

ANALISIS STRATEGI MANAJEMEN PIUTANG SEBAGAI UPAYA MEMINIMALKAN RISIKO PIUTANG TAK TERTAGIH PADA CV. SUMO SURYA PERKASA

Ni Kd Puspita Sari¹; Nengah Sukendri²

Institut Agama Hindu Negeri Gde Pudja Mataram

Email : nikadekpuspitasari13@gmail.com¹; sukendri@iahn-gdepudja.ac.id²

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi manajemen piutang sebagai upaya meminimalkan risiko piutang tak tertagih pada CV. Sumo Surya Perkasa, sebuah perusahaan distributor yang sebagian besar transaksinya dilakukan melalui penjualan kredit sehingga berpotensi menimbulkan piutang macet. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan desain studi kasus tunggal melalui teknik purposive sampling terhadap tiga informan utama yang terlibat langsung dalam pengelolaan piutang, yaitu admin piutang, kolektor, dan sales. Data dikumpulkan melalui wawancara semi-terstruktur, observasi non-partisipatif, serta dokumentasi berupa laporan piutang dan arsip transaksi. Analisis data mengikuti model Miles dan Huberman yang mencakup reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan, dengan validitas diperkuat melalui triangulasi metode dan member checking. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perusahaan menerapkan beberapa strategi manajemen piutang, antara lain monitoring piutang secara rutin, analisis kredit pelanggan, kunjungan berkala, deskcall sebagai pengingat pembayaran, serta pengurangan plafon kredit atau penguncian penjualan bagi pelanggan yang sering melakukan keterlambatan pembayaran. Selain itu, prosedur pemberian kredit dilakukan melalui penilaian riwayat pembayaran, evaluasi kemampuan finansial pelanggan, penentuan plafon kredit, dan persetujuan owner. Faktor penyebab piutang tak tertagih berasal dari faktor internal seperti kelalaian dan kurangnya monitoring, serta faktor eksternal seperti informasi pelanggan tidak lengkap dan pelanggan menghindari saat penagihan. Penerapan strategi tersebut terbukti efektif, ditunjukkan adanya peningkatan jumlah piutang tertagih dan menurunnya jumlah piutang tak tertagih pada periode penelitian. Secara keseluruhan, penelitian ini menegaskan pentingnya strategi manajemen piutang yang sistematis dalam menjaga stabilitas arus kas dan meminimalkan risiko kerugian perusahaan.

Kata kunci : Manajemen Piutang, Piutang Tak Tertagih , Risiko Piutang ,Strategi Manajemen Piutang

ABSTRACT

This study aims to analyze receivables management strategies as an effort to minimize the risk of bad debts at CV. Sumo Surya Perkasa, a distribution company whose transactions are mostly conducted through credit sales, thus potentially causing bad debts. This study uses a qualitative approach with a single case study design through a purposive sampling technique on three key informants directly involved in receivables management, namely receivables administrators, collectors, and sales. Data were collected through semi-structured interviews, non-participatory observation, and documentation in the form of receivables reports and transaction archives. Data analysis follows the Miles and Huberman model which includes data reduction, data presentation, and conclusion drawing, with validity strengthened through method triangulation and member checking. The results show that the company implements several receivables management strategies, including routine receivables monitoring, customer credit analysis, periodic visits, desk calls as payment reminders, and credit limit reductions or sales locks for customers who frequently make late payments. In addition, the credit granting procedure is carried out through payment history assessment, evaluation of customer financial capabilities, credit limit determination, and owner approval. The causes of bad debts stem from internal factors such as negligence and lack of monitoring, as well as external factors such as

incomplete customer information and customers avoiding collection. The implementation of this strategy has proven effective, as evidenced by an increase in the number of collectible receivables and a decrease in the number of uncollectible receivables during the study period. Overall, this study emphasizes the importance of a systematic receivables management strategy in maintaining cash flow stability and minimizing the risk of company losses.

Keywords : Accounts Receivable Management, Bad Debts, Accounts Receivable Risk, Accounts Receivable Management Strategy

PENDAHULUAN

Dalam dunia bisnis, baik perusahaan berskala besar maupun kecil memiliki tujuan utama yaitu memperoleh keuntungan demi memastikan kelangsungan usaha tetap berjalan dengan lancar serta mampu bertahan dalam jangka panjang. Dalam menjalankan suatu bisnis terutama perusahaan dagang etika bisnis menjadi salah satu faktor penting untuk mempertahankan keberlangsungan usaha (Aviatri & Nilasari, 2021). Untuk mencapai tujuan tersebut, perusahaan dapat melakukan berbagai upaya, salah satunya melalui kegiatan penjualan barang atau jasa. Penjualan dapat dilakukan dengan dua metode, yaitu penjualan secara tunai (*cash*) maupun penjualan secara kredit.

Dalam kegiatan operasionalnya perusahaan distributor melakukan sebagian besar transaksinya secara kredit, yang berpotensi meningkatkan munculnya risiko piutang tak tertagih dan dapat menyebabkan kerugian pada perusahaan. Dengan demikian, strategi manajemen piutang sangat diperlukan sebagai upaya untuk meminimalkan risiko piutang tak tertagih guna menghindari risiko kerugian dan kebangkrutan pada perusahaan. Manajemen piutang yang efektif dapat membantu perusahaan dalam menjaga arus kas dan meminimalkan risiko akibat piutang tak tertagih (Mano & Zuhroh, 2025).

Piutang usaha menempati peran yang begitu penting dalam tata kelola keuangan, terlebih bagi perusahaan yang bergerak dalam bidang distribusi (Waninghiyun & Andhaniwati, 2024). Piutang juga dapat menimbulkan risiko tersendiri yaitu risiko piutang tak tertagih dan berpotensi menimbulkan kerugian. Oleh karena itu, manajemen piutang merupakan komponen penting dalam pengelolaan keuangan suatu perusahaan (Kuncoro et al., 2024). Penerapan strategi manajemen piutang yang optimal berperan penting dalam memelihara likuiditas perusahaan, meminimalkan risiko piutang tak tertagih dan menjaga stabilitas profitabilitas meskipun proporsi transaksi kredit cukup dominan.

CV. Sumo Surya Perkasa ditetapkan sebagai lokasi penelitian berdasarkan fakta bahwa perusahaan distributor ini menerapkan sistem kredit sebagai mekanisme utama dalam operasional penjualannya. Perusahaan ini memberikan jangka waktu tertentu kepada pelanggan untuk melunasi pembayaran atas barang yang dibeli. Kondisi tersebut tentu berpotensi menimbulkan risiko piutang tak tertagih apabila pelanggan tidak memenuhi kewajibannya tepat

waktu. Oleh karena itu, perusahaan melakukan serangkaian upaya untuk meminimalkan risiko piutang tak tertagih. Untuk mengatasi permasalahan tersebut, CV. Sumo Surya Perkasa telah menerapkan strategi manajemen piutang guna meminimalkan risiko kerugian akibat piutang tak tertagih, meskipun strategi tersebut sudah dijalankan, pada praktiknya masih terdapat piutang tak tertagih, meskipun jumlahnya relatif kecil.

Berdasarkan latar belakang tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi manajemen piutang yang diterapkan oleh CV. Sumo Surya Perkasa serta mengevaluasi efektivitas strategi tersebut dalam upaya meminimalkan risiko piutang tak tertagih. Penelitian ini bertujuan untuk menyajikan gambaran faktual mengenai implementasi strategi manajemen piutang pada perusahaan. Temuan yang dihasilkan diharapkan dapat berfungsi sebagai bahan evaluasi serta landasan rekomendasi untuk memperkuat efektivitas strategi pengelolaan piutang perusahaan di periode selanjutnya.

TINJAUAN PUSTAKA DAN FOKUS STUDI

Manajemen Piutang

Manajemen piutang merupakan upaya dan kemampuan perusahaan dalam mengelola piutang secara efektif, baik dari segi jumlah, mutu, maupun ketepatan waktunya, sehingga dapat mencegah terjadinya piutang bermasalah dan membantu perusahaan dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan (Safitri et al., 2024). Manajemen piutang yang efektif tidak hanya berfokus pada proses penagihan, tetapi juga meliputi penerapan kebijakan kredit yang tepat, penilaian terhadap kemampuan pelanggan dalam melunasi kewajiban, serta pelaksanaan sistem penagihan yang teratur dan efisien (Candy & Calystania, 2023). Pengelolaan piutang adalah serangkaian proses dalam mengendalikan dan mengelola tagihan yang harus dibayarkan ke perusahaan oleh pelanggan (Javany et al., 2024).

Piutang

Piutang merupakan aspek yang sangat penting untuk mendapat perhatian serius, mengingat dampaknya yang signifikan terhadap likuiditas suatu entitas bisnis atau organisasi (Anggraeni et al., 2023). Piutang merupakan hak perusahaan yang akan diperoleh di kemudian hari, yang bersumber dari aktivitas penjualan barang dan jasa secara kredit (Tania, 2025). Sedangkan menurut Azzahra (2025) Piutang merupakan klaim finansial yang dimiliki perusahaan atas pelanggan atau pihak terkait transaksi penjualan secara kredit. Keberadaan piutang timbul ketika perusahaan memberikan fasilitas pembayaran kredit kepada pelanggan, atas penjualan barang atau jasa untuk meningkatkan jumlah penjualan (Kurniawan et al., 2023).

Dalam konteks keuangan Perputaran piutang yang tinggi dapat membantu mendukung profitabilitas yaitu dengan memperlancar arus kas dan meminimalkan risiko piutang tak tertagih

(Mardhiyah, 2025). Piutang dikelompokkan menjadi beberapa jenis ,yaitu piutang usaha, piutang wesel dan piutang lainnya (Rojak et al., 2024).

Faktor Penyebab Piutang Tak Tertagih

Piutang tak tertagih merupakan piutang yang gagal diklaim kembali oleh perusahaan karena kondisi pelannggan yang kemungkinan mengalami kebangkrutan atau pelanggan tidak memenuhi kewajibannya (Ulma et al., 2020). Menurut Sukmawati & Hamdani (2024) terjadinya piutang tak tertagih terjadi karna dua faktor, yaitu faktor yang bersumber dari dalam (internal) perusahaan dan faktor yang berasal dari luar (eksternal) perusahaan, Faktor penyebab piutang tak tertagih meliputi:

1. Faktor Internal

Faktor internal adalah faktor yang bersumber dari dalam perusahaan atau pihak kreditur. Faktor ini mencakup minimnya pengetahuan akan batas waktu penagihan, adanya ketidaktegasan pihak manajemen, serta adanya pelanggaran dan kelalaian dalam pelaksanaan prosedur yang berlaku.

2. Faktor Eksternal

Faktor eksternal merupakan faktor yang berasal dari luar perusahaan, khususnya dari pihak debitur atau konsumen. Faktor ini meliputi ketidakstabilan kondisi usaha debitur, rutinitas dan tradisi , serta rendahnya tingkat kepatuhan dan tanggung jawab debitur dalam memenuhi kewajiban pembayaran sesuai dengan perjanjian yang telah ditetapkan.

Strategi Manajemen Piutang

Strategi manajemen piutang merupakan serangkaian kebijakan dan tindakan yang dilakukan perusahaan untuk mengatur, mengawasi, dan mengendalikan piutang agar tidak menimbulkan risiko piutang tak tertagih (Mustika et al., 2021). Strategi ini berfungsi menjaga arus kas tetap sehat dan memastikan bahwa setiap transaksi kredit dapat tertagih dengan baik. Strategi manajemen piutang yang tepat dapat membantu dalam meminimalkan risiko piutang tak tertagih dan dapat meningkatkan hubungan perusahaan dengan pelanggan untuk memastikan pembayaran dilakukan tepat waktu (Mantiara et al., 2025) .

METODE PENELITIAN

Metode adalah suatu cara kerja yang dapat digunakan untuk memperoleh sesuatu. Sedangkan metode penelitian dapat diartikan sebagai tata cara kerja di dalam proses penelitian, baik dalam pencarian data ataupun pengungkapan fenomena yang ada (Zulkarnaen et al., 2020). Metode didefinisikan sebagai suatu prosedur yang diterapkan untuk mencapai suatu tujuan. Sementara itu, metode penelitian merupakan pendekatan ilmiah yang bertujuan mengumpulkan data secara sistematis atau mengkaji suatu fenomena. Metode kualitatif adalah salah satu pendekatan sistematis yang digunakan untuk memahami suatu fenomena secara mendalam

(Sukendri & Andriyansah, 2025). Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif studi kasus tunggal, yang berfokus pada analisis strategi manajemen piutang sebagai upaya untuk meminimalkan risiko piutang tak tertagih di CV. Sumo Surya Perkasa. Pendekatan ini digunakan untuk menelaah fenomena yang terjadi di perusahaan, termasuk praktik, prosedur, faktor penyebab, dan upaya yang diterapkan perusahaan dalam meminimalkan risiko piutang tak tertagih.

CV. Sumo Surya Perkasa yang berlokasi di Lombok Barat dipilih sebagai lokasi penelitian karena perusahaan tersebut merupakan perusahaan yang memiliki sebagian besar aktivitas penjualan dengan sistem kredit, kondisi tersebut membuat perusahaan memiliki potensi risiko piutang tak tertagih. Selain itu perusahaan juga sudah menerapkan strategi manajemen piutang untuk meminimalkan risiko piutang tak tertagih, sehingga lokasi ini relevan dan signifikan untuk menganalisis efektivitas strategi manajemen piutang yang diterapkan untuk meminimalkan risiko piutang tak tertagih.

Penelitian ini dilaksanakan pada periode tahun 2025. Pemilihan informan dalam penelitian ini melalui purposive sampling berdasarkan kriteria yaitu yang memiliki keterlibatan langsung dalam proses pengelolaan piutang, memiliki posisi strategis dalam proses penagihan dan mengetahui terkait informasi yang diperlukan dalam penelitian, informan berjumlah tiga orang dari pihak CV. Sumo Surya Perkasa yaitu admin piutang, kolektor, sales.

Data dalam penelitian ini dikumpulkan melalui semi-wawancara terstruktur dengan durasi wawancara sekitar 30-60 menit dilakukan secara langsung (tatap muka) di perusahaan untuk memperoleh informasi terkait strategi manajemen piutang yang diterapkan dan pihak yang menjalankan strategi tersebut, observasi yang digunakan dalam penelitian adalah observasi non-partisipatif yaitu peneliti mengamati aktivitas Perusahaan tanpa terlibat dalam kegiatan operasionalnya seperti proses pembuatan daftar tagihan, proses penagihan dan dokumen terkait kredit. Dokumentasi yang digunakan untuk mendukung data primer seperti laporan piutang, rekap penagihan dan arsip transaksi kredit.

Penelitian ini menganalisis data dengan mengadopsi model Miles dan Huberman, yang terdiri atas tiga tahap sistematis: reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Tahap reduksi data melibatkan proses seleksi terhadap data yang diperoleh dari wawancara, observasi, dan dokumentasi terkait piutang, rekap penagihan, serta arsip transaksi kredit, untuk mengidentifikasi informasi yang relevan dengan fokus penelitian. Data yang terpilih diklasifikasikan ke dalam sejumlah tema, meliputi strategi manajemen piutang, prosedur pemberian kredit, faktor penyebab timbulnya piutang tak tertagih, serta upaya perusahaan meminimalkan risikonya, Data yang telah diseleksi dan diklasifikasi disusun secara naratif untuk mendeskripsikan peran masing-masing informan sehingga pola dan hubungan antar

informasi terlihat jelas dan mempermudah dalam proses analisis dan evaluasi efektivitas strategi yang diterapkan oleh perusahaan. Selanjutnya penarikan kesimpulan dilakukan melalui analisis terkait data yang telah disajikan, dilanjutkan dengan melakukan verifikasi temuan untuk memastikan keabsahannya.

Keabsahan data dalam penelitian ini dijamin melalui penerapan triangulasi metode yaitu dengan mencocokkan temuan dari wawancara, observasi, dan dokumentasi. Selain itu, dilakukan pula member checking kepada para informan guna memverifikasi kesesuaian antara data yang tercatat dengan informasi yang mereka sampaikan.

Penelitian ini dilakukan atas izin resmi dari perusahaan CV. Sumo Surya Perkasa, dan persetujuan informan sebelum dilakukan wawancara. Peneliti menjamin keharasaan informan dan menjamin bahwa seluruh data sudah sesuai dan seizin perusahaan, dan data tersebut hanya digunakan untuk kepentingan akademik dalam mendukung proses analisis dan verifikasi data. dengan persetujuan tersebut penelitian ini dapat berlangsung dengan lancar dan baik sekaligus memastikan kerahasiaan dokumen perusahaan.

HASIL PENELITIAN DAN DISKUSI

Strategi Manajemen Piutang CV. Sumo Surya Perkasa

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan yaitu admin piutang, kolektor, sales diperoleh informasi terkait strategi manajemen piutang yang diterapkan oleh Perusahaan dalam meminimalkan risiko piutang tak tertagih pada meliputi:

1. Monitoring piutang, pihak admin melakukan pemantauan terhadap status pembayaran setiap nota melalui pengecekan sistem dan nota fisik untuk memastikan tidak terjadi keterlambatan pembayaran.
2. Analisis kredit, dilaksanakan oleh tiga informan yaitu admin piutang, kolektor, sales yang melakukan penilaian terhadap kemampuan bayar pelanggan dan riwayat transaksi sebelumnya untuk menentukan batas/ jumlah plafon kredit agar tidak menimbulkan piutang macet.
3. Kunjungan secara berkala, Langkah ini dilaksanakan oleh dua informan (sales dan kolektor) yang bertujuan untuk melakukan pendekatan kepada pelanggan dan memastikan proses transaksi berjalan sesuai rencana.
4. Deks call, dilaksanakan oleh admin piutang dengan melakukan desccall untuk mengingatkan pelanggan terhadap kewajiban pembayaran atas barang yang dibeli, desccall juga dilakukan ketika pelanggan telat melakukan pembayaran.
5. Pengurangan plafon kredit/ penguncian sistem penjualan, hal ini diterapkan oleh admin piutang dengan melakukan pengurangan plafon kredit kepada pelanggan yang sering melakukan keterlambatan pembayaran serta melakukan penguncian sistem penjualan apabila pelanggan sering tidak melakukan pembayaran saat kunjungan langkah ini dilakukan untuk

mencegah pelanggan melakukan pengorderan selanjutnya sebelum menyelesaikan kewajiban pembayaran sebelumnya.

Berdasarkan temuan tersebut dapat disimpulkan bahwa CV. Sumo Surya Perkasa menggabungkan dua strategi yaitu strategi preventif dan kuratif dalam pengelolaan piutangnya, Strategi preventif yang diterapkan pada CV. Sumo Surya Perkasa dilakukan untuk mencegah terjadinya risiko piutang tak tertagih meliputi monitoring piutang, analisis kredit, kunjungan berkala. Sedangkan strategi kuratif diterapkan untuk mengendalikan risiko piutang tak tertagih meliputi, deks call dan pengurangan plafon kredit serta penguncian sistem penjualan. Secara keseluruhan strategi yang diterapkan perusahaan terstruktur dan kolaboratif dengan pembagian peran yang jelas. Pendekatan ini memungkinkan Perusahaan dalam meminimalkan risiko piutang tak tertagih, menjaga arus kas dan mendukung keberlangsungan operasional perusahaan.

Prosedur Pemberian Kredit Pada CV. Sumo Surya Perkasa

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan yaitu admin piutang, kolektor, sales diperoleh informasi bahwa Perusahaan menerapkan sistem dan prosedur pemberian kredit sebagai langkah strategis untuk mengurangi risiko piutang tak tertagih yang dapat berdampak pada stabilitas keuangan. Prosedur pemberian kredit melalui beberapa tahapan yaitu:

1. Melakukan pengecekan riwayat pembayaran (*customer payment history*), yang bertujuan untuk menilai tingkat kepatuhan dan kedisiplinan pelanggan dalam melakukan pembayaran pada transaksi sebelumnya untuk melakukan memproses orderan selanjutnya.
2. Analisis kemampuan finansial pelanggan merupakan bagian dari analisis kredit yang digunakan perusahaan agar tidak memberikan kredit dengan jumlah yang besar kepada pihak yang tidak memiliki kapasitas keuangan yang cukup untuk menghindari terjadinya piutang macet.
3. Penentuan plafon kredit dan termin pembayaran, hal dilakukan secara hati-hati dengan mempertimbangkan hasil analisis sebelumnya agar jumlah kredit yang diberikan sesuai dengan kemampuan pelanggan.
4. Persetujuan owner, Persetujuan ini menjadi langkah pengesahan resmi sebelum kredit diberikan, sebagai bentuk tanggung jawab dan pengawasan manajemen terhadap keputusan keuangan yang berisiko.

Berdasarkan prosedur yang diterapkan oleh perusahaan menunjukkan bahwa prosedur pemberian kredit di CV. Sumo Surya Perkasa tidak dilakukan secara sembarangan, melainkan melalui beberapa tahapan yaitu pengecekan Riwayat pembayaran, analisis kemampuan finansial, penentuan plafon kredit, dan persetujuan owner. Prosedur ini berperan penting mendukung strategi manajemen sebagai upaya meminimalkan risiko piutang tak tertagih pada Perusahaan.

Faktor Penyebab Piutang Tak Tertagih pada CV. Sumo Surya Perkasa

Berdasarkan wawancara yang dilakukan dengan informan yaitu admin piutang, kolektor, sales dapat diidentifikasi informasi mengenai faktor penyebab munculnya piutang tak tertagih pada CV. Sumo Surya Perkasa. Faktor-faktor penyebab tersebut dapat diklasifikasikan ke dalam dua kategori utama:

Faktor Internal

1. Faktur pajak belum terbit sehingga tidak bisa dilakukan penagihan karena nota dianggap belum lengkap.
2. Ketidaktelitian, seperti tidak teliti sehingga ada invoice yang terlewat pada saat jadwal kunjungan sehingga nota yang seharusnya dilakukan penagihan pada hari itu tertunda.
3. Kurang monitoring /follow up, hal seperti ini dapat menyebabkan piutang tak tertagih karena monitoring merupakan hal yang sangat penting bagi pengendalian piutang.

Faktor Eksternal

1. Informasi data pelanggan tidak lengkap, hal seperti alamat dan nomor handphone yang tidak sesuai sehingga menyebabkan pelanggan susah dihubungi untuk proses penagihan.
2. Pelanggan menghindar, hal ini sering ditemui saat dilapangan ketika kunjungan banyak pelanggan yang sengaja menghindar agar tidak melakukan pembayaran dan kadang mereka sengaja tutup untuk menghindari tagihan dan memberikan banyak alasan saat kunjungan penagihan.

Berdasarkan analisis terhadap penyebab piutang tak tertagih, dapat disimpulkan bahwa faktor yang memengaruhinya terdiri atas dua kategori, yaitu eksternal dan internal. Kedua faktor tersebut berdampak negatif karena berpotensi menambah tingkat piutang tak tertagih serta meningkatkan risiko kerugian perusahaan. Temuan ini sejalan dengan hasil penelitian (Loviriani et al., 2023) yang mengidentifikasi dua sumber utama penyebab piutang tak tertagih, yaitu faktor internal perusahaan dan faktor eksternal dari pelanggan.

Upaya Meminimalkan Risiko Piutang Tak Tertagih Pada CV. Sumo Surya Perkasa

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan yaitu admin piutang, kolektor, sales diperoleh informasi terkait upaya yang diterapkan perusahaan untuk meminimalkan risiko piutang tak tertagih. Upaya Upaya tersebut meliputi:

1. Meningkatkan analisis kredit, yang dilakukan bersama oleh admin piutang, sales, dan kolektor, untuk menilai kemampuan pelanggan dalam memenuhi kewajiban pembayaran sebelum memberikan kredit.
2. Meningkatkan pemantauan piutang, yang dilakukan oleh admin piutang, termasuk pencatatan dan pengecekan status piutang secara berkala agar keterlambatan dapat segera terdeteksi.

3. Melakukan kunjungan lebih awal ke pelanggan, yang menjadi tanggung jawab sales dan kolektor, guna menagih piutang dan menjaga komunikasi dengan pelanggan agar kewajiban pembayaran tetap lancar.
4. Memberikan peringatan/desk call berkala kepada pelanggan yang mendekati jatuh tempo, yang dilakukan oleh admin piutang melalui telepon atau pesan resmi, sebagai upaya agar piutang tidak menjadi macet.

Berdasarkan hasil analisis disimpulkan bahwa perusahaan memiliki komitmen yang tinggi dalam menjaga kelancaran arus kas dengan menerapkan berbagai upaya pengendalian piutang secara lebih ketat. Upaya tersebut meliputi peningkatan analisis kredit terhadap pelanggan, penguatan pemantauan piutang, pelaksanaan kunjungan lebih awal ke pelanggan, serta pemberian peringatan secara bertahap. Penerapan langkah-langkah tersebut dilakukan sebagai upaya pencegahan terjadinya peningkatan piutang tak tertagih sekaligus untuk memastikan stabilitas arus kas perusahaan.

Berdasarkan analisis data yang diperoleh melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi, penerapan strategi manajemen piutang pada CV. Sumo Surya Perkasa terbukti efektif dalam meminimalkan risiko piutang tak tertagih. Efektivitas tersebut terkonfirmasi dari temuan peneliti yang menunjukkan adanya peningkatan jumlah piutang tertagih dan penurunan jumlah piutang tak tertagih selama periode penelitian. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa strategi manajemen piutang yang diterapkan oleh perusahaan telah berjalan secara optimal sebagai upaya meminimalkan risiko kerugian akibat piutang yang tidak tertagih.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan mengenai strategi manajemen piutang di CV. Sumo Surya Perkasa, dapat disimpulkan bahwa perusahaan menerapkan berbagai langkah strategis untuk meminimalkan risiko piutang tak tertagih. Strategi manajemen piutang yang diterapkan meliputi monitoring piutang secara rutin oleh admin, analisis kemampuan kredit pelanggan bersama sales dan kolektor, kunjungan berkala untuk memastikan transaksi berjalan lancar, deskkall sebagai pengingat pembayaran, serta pengaturan plafon kredit dan penguncian penjualan bagi pelanggan yang sering melakukan keterlambatan pembayaran.

Prosedur pemberian kredit perusahaan dilakukan secara sistematis, dimulai dari pengecekan riwayat pembayaran, analisis kemampuan finansial pelanggan, penentuan plafon dan termin pembayaran, hingga persetujuan owner sebagai mekanisme pengawasan internal. Meskipun terdapat faktor penyebab piutang tak tertagih baik dari internal, seperti kelalaian dan kurangnya monitoring, maupun faktor eksternal, seperti data pelanggan yang tidak lengkap dan pelanggan menghindar, perusahaan telah melakukan upaya preventif secara terstruktur.

Upaya tersebut terbukti efektif dalam meminimalkan risiko piutang tak tertagih, terlihat dari data selama periode penelitian yang menunjukkan peningkatan jumlah piutang tertagih dan penurunan jumlah piutang tak tertagih selama penerapan strategi. Hal ini menunjukkan bahwa CV. Sumo Surya Perkasa mampu menjaga arus kas, meminimalkan risiko kerugian, dan memastikan stabilitas keuangan melalui manajemen piutang yang terkontrol dan sistematis.

DAFTAR PUSTAKA

- Anggraeni, M. R., Sudiman, J., & Herman, L. A. (2023). Analisis Manajemen Piutang Untuk Meminimalkan Risiko Piutang Tak Tertagih Pada Organisasi Inkindo Sumatera Barat. *Akuntansi Dan Manajemen*, 18(2), 1–16.
- Aviatri, P., & Nilasari, A. P. (2021). Analisis Penerapan Etika Bisnis Terhadap Kelangsungan Usaha Perusahaan Dagang. *Accountthink: Journal Of Accounting And Finance*, 6(02).
- Azzahra, S. A. (2025). *Analisis Pengelolaan Dan Pengendalian Piutang Pada Pt. Fishindo Citra Samudra Cabang Sidoarjo*. Universitas Hayam Wuruk Perbanas.
- Candy, C., & Calystania, V. (2023). Implementasi Strategi Manajemen Piutang Untuk Mengurangi Potensi Munculnya Piutang Tak Tertagih Pada Pt. Panca Sukses Pratama. *Alamtana: Jurnal Pengabdian Masyarakat Unw Mataram*, 4(3), 308–316.
- Javany, V., Rachman, R., & Andrianto, T. (2024). Pengelolaan Piutang Dagang Perusahaan: Studi Kasus Pada Pt Elegant Indonesia. *Jurnal Aplikasi Bisnis Kesatuan*, 4(2), 301–312.
- Kuncoro, A., Kulsum, S., Khazimi, M. L., & Djuanda, G. (2024). Manajemen Piutang Usaha Konter Pulsa Metode Penghapusan Piutang Langsung. *Penerbit Tahta Media*.
- Kurniawan, B., Budianto, A., & Ni'mah, K. (2023). Pengaruh Perputaran Kas Dan Perputaran Piutang Terhadap Rentabilitas Ekonomi Pada Pt. Argha Karya Prima Industry Tbk. *Jurnal Publikasi Manajemen Informatika (Jupumi)*, 2(3).
- Loviriani, S., Syafitri, L., & Munandar, A. (2023). Analisis Faktor-Faktor Penyebab Piutang Tak Tertagih Dan Upaya Penanggulangan Serta Penyelesaian Piutang Tak Tertagih. *Jems*, 5, 26.
- Mano, S. M. R., & Zuhroh, D. (2025). Evaluasi Pengendalian Internal Piutang Usaha Dalam Upaya Meminimalisir Risiko Piutang Tak Tertagih Pada Cv. Anugrah Jaya Motor. *Jurnal Mahasiswa Manajemen Dan Akuntansi*, 4(2), 1196–1207.
- Mantiara, C. L., Lintong, J. S., & Nangoy, S. J. (2025). Analisis Strategi Pengelolaan Piutang Dalam Meminimalkan Piutang Tak Tertagih Pada Pt Manado Media Grafika (Tribun Manado). *Jurnal Mahasiswa Akuntansi Vokasi*, 1(1).
- Mardhiyah, H. (2025). *Pengaruh Perputaran Modal Kerja, Perputaran Total Aset Dan Perputaran Piutang Terhadap Peningkatan Profitabilitas Pt. Telekomunikasi Indonesia (Persero) Tbk Periode 2019-2023*. Iain Parepare.
- Mustika, I., Ramadhany, A. A., & Akmal, A. (2021). Analisis Strategi Pengelolaan Piutang Jatuh Tempo Pada Pt. Binajasa Abadikarya Kabil Batam. *Jurnal Ilmiah Abdi Ilmu*, 14(2), 217–223.
- Rojak, F. M., Fariz, L. A., & Husen, D. S. (2024). Prinsip Pengelolaan Piutang: Strategi Efektif Untuk Meningkatkan Arus Kas Perusahaan. *Ekalaya: Jurnal Ekonomi Akuntansi*, 2(4), 329–336.
- Safitri, D. A., Helmi, M., & Siringoringo, G. (2024). Analisis Efektivitas Manajemen Piutang Pada Pt. Electronic City Indonesia Tbk. *Jurnal Ekonomi, Manajemen, Bisnis, Auditing Dan Akuntansi*, 9(1), 23–32.
- Sukendri, N., & Andriyansah. (2025). *Mengenal Ragam Metode Riset*. Gapura Biru.
- Sukmawati, S. S., & Hamdani, R. (2024). Analisis Piutang Tak Tertagih Berdasarkan Umur Piutang Pada Pt. Xyz. *Ekoma : Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi*, 3(6 Se-Articles), 262–272. <https://doi.org/10.56799/ekoma.v3i6.4977>
- Tania, I. (2025). Analisis Perlakuan Piutang Tak Tertagih Pada Koperasi Amanah Umat Sejahtera Kota Jambianalisis Perlakuan Piutang Tak Tertagih Pada Koperasi Amanah

- Umat Sejahtera Kota Jambi. *Journal Of Islamic Accounting Competency*, 5(1), 110–131.
- Ulma, F. D., Fadjar, M. M., & Kartini, T. (2020). Analisis Faktor Internal Penyebab Terjadinya Piutang Tak Tertagih. *Jurnal Proaksi P-Issn*, 2089, 127x.
- Waninghiyun, V. H., & Andhaniwati, E. (2024). Optimalisasi Pengendalian Piutang Melalui Sistem Informasi Akuntansi (Studi Kasus Pada Pt. Tunas Surya Sentausa). *Small Business Accounting Management And Entrepreneurship Review*, 4(2), 14–23.
- Zulkarnaen, W., Fitriani, I. D., & Yuningsih, N. (2020). Pengembangan Supply Chain Management Dalam Pengelolaan Distribusi Logistik Pemilu Yang Lebih Tepat Jenis, Tepat Jumlah Dan Tepat Waktu Berbasis Human Resources Competency Development Di Kpu Jawa Barat. *Jurnal Ilmiah Manajemen, Ekonomi, & Akuntansi (Mea)*, 4(2), 222–243.