

**ANALISIS PENGENDALIAN PIUTANG TAK TERTAGIH  
BERDASARKAN UMUR PIUTANG TERHADAP KINERJA LAPORAN  
KEUANGAN PADA PT. BESTINDO PERSADA**

***THE CONTROL ANALYSIS OF UNCOLLECTIBLE DEBT BASED ON THE  
AGE OF ACCOUNTABILITY ON THE PERFORMANCE OF FINANCIAL  
STATEMENTS IN. BESTINDO PERSADA***

Aznedra<sup>1</sup>, Rizki Eka Putra<sup>2</sup>

<sup>1</sup>(Akuntansi, Ekonomi, Universitas Riau Kepulauan, Indonesia)

<sup>2</sup>(Akuntansi, Ekonomi, Universitas Riau Kepulauan, Indonesia)

[nedrasukses@gmail.com](mailto:nedrasukses@gmail.com) [rizkiekaputra@gmail.com](mailto:rizkiekaputra@gmail.com)

**Abstrak**

*Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis pengendalian piutang terhadap resiko piutang tak tertagih pada PT. Bestindo Persada. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kuantitatif yaitu menganalisis data dengan cara menentukan, mengumpulkan, mengklarifikasi, menganalisis serta menginterpretasi sehingga menghasilkan gambaran yang jelas mengenai pengendalian piutang terhadap resiko piutang tak tertagih. Pengendalian piutang tak tertagih pada PT. Bestindo Persada sudah berjalan dengan efisien dengan membandingkan teori yang ditemukan Thomas (2010:5). Untuk mengatasi masalah yang terjadi pada piutang usaha khususnya piutang tak tertagih maka PT. Bestindo Persada membuat suatu kebijakan dengan membuat daftar umur piutang per customer dimana dalam penelitian ini PT. Bestindo Persada telah menetapkan aging schedule berdasarkan umur piutangnya 1-30 hari kualitas piutangnya lancar, 30-60 hari kualitas piutangnya kurang lancar, an, sedangkan piutang >60 hari merupakan piutang tak tertagih atau piutang macet. Berdasarkan analisis piutang tak tertagih dengan daftar umur piutang yang ditetapkan PT. Bestindo Persada menunjukkan bahwa total piutang usaha sebesar Rp.5.90 3.262.817 dan piutang tak tertagihnya sebesar Rp. 442.635.954,-, merupakan beban kerugian piutang tak tertagih .sehingga dapat disimpulkan kerugian piutang tak tertagih tidak terlalu mempengaruhi kinerja keuangan PT. Bestindo Persada tahun 2019*

**Kata Kunci : Piutang, Resiko Piutang Tak Tertagih.**

**Abstract**

*The purpose of this study is to analyze the control of accounts receivable against the risk of bad debts at PT. Bestindo Persada. This study uses a quantitative descriptive method, namely analyzing data by determining, collecting, clarifying, analyzing and interpreting so as to produce a clear picture of the control of accounts receivable against the risk of bad debts. Control of uncollectible accounts at PT. Bestindo Persada has run efficiently by comparing the theory found by Thomas (2010: 5). To solve problems that occur in trade accounts receivable, especially bad debts, PT. Bestindo Persada made a policy by listing the age of accounts receivable per customer where in this study PT. Bestindo Persada has established an aging schedule based on the age of the receivables. 1-30 days, the quality of the receivables is current, 30-60 days the quality of the receivables is substandard, while*

*receivables > 60 days are bad debts or bad debts. Based on the analysis of uncollectible accounts with a list of accounts receivable age determined by PT. Bestindo Persada shows that the total trade receivables are Rp. 5,90,262,817 and the bad debt is Rp. 442,635,954, - is the loss of uncollectible accounts receivable. So it can be concluded that the loss of uncollectible accounts does not really affect the financial performance of PT. Bestindo Persada in 2019*

**Keywors : Accounts Receivable, Risk of Bad Debts**

## **PENDAHULUAN**

Untuk dapat bertahan dan menjadi yang terdepan dalam persaingan dalam usaha, perusahaan harus bisa menjalankan segala aktivitas usaha dengan efektif dan efisien sehingga dapat meningkatkan keuntungan yang maksimal. Ada banyak cara yang dapat ditempuh oleh manajemen perusahaan untuk dapat meningkatkan pendapatan dari hasil penjualan, salah satunya penjualan secara kredit untuk dapat meningkatkan profit perusahaan. Piutang usaha adalah pengakuan kepada pihak lain berupa barang, jasa uang serta aset bukan kas yang akan ditagih pada saat jatuh tempo sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati (Syakur, 2015) . Piutang usaha dapat berupa tagihan yang muncul karena penjualan barang dagangan dan jasa atau penjualan aset lainnya yang dilakukan secara kredit.

Perusahaan yang menjalankan penjualan secara kredit memerlukan pengelolaan internal yang baik. Salah satunya adalah piutang usaha yang harus dikelola sebaik mungkin agar dapat membantu perusahaan dalam memonitor kegiatan penjualannya. Bagi perusahaan untuk mengetahui apakah sistem pengendalian internal yang berlangsung dalam setiap transaksi piutang usaha sudah termonitor dengan baik atau hanya sekedar formalitas dalam perusahaan.

Peningkatan piutang yang diiringi oleh meningkatnya piutang taktertagih perlu mendapat perhatian.

Untuk itu sebelum suatu perusahaan memutuskan melakukan penjualan kredit, maka terlebih dahulu diperhitungkan mengenai jumlah dana yang diinvestasikan dalam piutang, syarat penjualan dan pembayaran yang diinginkan, kemungkinan kerugian piutang (piutang tak tertagih). Oleh karena itu, analisis pengendalian terhadap piutang merupakan sesuatu yang mutlak dilakukan oleh perusahaan.

Masalah yang umum dihadapi adalah penagihan piutang usaha yang telah jatuh tempo dan tidak dapat diselesaikan dengan pelunasan atas piutang usaha tersebut. Piutang tak tertagih adalah hak perusahaan untuk menagih sejumlah hutang kepada pelanggan yang belum melakukan pembayaran atas transaksi penjualan secara kredit yang sudah melewati batas akhir jatuh tempo atau transaksi penjualan kredit yang tidak bisa dibayarkan tepat pada waktunya (Wahyuni,2012).

Kerugian pendapatan dan penurunan laba diakui dengan mencatat beban piutang usaha ragu-ragu (beban piutang tak tertagih)

### **Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang diatas, maka dapat diidentifikasi permasalahan dalam penelitian sebagai berikut : “Apakah ada hubungan pengendalian piutang tak tertagih berdasarkan umur piutang terhadap kinerja perusahaan PT. Bestindo Persada pada tahun 2019”.

### **Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan penelitian ini adalah : “Apakah ada hubungan pengendalian piutang tak tertagih berdasarkan umur piutang terhadap kinerja perusahaan PT. Bestindo Persada pada tahun 2019”.

### **Pengertian Piutang**

Piutang usaha adalah penjualan kepada pelanggan yang dilakukan secara kredit yang tidak memerlukan cacatan secara khusus atau formulir khusus yang ditandatangani sebagai bukti atas kewajiban yang di buat antara penjual dengan pembeli. (Lukman Syamsuddin, 2011). Piutang usaha adalah klaim kepada pihak lain atas penjualan barang, jasa, uang serta aset bukan kas yang ditagih sesuai dengan tanggal perjanjian penagihan (Syakur, 2015).

### **Pengertian Piutang Tak Tertagih**

Piutang tak tertagih muncul karena adanya pelanggan yang tidak mampu membayar hutangnya kepada perusahaan, hal ini dikarenakan adanya penurunan omset penjualan sebagai akibat dari lemahnya perekonomian dan kebangkrutan yang dialami oleh pelanggan (Hery, 2013). Piutang tak tertagih adalah hak perusahaan untuk menagih sejumlah hutang kepada pelanggan yang belum melakukan pembayaran atas transaksi penjualan secara kredit yang sudah melewati batas akhir jatuh tempo atau transaksi penjualan kredit yang tidak bisa dibayarkan tepat pada waktunya (Wahyuni, 2012).

### **Faktor-Faktor Penyebab Piutang Tak Tertagih**

Menurut Rivai, dkk (2013:238), kredit macet atau piutang tak tertagih dapat disebabkan oleh beberapa faktor yaitu:

1. Faktor Internal, yaitu yang berasal dari pihak kreditur. Faktor tersebut diantaranya:

- a) Keteledoran dari pihak kreditur mematuhi persetujuan pemberian piutang yang telah ditegaskan.
- b) Terlalu mudah memberikan piutang yang disebabkan karena tidak ada patokan yang jelas tentang standar kekayaan.
- c) Konsentrasi piutang pada sekelompok pengguna jasa atau sektor usaha yang berisiko tinggi.
- d) Kurang memadainya jumlah eksekutif dan staf bagian piutang.
- e) Lemahnya bimbingan dan pengawasan pimpinan kepala para eksekutif dan staf bagian piutang.

2. Faktor Eksternal, yaitu faktor-faktor yang berasal dari pihak debitur. diantaranya adalah :

- a) Menurunnya kondisi ekonomi perusahaan yang disebabkan merosotnya kondisi ekonomi umum dan atau bidang usaha dimana mereka beroperasi.
- b) Adanya salah satu arus dalam pengelolaan usaha bisnis perusahaan atau karena kurang pengalaman dalam bidang usaha yang ditangani.
- c) Problem keluarga, misalnya perceraian, kematian, sakit berkepanjangan, pemborosan dana oleh salah satu atau beberapa anggota keluarga debitur.
- d) Munculnya kejadian di luar kekuasaan debitur, misalnya perang dan bencana alam.

### **Pengendalian Piutang**

Dalam pengendalian piutang dibutuhkan suatu usaha untuk mengawasi setiap perkembangan yang terjadi baik dari jumlah atau

kuantitasnya, waktu, maupun keadaan debitur. Selain hal tersebut, perusahaan menetapkan kebijakan piutang yang dapat digunakan sebagai pedoman bagi unit kerja yang mengurus masalah piutang perusahaan.

### **Penggolongan Kualitas Piutang Tak Tertagih**

Penggolongan kualitas piutang merupakan salah satu dasar untuk menentukan besaran tarif penyisihan piutang. Penilaian kualitas piutang dilakukan dengan mempertimbangkan jatuh tempo dan perkembangan upaya penagihan yang dilakukan oleh pemerintah. Kualitas piutang didasarkan pada kondisi piutang pada tanggal pelaporan. Kualitas piutang ditetapkan dalam 4 (empat) golongan, diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Kualitas Lancar  
Kualitas lancar adalah apabila dilakukan penelusuran sampai dengan tanggal jatuh tempo yang ditetapkan.
2. Kualitas Kurang Lancar  
Kualitas kurang lancar adalah apabila dalam jangka waktu 1 (satu) bulan terhitung sejak tanggal Surat Tagihan Pertama tidak dilakukan pelunasan.
3. Kualitas Diragukan  
Kualitas diragukan adalah apabila dalam jangka waktu 1 (satu) bulan terhitung sejak tanggal Surat Tagihan Kedua tidak dilakukan pelunasan.
4. Kualitas macet
  - a. Apabila dalam jangka waktu 1 (satu) bulan terhitung sejak tanggal surat tagihan ketiga tidak dilakukan pelunasan; atau

- b. Piutang telah diserahkan kepada panitia urusan piutang.

Piutang tersebut kemudian dihapus dan dibebankan pada perkiraan kerugian piutang. Dalam pencatatannya piutang atau beban penghapusan piutang dibagikan debet. Dan piutang disebelah kredit

### **Metode Penaksiran Piutang Tak Tertagih**

Terdapat tiga metode untuk menaksir piutang tak tertagih yaitu :

1. Persentase dari penjualan kredit

Metode ini menekankan pada prinsip *penandingan* dan laporan laba rugi. Dalam metode ini perusahaan menetapkan presentase dari jumlah penjualan kredit untuk menaksir kerugian perusahaan akibat adanya piutang yang tidak tertagih. Presentase didasarkan pada kebijakan kredit perusahaan dan pengalaman pada waktu lalu.

2. Presentase saldo piutang  
Dalam metode ini saldo piutang pada akhir periode dapat digunakan sebagai dasar untuk menaksir piutang usaha yang tidak dapat ditagih.
3. Analisis umur piutang

### **Umur Piutang**

Salah satu cara untuk menghitung penyisihan piutang tak tertagih adalah dengan menerapkan presentase berbeda terhadap kelompok umur piutang tertentu. Setiap akhir periode akuntansi, misalnya akhir bulan atau akhir tahun, dibuat daftar piutang. Ini adalah rincian saldo piutang menurut nama pelanggan pada suatu saat tertentu. Agar dapat diketahui berapa lama piutang suatu pelanggan telah berlalu,

daftar piutang biasanya, dikelompokkan menurut umur.

### **Skedul Umur Piutang**

Schedule daftar umur piutang adalah perhitungan kerugian piutang untuk masing-masing kelompok umur dengan persentase yang telah ditetapkan. Untuk menghitung besarnya piutang yang taj tertagih menggunakan metode penyisihan.

### **Metode Penyisihan Daftar Umur Piutang**

Metode yang paling lazim digunakan untuk menetapkan penyisihan berdasarkan piutang usaha yang beredar adalah dengan mengadakan daftar umur piutang (aging schedule). Umur piutang adalah pengelompokan saldo piutang pada saat tertentu menurut golongan umur dan tabel yang menunjukkan sampai berapa lama piutang itu dibayar dari jangka waktu sejak dicatatnya transaksi penjualan sampai dengan saat dibuatnya daftar piutang.

### **Tahap-Tahap Membuat Analisis Umur Piutang**

Untuk mempermudah mengetahui piutang tak tertagih, maka untuk itu dibuat analisis umur piutang. Dalam membuat analisis umur piutang ada beberapa tahap yang harus diperhatikan. Berikut tahap-tahapnya antara lain sebagai berikut:

1. Membuat daftar piutang pertanggal neraca (31 Desember) dan dikelompokkan tiap piutang sesuai umurnya.
2. Menentukan persentase kerugian dari tiap kelompok piutang yaitu makin jauh dari saat jatuh tempo persentase makin tinggi.

3. Mengalihkan persentase kerugian dengan saldo piutang dari tiap kelompok

### **Kinerja Keuangan**

Setiap perusahaan akan melakukan penilaian secara berkala untuk meningkatkan kualitas perusahaan itu sendiri. Manajemen akan menilai kinerja perusahaan dari laporan keuangan yang disajikan selama periode tertentu. Dalam hal ini manager memiliki peranan penting, seorang manager dikatakan berhasil apabila laporan keuangan yang dihasilkan sesuai atau melebihi harapan yang ditentukan perusahaan yang diawal.

### **Tahapan – Tahapan Dalam Menganalisis Kinerja Keuangan.**

Menurut Fahmi (2012: 2) penilaian kinerja setiap perusahaan adalah berbeda-beda karena tergantung kepada ruang lingkup bisnis yang dijalankannya. Ada lima tahapan dalam menganalisis kinerja keuangan suatu perusahaan secara umum yaitu:

1. Melakukan review terhadap data laporan keuangan. Review disini dilakukan dengan tujuan agar laporan keuangan yang sudah dibuat tersebut sesuai dengan penerapan kaidah-kaidah yang berlaku umum dalam dunia akuntansi, sehingga dengan demikian hasil laporan keuangan tersebut dapat dipertanggung jawabkan.
2. Melakukan perhitungan. Penerapan metode perhitungan disini adalah disesuaikan dengan kondisi dan permasalahan yang sedang dilakukan sehingga hasil dari perhitungan tersebut akan memberikan suatu

kesimpulan sesuai dengan analisis yang diinginkan.

3. Melakukan perbandingan terhadap hasil hitungan yang telah diperoleh.  
Dari hasil hitungan yang sesuai diperoleh tersebut kemudian dilakukan perbandingan dengan hasil hitungan dari berbagai perusahaan lainnya.
4. Melakukan penafsiran (*interpretation*) terhadap berbagai permasalahan yang ditemukan. Pada tahap ini analisis melihat kinerja keuangan perusahaan adalah setelah dilakukan ketiga tahap tersebut selanjutnya dilakukan penafsiran untuk melihat apa-apa saja permasalahan dan kendala-kendala yang dialami perusahaan tersebut.
5. Mencari dan memberikan pemecahan masalah (*solution*) terhadap masalah yang ditentukan. Pada tahap terakhir ini setelah ditemukan berbagai permasalahan yang dihadapi maka dicarikan solusi guna memberikan suatu input atau masukan agar apa yang menjadi kendala dan hambatan ini dapat terselesaikan.

#### **METODE PENELITIAN**

Dalam penulisan karya ilmiah ini, Data yang digunakan adalah data sekunder, yang digunakan dalam penelitian ini berasal dari laporan Piutang PT. Bestindo Persada. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif kuantitatif yaitu untuk memberikan penjelasan tentang perhitungan Piutang Usaha dalam menganalisis laporan Piutang Tak Tertagih dan memberikan kesimpulan

tentang kinerja perusahaan PT. Bestindo Persada.

#### **PEMBAHASAN**

PT. Bestindo Persada merupakan salah satu perusahaan yang menjual Peralatan *Cleaning Service* yang ada di Kota Batam yang berdiri pada Tahun 2008. Perusahaan ini berlokasi di Ruko Taman Kota Mas Bl A3/6-7 Kota Batam, Kepulauan Riau

#### **Pengendalian Piutang pada PT. Bestindo Persada**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah diteliti menyatakan bahwa :“PT. Bestindo Persada memiliki dua jenis penjualan, yaitu penjualan secara tunai dan secara kredit. Pada penjualan dengan pembayaran tunai pembayaran dilakukan secara *cash*, transfer bank maupun giro. Sedangkan penjualan pembayaran secara kredit memiliki beberapa masalah. Masalah yang terjadi yaitu kebijakan dalam pemberian jatuh tempo piutang dagang/penjualan kredit yang diberikan perusahaan tidak sesuai, seperti kebijakan dalam pemberian jatuh tempo paling lambat satu bulan, tetapi ada saja piutang pelanggan lebih dari satu bulan bahkan tiga tahun.

#### **Faktor- Faktor Penyebab Piutang Tak Tertagih pada PT. Bestindo Persada**

1. Faktor Internal yang disebabkan oleh PT. Bestindo Persada
  - a) Terlalu mudah memberikan piutang yang disebabkan karena tidak ada patokan yang jelas tentang standar kekayaan.
  - b) Kurangnya pengontrolan piutang berdasarkan umur piutang masing-masing customer oleh staff piutang.

- c) Lemahnya bimbingan dan pengawasan pimpinan dan staff bagian piutang.
- d) Lemahnya pengawasan pimpinana dan staff piutang terhadap customer yang mengakibatkan timbulnya piutang tak tertagih, maka dari masalah tersebut pengawasan Pimpinanan dan staff piutang melakukan penyeleksian terhadap calon pelanggan, dengan memilih pelanggan yang memiliki kualitas yang baik, dan perlu menetapkan plafon kredit bagi pelanggan lama.

## 2. Faktor External

- a) Menurunnya kondisi ekonomi sehingga penjualan dalam pemasaran perusahaan berkurang
- b) Bencana alam yang tidak pernah diprediksi sebelumnya, seperti banjir, tanah longsor, gunung meletus, gempa, kecelakaan dan kebakaran.
- c) Masalah keluarga, misalnya keluarga debitur dalam keadaan sakit yang berkepanjangan, mengalami kecelakaan hingga kehilangan nyawa sehingga pihak internal memberikan toleransi dengan memberikan penambahan waktu pembayaran 6 bulan lagi bagi yang sakit berkepanjangan dari waktu jatuh tempo yang telah disepakati sebelumnya dan bagi pihak debitur yang kehilangan nyawa karena

kecelakaan atau karena sakit, maka pihak kreditur mengiklaskan piutang debitur dan pada saat itulah pihak staff piutang dan chief accounting menggunakan metode penghapusan langsung karena piutang tersebut benar-benar tidak dibayar lagi.

### **Analisis Umur Piutang pada PT. Bestindo Persada**

Pada prakteknya, PT. Bestindo Persada menggunakan metode penghapusan langsung (*direct write-off method*) dalam mencatat beban kerugian piutang tak tertagih mereka. Ketika metode hapus langsung digunakan, beban kredit macet atau beban kerugian piutang tak tertagih hanya akan dicatat atau diakui apabila benar-benar telah terjadi pelanggan tertentu yang menyatakan tidak bisa membayar bukan berdasarkan estimasi.

Untuk mengatasi masalah yang terjadi pada piutang usaha khususnya piutang tak tertagih maka PT. Bestindo Persada membuat suatu kebijakan dengan membuat daftar umur piutang per customer dimana dalam penelitian ini PT. Bestindo Persada telah menetapkan aging schedule berdasarkan umur piutangnya 1-30 hari kualitas piutangnya lancar, 30-60 hari kualitas piutangnya kurang lancar, an, sedangkan piutang >60 hari merupakan piutang tak tertagih atau piutang macet.

Untuk lebih jelasnya penulis membuat daftar umur piutang yang ditetapkan PT. Bestindo Persada dengan daftar table adalah sebagai berikut :

**Tabel. 1**  
**Skedul Daftar Umur Piutang PT.**  
**Bestindo Persada**

<b>Kualitas Piutang</b>	<b>Umur Piutang (Hari)</b>	<b>Persentase Piutang</b>
Lancar	Belum Jatuh Tempo	0 %
Lancar	1 – 30 Hari	50 %
Kurang Lancar	30 – 60 Hari	60 %
Macet	> 60 Hari	70 %

Sumber : Pengolahan Data 2020

Dari hasil analisis tabel diatas PT. Bestindo Persada menetapkan syarat waktu penjualan kredit 30 hari, maka hanya hanya sebesar 50 % dari nilai piutang yang tidak bermasalah. Sebaliknya piutang yang belum berumur lebih dari 31 hari sampai dengan lebih dari 180 hari yang berjumlah 50 % maka dikatakan bahwa perusahaan tersebut mengalami masalah yang serius dengan customernya.

#### **Metode Penaksiran Piutang Tak Tertagih**

Hasil penentuan skedul umur piutang kemudian peneliti akan melanjutkan dengan menentukan estimasi piutang tak tertagih dari keseluruhan jumlah piutang.

**Tabel. 2**  
**Persentase Estimasi Piutang Tidak Tertagih PT. Bestindo Persada pada Tahun 2019**

<b>Umur Piutang</b>	<b>Piutang Usaha (Rp)</b>	<b>Persentase Estimasi Tidak Tertagih</b>	<b>Estimasi Tidak Tertagih</b>
Belum	5.132.470.938	0 %	0

<b>Jatuh Tempo</b>			
1 – 30 Hari	652.420.783	50 %	326.210.392
31 – 60 Hari	155.858.304	60 %	93.514.982
60 > 1	32.729.400	70 %	22.910.580
Tota	5.903.262.817		442.635.954

Sumber : Pengolah Data 2020

Maka dari hasil perhitungan Tabel 4.3 yaitu perhiungan persentase estimasi tidak tertagih dari piutang PT. Bestindo Persada untuk kelompok umur 1 -30 hari sebesar 50 %, kelompok umur 31- 60 hari sebesar 60 % dan kelompok umur lebih dari 60 hari sebesar 70 %. Dari kelompok umur yang sudah ditentukan maka untuk mengetahui estimasi tidak tertagih adalah dengan persentase tidak tertagih tersebut kemudian dikalikan dengan jumlah piutang pada masing-masing kelompok umur.

Dari hasil perhitungan persentase estimasi tidak tertagih ini maka pencatatan selanjutnya akan dilakukan dengan beban kerugian piutang pada tahun 2019 berdasarkan hasil perhitungan Tabel 2 maka jurnal untuk metode penghapusan langsung yang digunakan oleh PT. Bestindo Persada pada tanggal 31 Desember 2019 adalah sebagai berikut:

(DR)Beban kerugian Piutang tak tertagih Rp. 442.635.954,- ( CR )Piutang tak tertagih Rp. 442.635.954,-

Dan untuk pencatatan jurnal dengan menggunakan metode penyisihan atau metode cadangan

oleh PT. Bestindo Persada adalah sebagai berikut :

(DR ) Beban Kerugian Piutang

Rp. 442.635.954,-

(CR) Cadangan Kerugian Piutang

Rp. 442.635.954,-

### **Pengendalian Piutang Tak Tertagih terhadap Kinerja Keuangan.**

PT. Bestindo Persada dapat disimpulkan pengendalian piutang Secara keseluruhan pengendalian piutang yang telah ditetapkan oleh PT. Bestindo Persada sudah efektif dalam Penilaian resiko dalam pengendalian internal piutang juga sudah efektif, hal ini ditunjukkan dengan adanya prosedur penilaian terhadap konsumen. Sebelum perusahaan memutuskan untuk menyetujui permintaan kredit pelanggan, perusahaan perlu melakukan evaluasi kredit dari pelanggan tersebut. Kredit macet merupakan hal yang sangat dihindari perusahaan yang menjual barang secara kredit. Untuk mengansivasi hal ini perusahaan telah memiliki prosedur sebelum memutuskan apakah calon konsumen layak diberikan kredit atau tidak

#### **Kesimpulan**

Berdasarkan data dan pembahasan masalah yang peneliti lakukan terhadap analisis piutang tak tertagih produk Peralatan *Cleaning Service* dengan metode analisis daftar umur piutang yang telah dideskripsikan pada bab-bab sebelumnya, maka peneliti dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut :

Pengendalian piutang tak tertagih pada PT. Bestindo Persada sudah berjalan dengan efisien dengan membandingkan teori yang ditemukan Thomas (2010:5) dengan temuan pada PT. Bestindo Persada.

Untuk mengatasi masalah yang terjadi pada piutang usaha khususnya piutang tak tertagih maka PT. Bestindo Persada membuat suatu kebijakan dengan membuat daftar umur piutang per customer dimana dalam penelitian ini PT. Bestindo Persada telah menetapkan aging schedule berdasarkan umur piutangnya 1-30 hari kualitas piutangnya lancar, 30-60 hari kualitas piutangnya kurang lancar, an, sedangkan piutang >60 hari merupakan piutang tak tertagih atau piutang macet. Berdasarkan analisis piutang tak tertagih dengan daftar umur piutang yang ditetapkan PT. Bestindo Persada menunjukkan bahwa total piutang usaha sebesar Rp.5.90 3.262.817 dan piutang tak tertagihnya sebesar Rp. 442.635.954,- , merupakan beban kerugian piutang tak tertagih .sehingga dapat disimpulkan kerugian piutang tak tertagih tidak terlalu mempengaruhi kinerja keuangan PT. Bestindo Persada tahun 2019.

#### **REFERENSI**

- Alexandri, Benny. (2009). *Manajemen Keuangan Bisnis Teori*. Bandung: Alfabeta.
- Christine Y.A Mawitjere (2006). "Analisis Piutang Tak Tertagih Berdasarkan Umur Piutang Pada Hotel Berbintang Di Kota Manado". *Jurnal Riset Akuntansi Going Concern FE Unsrat*. Manado.
- Dhenok Mitayani (2016). "*Analisis Piutang Tak Tertagih Terhadap Tingkat Perputaran Piutang Pada CV. Berlian Abadi di Surabaya*". Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Narotama. Surabaya.

- Ema (2015). "*Analisis Piutang Tak Tertagih*", Jurnal Ilmiah Volume 5, Nomor 1, Maret 2015, Semarang
- Fahmi, (2012). *Analisis Kinerja Keuangan*. Bandung: Alfabeta
- Fahmi. 2011. *Analisis Laporan Akuntansi*. Bandung : Alfabeta
- fadhilanalisis.blogspot.com/2011/10/analisis-laporan-keuangan.html. Diakses pada tanggal 12/04/2018 pukul 20.35 wib.
- Harahap Sofyan Syafri (2009), *Analisis Kritis atas Laporan Keuangan Edisi Ke satu*. Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada.
- Hery, S.E., M.SI. "*Akuntansi Keuangan Menengah*". Jakarta: Buku Panduan.
- Hery (2013), *Akuntansi Keuangan Menengah*, CPAS, Yogyakarta.
- Hery. 2009. *Akuntansi Keuangan Menengah 1*. Jakarta: PT Raja Grafindo persada
- keiso (2008). *Akuntansi Intermediate*. Erlangga: Jakarta
- keiso (2009). *Akuntansi Intermediate*, Diterjemahkan oleh Herman Wibowo Jilid 1. Jakarta