

"Sales juga berkordinasi dengan kolektor jika sales memiliki kendala dalam mengunjungi outlet diluar jadwal penagihan agar proses pembayaran tetap berjalan dengan efisien." (Wawancara dengan Ibu Dessy, Sales PT Bintang Bali Indah, 2026).

Berdasarkan hasil wawancara tersebut, dapat diketahui bahwa PT Bintang Bali Indah menerapkan strategi penanganan kendala yang komprehensif dalam pengelolaan piutang. Sales melakukan kunjungan rutin sebanyak dua kali dalam sebulan serta melakukan follow-up secara konsisten untuk mendorong outlet segera melakukan pembayaran. Apabila outlet tidak memiliki dana tunai saat kunjungan, sales memberikan solusi pembayaran melalui transfer bank agar proses pembayaran tetap dapat dilakukan. Selain itu, sales juga melakukan penagihan melalui telepon dan mendatangi pemilik usaha jika outlet dalam keadaan tutup atau sudah bangkrut. Perusahaan juga menyediakan mekanisme koordinasi dengan kolektor untuk membantu penagihan apabila sales menghadapi kendala di luar jadwal. Strategi ini menunjukkan bahwa perusahaan memiliki pendekatan yang fleksibel dan proaktif dalam mengatasi berbagai hambatan yang muncul selama proses penagihan. Temuan ini mengindikasikan bahwa PT Bintang Bali Indah berupaya meminimalkan risiko piutang tak tertagih melalui berbagai metode penagihan yang adaptif terhadap kondisi pelanggan dan situasi di lapangan.

Pembahasan

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan, ditemukan bahwa perusahaan telah menerapkan sistem pengelolaan piutang yang terstruktur melalui pemanfaatan teknologi ERP, prosedur pemberian kredit yang berbeda berdasarkan jenis outlet, kebijakan penilaian risiko yang berbasis riwayat pembayaran, serta koordinasi antar unit kerja yang terintegrasi. Namun demikian, masih terdapat berbagai kendala, seperti keterlambatan pembayaran pelanggan dan hambatan administratif internal, yang memengaruhi pencapaian target penagihan. Oleh karena itu, pembahasan berikut akan mengaitkan temuan tersebut dengan teori manajemen piutang, pengendalian internal, dan strategi penagihan untuk memperoleh pemahaman yang lebih mendalam.

Sistem Pengelolaan Piutang Dagang yang Diterapkan PT Bintang Bali Indah

Hasil penelitian menunjukkan bahwa PT Bintang Bali Indah menggunakan sistem ERP (Zeta) untuk mencatat seluruh transaksi penjualan kredit dan memantau jatuh tempo pembayaran secara otomatis. Sistem ini memungkinkan perusahaan untuk memperoleh data piutang secara real-time, sehingga posisi piutang dapat diketahui dengan lebih akurat. Temuan ini sejalan dengan teori sistem informasi akuntansi yang dikemukakan oleh Romney dan Steinbart (2018), menyatakan bahwa sistem informasi yang terintegrasi mampu meningkatkan efisiensi, akurasi, dan ketepatan waktu dalam pengolahan data keuangan (Khurnia Setya Rahmawati dkk., 2025). Penerapan ERP dalam pengelolaan piutang memungkinkan perusahaan untuk meminimalkan risiko kesalahan pencatatan manual serta mempercepat proses rekonsiliasi data antara bagian penjualan, logistik, dan keuangan.

Kebijakan Pemberian Kredit dan Penilaian Risiko

Hasil penelitian menunjukkan bahwa PT Bintang Bali Indah menerapkan prosedur pemberian kredit yang berbeda untuk outlet *Modern Trade* (MT) dan *General Trade* (GT). Outlet GT diwajibkan melakukan pembelian tunai selama tiga bulan dengan pembayaran lancar sebelum diberikan fasilitas kredit, sedangkan outlet MT dapat langsung diberikan kredit karena telah memiliki perjanjian dengan sales. Kebijakan ini menunjukkan bahwa perusahaan menerapkan prinsip kehati-hatian dalam manajemen risiko kredit, di mana pemberian kredit disesuaikan dengan tingkat risiko masing-masing segmen pelanggan. Teori manajemen keuangan menyatakan bahwa kebijakan kredit yang ketat (*tight credit policy*) dapat mengurangi risiko piutang tak tertagih, namun di sisi lain dapat membatasi volume penjualan (Brigham & Ehrhardt, 2017). Dalam konteks ini, perusahaan menyeimbangkan kedua aspek tersebut dengan memberikan persyaratan yang lebih longgar bagi outlet MT yang dinilai memiliki kapasitas pembayaran lebih baik.

Kendala dan Solusi dalam Pengelolaan Piutang

Hasil penelitian menunjukkan bahwa PT Bintang Bali Indah menerapkan strategi penagihan yang proaktif melalui kunjungan rutin sales sebanyak dua kali dalam sebulan, penagihan melalui telepon, serta pemberian solusi pembayaran transfer bank apabila outlet tidak memiliki uang tunai saat kunjungan. Strategi ini sejalan dengan konsep kebijakan penagihan (collection policy) yang dikemukakan oleh Gitman (2018), yang menyatakan bahwa perusahaan perlu menetapkan prosedur penagihan yang jelas dan tegas, namun tetap fleksibel dalam menghadapi kondisi spesifik pelanggan. Pendekatan yang fleksibel ini penting untuk menjaga hubungan baik dengan pelanggan sekaligus memastikan perolehan arus kas perusahaan tetap terjaga.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian mengenai Analisis Strategi Pengelolaan Piutang Dagang Dalam Meminimalkan Risiko Piutang Tak Tertagih Pada PT Bintang Bali Indah Denpasar, dapat diambil beberapa poin utama sebagai berikut:

1. Penerapan pengelolaan piutang dagang pada PT Bintang Bali Indah sudah berjalan sistematis dengan tahapan mulai dari registrasi outlet, pemberian kredit berdasarkan riwayat pembayaran, hingga proses penagihan yang rutin dilakukan baik oleh sales maupun kolektor. Namun, sistem tersebut belum sepenuhnya efektif karena masih terdapat pelanggan yang menunggak dalam jangka waktu lama, bahkan ada piutang yang berasal dari tahun sebelumnya dan belum terselesaikan hingga saat ini. Hal ini menunjukkan bahwa sistem pengelolaan piutang belum didukung oleh pengawasan yang lebih ketat dan evaluasi yang berkelanjutan terhadap pelanggan.
2. Dalam penerapan kebijakan kredit untuk meminimalkan risiko piutang tak tertagih, PT Bintang Bali Indah telah menetapkan pemberian kredit sebagai salah satu strategi untuk mendukung penjualan dan memperluas pasar. Akan tetapi, pelaksanaan kebijakan kredit tersebut belum sepenuhnya didasarkan pada penilaian kelayakan pelanggan yang mendalam, seperti penerapan prinsip 5C secara optimal. Akibatnya, perusahaan masih menghadapi risiko keterlambatan pembayaran dan kemungkinan piutang menjadi tidak tertagih
3. Kebijakan kredit yang cenderung longgar memang dapat mendorong peningkatan penjualan, tetapi di sisi lain juga meningkatkan risiko kerugian apabila tidak disertai dengan seleksi pelanggan yang tepat serta batas kredit yang sesuai.
4. Kendala utama yang dihadapi perusahaan dalam penerapan pengelolaan piutang dagang sangat beragam, antara lain pelanggan mengalami kesulitan ekonomi, adanya persediaan barang yang masih tersisa di outlet sehingga pembayaran tertunda, serta keterlambatan pembayaran meskipun tagihan telah jatuh tempo. Kendala lainnya adalah belum konsistennya pembayaran dari beberapa pelanggan yang menyebabkan proses penagihan menjadi lebih lama dan mengganggu kelancaran arus kas perusahaan. Kondisi ini menunjukkan bahwa pengelolaan piutang tidak hanya bergantung pada kebijakan internal perusahaan, tetapi juga dipengaruhi oleh kondisi pelanggan dan efektivitas proses penagihan di lapangan. Oleh karena itu, pengelolaan piutang yang lebih selektif, disiplin, dan terintegrasi sangat diperlukan agar risiko piutang tak tertagih dapat diminimalkan dan stabilitas keuangan perusahaan tetap terjaga.

DAFTAR PUSTAKA

Aliefah, N., Pantu, A., & Artikel, R. (2022). Analisis Manajemen Piutang Di Bengkel Ginseng Motor. Dalam *Jurnal Mahasiswa Akuntansi* (Vol. 1, Nomor 1).

Alwi Pratama Putra Siregar, Nurlaila Nurlaila, & Atika Atika. (2023). Pengaruh Piutang Dan Utang Jangka Pendek Terhadap Pendapatan Pada PT. Astra International Tbk. *Jurnal Mutiara Ilmu Akuntansi*, *2*(1), 144–159. Https://Doi.Org/10.55606/Jumia.V2i1.2329

Anastasia, M., & Setiawan, F. (2020). *ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERN TERHADAP PIUTANG PADA PT.DIVAINDO SENTRAL SARANA BANJARBARU*. Http://Ejournal.Stiepancasetia.Ac.Id/Index.Php/Jieb

Anderson, G., Herr, K., & Nihlen, A. (2020). Studying Your Own School: An Educator's Guide To Practitioner Action Research. Dalam *Studying Your Own School: An Educator's Guide*

To Practitioner Action Research. Corwin Press. Https://Doi.Org/10.4135/9781483329574

Anggraeni, M. R., Sudiman, J., Herman, L. A., Akuntansi, J., & Padang, P. N. (2023). *Analisis Manajemen Piutang Untuk Meminimalkan Risiko Piutang Tak Tertagih Pada Organisasi INKINDO Sumatera Barat*. *18*(2), 1–16. Https://Akuntansi.Pnp.Ac.Id/Jam

Anjela, N., & Harjanti, W. (2020). *PENGARUH PERPUTARAN PIUTANG TERHADAP PROFITABILITAS PERUSAHAAN PADA CV. ULTRA FORMINDO MANDIRI Agus Subandoro 2)*.

Arvyanda, R., Fernandito, E., & Landung, P. (2023). *JURNAL HARMONI NUSA BANGSA Analisis Pengaruh Perbedaan Bahasa Dalam Komunikasi Antarmahasiswa*. *1*(1). Http://Stipram.Co.Id

Brigham, E. F., Ehrhardt, M. C., Gessaroli, J., & Nason, R. (2017). *Financial Management : Theory And Practice* (Third Canadian). Nelson Education Ltd.

Dalimunthe, N., Kholid Azhari, A., Habib Wahyudi, I., Tareq Aziz, M., Dwi Cintana, A., Syahfitri, M., & Adila, P. (2023). Penerapan Perjanjian Kerja Dalam Perusahaan Terhadap Hak Ketenagakerjaan. *JURA : JURNAL RISET AKUNTANSI*, *1*(3), 83–106. Https://Doi.Org/10.54066/Jura-Itb.V1i2

Devi, A. S., Hotimah, K., Sakha, R., Karimullah, A., & Anshori, M. I. (2022). *Mewawancarai Kandidat: Strategi Untuk Meningkatkan Efisiensi Dan Efektivitas*. *2*(2), 66–78. Https://Doi.Org/10.59603/Masman.V2i2

Filho, A. W. B. N. (2025). Analyzing The Relationship Between Collections Management And Corporate Financial Stability: A Review Of The Literature. *Brazilian Journal Of Development*, *11*(8), E81864. Https://Doi.Org/10.34117/Bjdv11n8-057

Gnatiuk, T., Shkromyda, V., & Shkromyda, N. (2024). TRADE CREDIT: SOME ISSUES OF ACCOUNTING AND ANALYSIS OF ACCOUNTS RECEIVABLE. *Journal Of Vasyl Stefanyk Precarpathian National University*, *11*(2), 79–90. Https://Doi.Org/10.15330/Jpnu.11.2.79-90

Hasan Sistem Informasi, H., & Tidore Mandiri, S. (2022). PENGEMBANGAN SISTEM INFORMASI DOKUMENTASI TERPUSAT PADA STMIK TIDORE MANDIRI. Dalam *Jurnal Sistem Informasi Dan Komputer)* (Vol. 2, Nomor 1). Http://Www.Php.Net

Hayati, F., & Yeni Mutiawati, Dan. (2023). ANALISIS KEGIATAN MAIN PERAN MAKRO UNTUK MENSTIMULASI PERCAYA DIRI PADA ANAK USIA 4-5 TAHUN DI TK CINTA ANANDA BANDA ACEH. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa*, *4*(1).

Hery, S. E. (2023). *Analisis Laporan Keuangan: Intergrated And Comperhesive Edtion*. Gramedia Widiasarana Indonesia.

Iqbal, M. (2025). Pengenalan Manajemen Keuangan. Dalam *Maliki Interdisciplinary Journal (MIJ) Eissn* (Vol. 3). Http://Urj.Uin-Malang.Ac.Id/Index.Php/Mij/Index

Jirwanto, H. , Aqsa, M. A. , Agusven, T. , Herman, H. , & Sulfitri, V. (2024). *MANAJEMEN KEUANGAN*. Www.Penerbitazkapustaka.Com

Kahfi, A. (2020). *MODUL #06 PENGANTAR MANAJEMEN*.

Khurnia Setya Rahmawati, Rizki Arvita, & Latif Syaipudin. (2025). *Analisis Sistem Informasi Akuntansi Atas Siklus Pendapatan Pada Toko Kelontong Ibu Maslukah Mojokerto*.

Makkuradde, D. A. S., Si, M., Satriani, M. M., & Utami, D. (2025). *MANAJEMEN KEUANGAN*. CV. LANGIT KATA PUBLISHER. Www.Langitkata.Com

Manjaleni, R., & Karlina. (2024). *Analisis Umur Piutang Dalam Upaya Mengurangi Piutang Tak Tertagih (Studi Kasus Pada Rumah Sakit Hermina Pasteur)*.

Www.Jurnalstar.Digitechuniversity.Ac.Id

Mehtani, S. (2023). *The Role Of Accounts Receivable In Financial Management*. Https://Www.Enkash.Com/Resources/Blog/Role-Of-Accounts-Receivable-In-Financial-Management/

Mustafa, P. S. M. Pd., Gusdiyanto Hafidz, M. Pd., Victoria Andif, M. Pd., Masgumelar Ndaru Kukuh, M. Pd., Lestariningsih Nurika Dyah, M. Pd., Maslacha Hanik, M. Pd., Ardiyanto Dedi, S. Pd., & Hutama Hendra Arya, S. Pd. (2022). *METODOLOGI PENELITIAN KUANTITATIF, KUALITATIF, DAN PENELITIAN TINDAKAN KELAS DALAM PENDIDIKAN OLAHRAGA*.

Mulyadi. (2017). *Audiing: Buku Pegangan Praktis Untuk Akuntan Dan Auditor*. Salemba Empat.

Mustofah, N. T., & Cahyadi, N. (2022). *ANALISIS PIUTANG TAK TERTAGIH BERDASARKAN UMUR PIUTANG PADA PT KAWASAN INDUSTRI GRESIK*.

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

Nurmala, S., Dewi, S., Tinggi, S., Al, I. E., Sibolga, W., Pohan, S., Tri, Y., & Panggabean, U. (2022). *PENGARUH PERPUTARAN PIUTANG TERHADAP RETURN ON ASSET (ROA) PADA PT. SUBUR MEKAR ABADI KABUPATEN TAPANULI TENGAH*. *4*(4).

P Sugiyono. (2023). *METODE PENELITIAN KUANTITATIF, KUALITATIF, DAN R&D*. Www.Cvalfabeta.Com

Patuan, I., & Hermawan, A. A. (2023). THE EFFECT OF INTERNAL CONTROL ON THE RECEIVABLES MANAGEMENT. *International Journal Of Contemporary Accounting*, *5*(1), 61–80. Https://Doi.Org/10.25105/Ijca.V5i1.17026

Raditya Iqro, S., & Nursidin M, S. M. S. (2019). *Efektivitas Pengelolaan Piutang Pada PT. Kawasan Industri Medan (Persero)*.

Rasubala, M. R. J., Muaja, O. M. T., & Porayouw, M. D. (2022). *ANALISIS PIUTANG TAK TERTAGIH BERDASARKAN UMUR PIUTANG*.

Rianingsih, L. P., Saputro, E. P., & Susila, I. (2023). Analisis Efektivitas Manajemen Piutang Terhadap Kinerja Keuangan Perusahaan (Studi Kasus: PT Indo PD Mandiri). *Remik*, *7*(1), 810–820. Https://Doi.Org/10.33395/Remik.V7i1.12165

Rizkia, C. S., & Dwiridotjahjono, J. (2025). *Optimalisasi Manajemen Piutang Melalui Sistem Digital Di PT Sinergitas Indonesia Muda* (Vol. 4, Nomor 2).

Rony Zulfirman. (2022). IMPLEMETASI METODE OUTDOOR LEARNING DALAM PENINGKATAN HASIL BELAJAR SISWA PADA MATA PELAJARAN PENDIDIKAN AGAMA ISLAM DI MAN 1 MEDAN. *Pendidikan Dan Pengajaran |*, *3*. Http://Dx.Doi.Org/10.30596%2Fjppp.V3i2.11758

Sartono, A. (2010). Manajemen Keuangan Teori Dan Aplikasi Edisi 4. *Yogyakarta: Bpfe*.

Sarwono, E., & Gusliana Mais, R. (2024). MENINGKATKAN KINERJA KEUANGAN : EVALUASI MANAJEMEN PIUTANG DI PT. ADI SARANA ARMADA Tbk Oleh. *Nopember*, *4*(3).

Setiawan, A., Siregar, H., & Maulana, T. N. (2020). Model Behavioural Scoring Pada Bisnis Pembiayaan Konsumen Menggunakan Analisis Daya Tahan (Studi Kasus: PT Karya Besar Cabang Bogor). *Jurnal Manajemen Teknologi*, *13*(1), 40–52. Https://Doi.Org/10.12695/Jmt.2014.13.1.3

Siro, B., & Miroga, J. (2025). Accounts Receivable Management Practices And Financial

Performance Of Small And Medium Enterprises In Kisii County. *International Journal Of Finance*, *10*(4), 81–97. Www.Carijournals.Orgwww.Carijournals.Org

Sugiyono, S., & Lestari, P. (2021). *Metode Penelitian Komunikasi (Kuantitatif, Kualitatif, Dan Cara Mudah Menulis Artikel Pada Jurnal Internasional)*. Alvabeta Bandung, CV.

Surindra, B., Nurazizah, S., & Ridwan, L. (2020). *MANAJEMEN KEUANGAN*.

Syafnidawaty. (2020). *DATA PRIMER*. Https://Raharja.Ac.Id/2020/11/08/Data-Primer/

Tambunan, B. H., & Feliks Simanjuntak, J. (2021). ANALISIS PELAKSANAAN KAS KECIL (PETTY CASH) PADA PT DELI JAYA SAMUDERA. *Bonifasius Tambunan*, *1*.

Team, B. (2025). *Manajemen Piutang: Pengertian, Contoh, Dan Langkah Efektifnya.* . Https://Bridgenr.Com/Id/Blog/Manajemen-Piutang/

Wajdi, F., Atiningsih, S., Sinurat, J., Bendra Agustina, E., Ridhasyah, R., Putra Ode Amane, A., Jumiati, E., Magdalena Suprapto, F., Rijal, K., Ginting, R., & Yanto The, H. (2024). *METODOLOGI PENELITIAN & ANALISIS DATA KOMPREHENSIF*. Www.Freepik.Com

Wallace, A., & Rzezniczek, J. (2023). *Accounts Receivable Management: What It Is & How To Improve It*. Https://Www.Invoiced.Com/Resources/Blog/Accounts-Receivable-Management-Guide

Waruwu, M. (2023). *Pendekatan Penelitian Pendidikan: Metode Penelitian Kualitatif, Metode Penelitian Kuantitatif Dan Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Method)*.

Xiaoli, X., Binti Othman, R., & Deng, W. (2025). Reducing Bad Debt Risk By Establishing A Well-Developed Accounts Receivable Management System: A Case Study Of DK Company. *International Journal Of Academic Research In Accounting, Finance And Management Sciences*, *15*(3). Https://Doi.Org/10.6007/Ijarafms/V15-I3/25651