

**ANALISIS PENGELOLAAN PIUTANG DALAM UPAYA
MEMINIMALKAN RISIKO PIUTANG TERTUNGGAH
(STUDI PADA KOPERASI SIMPAN PINJAM BINA ARTHA MANDIRI
UNIT NATAR KABUPATEN LAMPUNG SELATAN)**

(Skripsi)

Oleh

**WAHYU NINGSIH
NPM 1816051018**



**FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS LAMPUNG
BANDAR LAMPUNG
2025**

ABSTRAK

ANALISIS PENGELOLAAN PIUTANG DALAM UPAYA MEMINIMALKAN RISIKO PIUTANG TERTUNGGAK (STUDI PADA KOPERASI SIMPAN PINJAM BINA ARTHA MANDIRI UNIT NATAR KABUPATEN LAMPUNG SELATAN)

Oleh:

WAHYU NINGSIH

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan pengelolaan piutang pada Koperasi Simpan Pinjam Bina Artha Mandiri (KSP BAM) Unit Natar. Pendekatan yang digunakan adalah kualitatif deskriptif dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Informan dalam penelitian dipilih secara *purposive*, yaitu tiga orang yang memiliki relevansi terhadap permasalahan yang diteliti. Analisis data dilakukan secara kualitatif melalui tahap reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan, serta didukung dengan analisis rasio piutang, yaitu Rasio Perputaran Piutang (RTO), *Average Collection Period (ACP)*, Rasio Tunggakan, dan Rasio Penagihan. Hasil penelitian menunjukkan pengelolaan piutang di KSP BAM Unit Natar telah menerapkan prinsip kehati-hatian melalui pendekatan 5C, meskipun belum tertulis secara formal. Penetapan syarat kredit dituangkan dalam akad kredit, dan penagihan dilakukan rutin melalui kunjungan dua kali seminggu. Kendala pengelolaan piutang meliputi penyalahgunaan data oleh karyawan, kurangnya ketelitian survei calon debitur, debitur kesulitan membayar angsuran piutang karena menurunnya pendapatan dan perpindahan tempat tinggal tanpa pemberitahuan. Upaya penyelesaian dilakukan melalui penagihan secara intensif, pendekatan persuasif kepada anggota dan keluarga, verifikasi lapangan, serta pemberian sanksi administratif dan pemutihan piutang jika diperlukan. Analisis rasio keuangan menunjukkan pengelolaan piutang tergolong cukup baik, meskipun rasio tunggakan masih tinggi dan rasio penagihan belum mencapai target ideal. Oleh karena itu, diperlukan perbaikan dalam penagihan dan pengendalian tunggakan untuk menjaga kesehatan keuangan koperasi.

Kata Kunci: Pengelolaan Piutang, Koperasi Simpan Pinjam, Prinsip 5C, Kendala, Rasio Piutang

ABSTRACT

ANALYSIS OF ACCOUNTS RECEIVABLE MANAGEMENT IN EFFORTS TO MINIMIZE THE RISK OF DELINQUENT RECEIVABLES (A STUDY AT KOPERASI SIMPAN PINJAM BINA ARTHA MANDIRI UNIT NATAR KABUPATEN LAMPUNG SELATAN)

By:

WAHYU NINGSIH

This study aims to describe the receivables management at the Bina Artha Mandiri Savings and Loan Cooperative (KSP BAM) Unit Nata. A descriptive qualitative approach was employed, with data collected through interviews, observation, and documentation. The informants were selected purposively, consisting of three individuals closely related to the research focus. Data analysis was conducted through data reduction, data presentation, and conclusion drawing, and was supported by financial ratio analysis, including the Receivables Turnover Ratio (RTO), Average Collection Period (ACP), Delinquency Ratio, and Collection Ratio. The findings indicate that receivables management at KSP BAM Natar Unit applies the prudence principle through the 5C approach, although it has not been formally documented. Credit terms are stipulated in loan agreements, and collection is carried out regularly through biweekly visits. Challenges in receivables management include employee misuse of data, lack of accuracy in surveying prospective borrowers, and debtors' inability to make payments due to declining income or relocation without prior notice. Resolution efforts include intensive collection, persuasive approaches to members and their families, direct field verification of debtor conditions, and, when necessary, the application of administrative sanctions or debt write-offs. The financial ratio analysis suggests that receivables management is fairly good, although the delinquency ratio remains high and the collection ratio has not reached the ideal target. Thus, improvements in collection and delinquency control are needed to maintain the cooperative's financial health.

Keywords: Receivables Management, Savings and Loan Cooperative, 5C Principles, Challenges, Receivables Ratios

**ANALISIS PENGELOLAAN PIUTANG SEBAGAI UPAYA
MEMINIMALKAN RISIKO PIUTANG TERTUNGGAK (STUDI PADA
KOPERASI SIMPAN PINJAM BINA ARTHA MANDIRI (KSP BAM)
UNIT NATAR KABUPATEN LAMPUNG SELATAN**

Oleh

WAHYU NINGSIH

Skripsi

**Sebagai Salah Satu Syarat untuk Mencapai Gelar
SARJANA ILMU ADMINISTRASI BISNIS**

Pada

**Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Universitas Lampung**



**FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS LAMPUNG
BANDAR LAMPUNG
2025**

Skripsi

: **ANALISIS PENGELOLAAN PIUTANG
SEBAGAI UPAYA MEMINIMALKAN
RISIKO PIUTANG TERTUNGGAK (STUDI
PADA KOPERASI SIMPAN PINJAM BINA
ARTHA MANDIRI (KSP BAM) UNIT NATAR
KABUPATEN LAMPUNG SELATAN)**

Nama Mahasiswa

: **Wahyu Ningsih**

Nomor Pokok Mahasiswa

: **1816051018**

Program Studi

: **Ilmu Administrasi Bisnis**

Fakultas

: **Ilmu Sosial dan Ilmu Politik**



MENYETUJUI

1. Komisi Pembimbing

Mediya Destalia, S.A.B., M.A.B.
NIP.198512152008122002

Prasetya Nugeraha, S.A.B., M.Si.
NIP. 198907182019121001

2. Ketua Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis

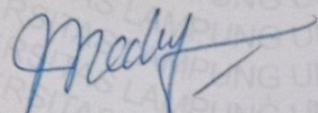
Dr. Ahmad Rifa'i, S.Sos., M.Si.
NIP 197502042000121001

MENGESAHKAN

1. Tim Penguji

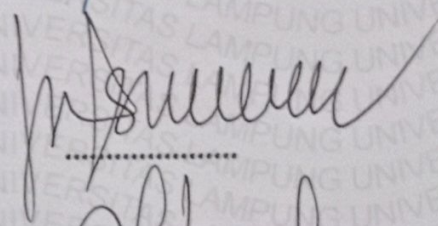
Ketua

: **Mediya Destalia, S.A.B., M.A.B**



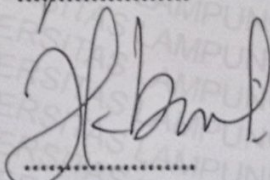
Sekretaris

: **Prasetya Nugeraha, S.A.B., M.Si.**

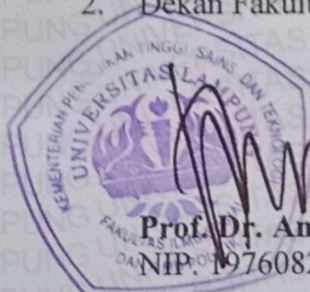


Anggota

: **Dr. K. Bagus Wardianto S.Sos., M.A.B**



2. Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik



Prof. Dr. Anna Gustina Zainal, S.Sos., M.Si.

NIP. 197608212000032001

Tanggal Lulus Ujian Skripsi: **12 Juni 2025**

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

1. Karya tulis saya, Skripsi ini adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik (Sarjana), baik di Universitas Lampung maupun perguruan tinggi lainnya.
2. Karya tulis ini murni gagasan, rumusan, dan penelitian saya sendiri tanpa bantuan pihak lain, kecuali arahan dari Komisi Pembimbing.
3. Dalam karya tulis ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar sarjana yang telah diperoleh karena karya tulis ini, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku di perguruan tinggi.

Bandar Lampung, 12 Juni 2025

Yang Membuat Pernyataan,



Wahyu Ningsih
1816051018

RIWAYAT HIDUP



Penulis bernama Wahyu Ningsih, dilahirkan di Sumber Sari pada tanggal 2 Maret 2000. Merupakan anak keempat dari 4 bersaudara, dari pasangan Bapak Sugito dan Ibu Waginem. Penulis menyelesaikan pendidikan di Sekolah Dasar Negeri 3 Tamansari, lulus pada tahun 2012. Kemudian melanjutkan ke Sekolah Menengah Pertama Negeri 4 Gedongtataan, lulus pada tahun 2015. Kemudian melanjutkan ke Sekolah Menengah Atas Negeri 1 Gedongtataan, lulus pada tahun 2018. Peneliti melanjutkan pendidikan ke Perguruan Tinggi pada tahun 2018 di Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis Universitas Lampung dalam Program Strata Satu (S1) melalui jalur Seleksi Nasional Masuk Perguruan Tinggi Negeri (SNMPTN). Selama menempuh perkuliahan di Universitas Lampung, penulis merupakan anggota Himpunan Mahasiswa Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis bidang Kreatifitas dan Teknis (KRETEK). Penulis melaksanakan Kuliah Kerja Nyata (KKN) di Desa Wiyono, Kecamatan Gedongtataan, Kabupaten Pesawaran, Lampung selama 40 hari sebagai bentuk pengabdian kepada masyarakat. Kemudian penulis melaksanakan Magang di PT. Telkom Witel Lampung selama 6 bulan pada Agustus 2021 sampai Januari 2022.

MOTTO

“Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya.”

(Surah Al-Baqarah (2): 286)

“Apa yang sudah dimulai, harus diselesaikan. Semangat.”

(Bapak)

“Bukan seberapa keras hidup menamparmu, tapi seberapa kuat kamu bangkit dan terus melangkah.”

(Terinspirasi dari karya Tere Liye)

PERSEMBAHAN

Bismillahirrahmanirrahim

Alhamdulillahil'alamin, segala puji dan syukur kehadiran Allah SWT atas segala rahmat dan hidayah-Nya yang telah memberikan kekuatan, kesehatan, rezeki, serta kesabaran sehingga penulis dapat belajar dan bekerja keras untuk menyelesaikan skripsi ini.

Dengan kerendahan hati dan ketulusan, kupersembahkan skripsi ini kepada:

**Kedua orangtuaku tercinta,
Bapakku Sugito dan Ibu Waginem
Kakakku tersayang,
Kistiani, Kustiyah, dan Prasetyo**

Tulisan ini sebagai tanda bakti, hormat, dan rasa terima kasih yang tiada terhingga. Terima kasih telah mendidik, membesarkan, memberikan yang terbaik, serta merawat dengan penuh kasih sayang. Selalu memberikan dukungan, motivasi dan berdoa tanpa henti untuk keberhasilanku.

Dosen pembimbing dan penguji yang telah berjasa dalam membantu, mengarahkan, dan membagi ilmu yang akan selalu bermanfaat di masa depan.

Serta

Almamater Universitas Lampung

SANWACANA

Alhamdulillahirabbil'alaamiin, puji syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penelitian yang berjudul **“Analisis Pengelolaan Piutang Sebagai Upaya Meminimalkan Risiko Piutang Tertunggak (Studi pada Koperasi Simpan Pinjam Bina Artha Mandiri (KSP BAM) Unit Natar Kabupaten Lampung Selatan)”** disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ilmu Administrasi Bisnis pada Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Lampung. Selama menyusun penelitian, penulis menyadari bahwa telah mendapatkan banyak bantuan berupa bimbingan, doa, serta dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu pada kesempatan ini izinkan peneliti mengucapkan terima kasih kepada:

1. Ibu Prof. Dr. Anna Gustina Z., S.Sos., M.Si. selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Lampung.
2. Bapak Prof. Dr. Noverman Duadji, M.Si. selaku Wakil Dekan Akademik dan Kerjasama Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Lampung.
3. Bapak Dr. Arif Sugiono, S.Sos., M.Si. selaku Wakil Dekan Umum dan Keuangan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Lampung.
4. Bapak Dr. Robi Cahyadi Kurniawan, S.I.P., M.A. selaku Wakil Dekan Kemahasiswaan dan Alumni Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Lampung.
5. Bapak Dr. Ahmad Rifa'i, S.Sos., M.Si. selaku Ketua Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Lampung
6. Bapak Prasetya Nugeraha, S.A.B., M.Si., selaku Sekretaris Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Lampung sekaligus pembimbing kedua dalam skripsi penulis. Terima kasih

kepada Bapak yang telah meluangkan waktu untuk memberikan masukan dan saran perbaikan membangun yang sangat bermanfaat dalam penyusunan skripsi. Semoga kebaikan Bapak dibalas oleh Allah SWT. serta Bapak diberikan kesehatan selalu serta perlindungan-Nya.

7. Ibu Mediya Destalia, S.A.B., M.A.B., selaku dosen pembimbing pertama yang telah meluangkan waktu untuk memberikan masukan dan saran perbaikan membangun yang sangat bermanfaat dalam penyusunan skripsi. Semoga kebaikan Ibu dibalas oleh Allah SWT. serta Ibu diberikan kesehatan selalu serta perlindungan-Nya.
8. Bapak Dr. K. Bagus Wardianto, S.Sos., M.A.B., selaku dosen penguji utama yang telah meluangkan waktu untuk memberikan masukan dan saran perbaikan membangun yang sangat bermanfaat dalam penyusunan skripsi. Semoga kebaikan Bapak dibalas oleh Allah SWT. serta Bapak diberikan kesehatan selalu serta perlindungan-Nya.
9. Bapak dan Ibu Dosen beserta *Staff* Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Lampung, atas bimbingan, nasihat, dan ilmu yang diberikan kepada penulis selama masa studi.
10. Kedua orang tua tercintaku, Ibu Waginem dan Almarhum Bapak Sugito. Terima kasih atas segala bentuk cinta, doa, dan pengorbanan yang telah diberikan sepanjang hidupku. Terima kasih telah membimbing dengan penuh kasih sayang, tulus dan ikhlas, memberikan dukungan moril maupun materiil, serta menjadi sumber semangat dan nasihat dalam setiap langkahku. Kebahagiaan dan rasa bangga kalian selalu menjadi tujuan utama dalam setiap perjuanganku. Semoga Allah SWT senantiasa melimpahkan kesehatan dan umur panjang kepada Ibuku, serta menerima amal ibadah Bapakku, menempatkannya di sisi terbaik-Nya, dan memuliakan beliau baik di dunia maupun di akhirat. Aamiin yaa Rabbal Alamin.
11. Kakakku tersayang, Kistiani, Kustiyah, dan Prasetyo. Terima kasih selalu percaya bahwa penulis bisa menyelesaikan perkuliahan ini dengan baik. Terima kasih atas segala bentuk semangat, pengorbanan dan bantuan yang selama ini diberikan kepada penulis dengan ikhlas. Semoga hidup Mba dan Mamas selalu bahagia dan dilancarkan segala urusan.

12. Kakak iparku, Mba Opi, Mas Erfan, dan Mas Wir. Terima kasih selalu percaya bahwa penulis bisa menyelesaikan perkuliahan ini dengan baik. Terima kasih atas segala bentuk bantuan yang selama ini diberikan kepada penulis dengan ikhlas. Semoga hidup Mba dan Mas selalu bahagia dan dilancarkan segala urusan.
13. Sahabatku, Rika, Ngesti, Anita dan Endah. Terima kasih atas semua *support* hingga hari ini, terima kasih sudah menemani dan sedia mendengarkan keluh kesah penulis. Semoga persahabatan ini terus berlanjut dan membawa kebaikan serta keberkahan untuk hidup.
14. Teman seperjuangan selama di bangku perkuliahan, Wulan Ramadhanti dan Shanti Novia. Terima kasih atas bantuan, dukungan, dan sedia mendengarkan keluh kesah penulis sejak awal masuk kuliah sampai saat ini. Semoga pertemanan ini terus berlanjut dan membawa kebaikan serta keberkahan untuk hidup.
15. Kepada Muhammad Nur Huda, terima kasih telah banyak membantu, menemani, mendengarkan, dan menjadi penyemangat disaat masa sulit penulis. Terima kasih sudah meyakinkan penulis untuk terus melanjutkan pendidikan sampai bisa menyelesaikan skripsi ini dan percaya jika penulis bisa menjadi seorang sarjana. Terima kasih sudah menemani penulis dalam berproses hingga hari ini, semoga segala urusanmu juga diberikan kelancaran oleh Allah SWT.
16. Teman-teman pemain inti Jera, Ima, dan Salma. Terima kasih sudah bersamasama tetap optimis untuk menyelesaikan dan tidak menyerah dalam memperjuangkan skripsi ini. Terima kasih masih bertahan hingga akhir meskipun sulit tetapi tidak pernah berhenti. Semoga ini menjadi awal untuk kita bisa meraih mimpi dan cita-cita yang selama ini kita impikan.
17. Teman-teman seperjuangan Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis angkatan 2018. Terima kasih sudah menemani dan kebersamai perjuangan untuk menempuh gelar sarjana. Terima kasih sudah menjadi bagian dari penulis berproses dan meluangkan waktu untuk melakukan banyak hal bersamasama. Serta adik-adik tingkat yang saling memberi informasi dan membantu penulis dalam pelaksanaan seminar-seminar.

18. Karyawan Koperasi Simpan Pinjam Bina Artha Mandiri (KSP BAM).
Terimakasih untuk Bapak Bunadi, Mas Ahmad, Mas Galih, Mas Jovan dan Mba Ngesti, karena telah banyak membantu dalam proses pengambilan data penelitian sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.
19. *Last but not least*, terima kasih kepada diri sendiri yang tidak menyerah sama sekali atas pendidikan ini. Terima kasih meskipun sempat tertunda cukup lama karena proses yang cukup sulit, penulis tidak memilih berhenti atas sesuatu yang sedang penulis jalani. Semoga proses ini menjadi bagian dari pendewasaan diri yang membentuk pribadi penulis menjadi lebih kuat dan lebih banyak bersyukur.
20. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini tidak luput dari berbagai kekurangan dan masih jauh dari kesempurnaan. Oleh sebab itu, mohon kritik dan saran yang membangun demi kesempurnaan skripsi ini. Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi yang membacanya.

Bandar Lampung, 12 Juni 2025
Penulis

Wahyu Ningsih
1816051018

DAFTAR ISI

	Halaman
DAFTAR ISI.....	i
DAFTAR TABEL	iii
DAFTAR GAMBAR.....	iv
I. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah	6
1.3 Tujuan Penelitian	6
1.4 Manfaat Penelitian	7
1.4.1 Manfaat Teoritis	7
1.4.2 Manfaat Praktis	7
II. TINJAUAN PUSTAKA.....	8
2.1 Koperasi	8
2.1.1 Koperasi Simpan Pinjam.....	9
2.1.2 Tujuan dan Fungsi Koperasi Simpan Pinjam.....	10
2.1.3 Prinsip-Prinsip Koperasi Simpan Pinjam.....	10
2.1.4 Mekanisme Operasional Koperasi Simpan Pinjam.....	11
2.2 Piutang	12
2.2.1 Pengertian Piutang	12
2.2.2 Klasifikasi Piutang	13
2.2.3 Faktor yang Mempengaruhi Investasi pada Piutang	14
2.2.4 Resiko Kerugian Piutang	15
2.2.5 Piutang Usaha yang Tak Tertagih.....	17
2.3 Manajemen Piutang	18
2.3.1 Pengertian Manajemen Piutang	18
2.3.2 Analisa Kredit	19
2.3.3 Kebijakan Pengelolaan Piutang	21
2.3.4 Kebijakan Pengumpulan Piutang.....	23
2.3.5 Teknik Pengumpulan Piutang	23
2.3.6 Rasio Pengukuran Piutang	24
2.4 Kerangka Pemikiran.....	26
2.5 Penelitian Terdahulu	28
III. METODE PENELITIAN.....	32
3.1 Jenis penelitian.....	32
3.2 Objek Penelitian.....	32
3.3 Informan Penelitian.....	33

3.4 Jenis Data	34
3.5 Teknik Pengumpulan Data.....	34
3.6 Uji Keabsahan Data	35
3.7 Teknik Analisis Data.....	36
IV. HASIL DAN PEMBAHASAN	40
4.1 Gambaran Umum KSP BAM	40
4.1.1 Visi dan Misi KSP BAM	41
4.1.2 Struktur Organisasi KSP BAM.....	42
4.2 Data dan Deskripsi Hasil Penelitian	46
4.3 Penyajian Data	49
4.4 Pembahasan.....	61
4.4.1 Analisis Pengelolaan Piutang di Koperasi Simpan Pinjam Bina Artha Mandiri (KSP BAM) Unit Natar	61
4.4.2 Kendala yang dihadapi dalam Pengelolaan Piutang dan Upaya yang dilakukan untuk Meminimalkan Risiko Piutang Tertunggak	69
4.4.3 Analisis Efektivitas Pengelolaan Piutang Pada Koperasi Simpan Pinjam Bina Artha Mandiri (KSP BAM) Unit Natar dalam Periode 2022-2024 Ditinjau dari Rasio Piutang.....	74
V. KESIMPULAN DAN SARAN	83
5.1 Kesimpulan	83
5.2 Saran	84
DAFTAR PUSTAKA.....	86

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Data Penyaluran Kredit, Piutang Tertagih dan Piutang Tertunggak Koperasi Simpan Pinjam Bina Artha Mandiri (KSP BAM) Unit Natar	4
Tabel 2.1 Tinjauan Penelitian Terdahulu	28
Tabel 3.1 Standar Perputaran Piutang	38
Tabel 3.2 Standar Average Collaction Period	39
Tabel 3.3 Standar Rasio Tunggakan	39
Tabel 3.4 Standar Rasio Penagihan.....	39
Tabel 4.1 Identitas Informan Peneliti.....	46
Tabel 4.2 Hasil Perhitungan Rasio Perputaran Piutang (<i>Receivable Turn Over/ RTO</i>).....	55
Tabel 4.3 Hasil Perhitungan <i>Average Collection Period/ACP</i>	56
Tabel 4.4 Hasil Perhitungan Rasio Tunggakan.....	58
Tabel 4.5 Hasil Perhitungan Rasio Penagihan	60
Tabel 4.6 Penyaluran Kredit, Piutang Tertagih dan Piutang Tertunggak KSP BAM Unit Natar.....	75
Tabel 4.7 Rasio Perputaran Piutang, <i>Average Collection Period</i> , Rasio Tunggakan, dan Rasio Penagihan	75

DAFTAR GAMBAR

Halaman

Gambar 2.1 Kerangka Berfikir.....	27
Gambar 4.1 Struktur Organisasi KSP BAM Unit Natar	42

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Setiap lembaga usaha, baik perusahaan maupun koperasi, didirikan dengan tujuan utama untuk mencapai keberhasilan ekonomi yang berkelanjutan. Tujuan utama tersebut mencakup pencapaian keuntungan (*profit*), peningkatan nilai bagi pemilik atau anggota, pemenuhan kepuasan pelanggan, serta kontribusi terhadap pembangunan sosial dan ekonomi masyarakat secara luas (Rivai & Basri, 2020). Keberhasilan dalam mencapai tujuan ini tidak hanya bergantung pada kemampuan produksi dan pemasaran, tetapi juga pada pengelolaan sumber daya keuangan secara efektif agar operasi usaha tetap berjalan lancar dan berkesinambungan.

Dalam rangka menunjang kelancaran aktivitas usaha, banyak lembaga menerapkan sistem kredit sebagai strategi bisnis untuk menarik pelanggan dan memperluas pangsa pasar. Sistem kredit memungkinkan pelanggan atau anggota mendapatkan barang atau jasa dengan pembayaran ditangguhkan dalam jangka waktu tertentu. Menurut Kasmir (2019), sistem kredit merupakan salah satu metode penjualan yang memberikan kemudahan bagi pelanggan, sekaligus menjadi sarana peningkatan volume penjualan dan loyalitas konsumen. Sistem kredit akan memberikan keuntungan tersendiri bagi sebuah perusahaan karena dapat menjadi daya tarik bagi pelanggan yang belum memiliki dana yang cukup karena pembayarannya dilakukan dengan metode pascabayar sehingga hal tersebut membuat volume penjualan meningkat yang berarti menaikkan pendapatan perusahaan, namun hal tersebut juga dapat menimbulkan risiko berupa tidak tertagihnya piutang (Kardiyanti, 2017). Dalam sistem penjualan kredit, penerimaan kas tidak terjadi secara langsung pada saat transaksi dilakukan, melainkan menghasilkan piutang kepada pelanggan yang dikenal sebagai piutang

usaha. Aliran kas baru akan diterima pada saat jatuh tempo, melalui proses pengumpulan piutang.

Piutang menurut Mardiasmo (2016) merupakan sebuah tagihan yang muncul atas penjualan barang dagangan dan jasa yang dilakukan secara kredit. Piutang menjadi unsur aset lancar yang cukup materiil yang juga akan menimbulkan biaya dan risiko-risiko, seperti risiko tidak terbayarnya seluruh piutang, risiko tidak dibayarnya sebagian piutang, risiko keterlambatan dalam melunasi piutang-piutangnya, serta risiko tertanamnya modal dalam piutang. Selain itu, piutang juga dapat menimbulkan risiko atas piutang tak tertagih. Semakin besar volume penjualan kredit maka biaya dan risiko atas piutang tak tertagih semakin meningkat. Hal itu mungkin dirasakan oleh sebuah perusahaan yang melakukan penjualan secara kredit, karena piutang tidak hanya menjadi peluang keuntungan, tetapi juga sumber risiko yang harus dikelola dengan baik (Horne & Wachowicz, 2015).

Pengelolaan piutang yang baik merupakan salah satu aspek penting bagi perusahaan yang menjual barang atau jasa secara kredit. Proses ini melibatkan strategi yang mencakup pemberian kredit, pengawasan piutang, dan penagihan secara sistematis guna meminimalkan risiko terjadinya piutang macet (Kasmir, 2019). Dengan pengelolaan piutang yang tepat, potensi risiko kredit dapat ditekan sehingga aktivitas operasional perusahaan dapat berjalan sesuai dengan rencana. . Selain itu, dengan pengelolaan yang baik, lembaga usaha dapat mempertahankan likuiditas, memaksimalkan pendapatan, dan menjaga hubungan baik dengan pelanggan atau anggota (Brigham & Houston, 2019). Pengelolaan piutang harus dilakukan secara efektif dan efisien, karena setiap perubahan kebijakan dalam pengelolaan piutang dapat memengaruhi jumlah investasi dalam piutang, volume penjualan, dan jumlah piutang yang tertunggak.

Dalam konteks lembaga keuangan mikro, seperti koperasi simpan pinjam, pengelolaan piutang menjadi semakin krusial. Hal ini dikarenakan sebagian besar kegiatan usaha koperasi berfokus pada penyaluran pinjaman kepada anggotanya.

Koperasi simpan pinjam berperan penting dalam menyediakan akses pembiayaan, khususnya bagi pelaku usaha kecil dan menengah yang sering kali sulit mengakses layanan perbankan formal.

Di Provinsi Lampung, keberadaan koperasi menunjukkan tren yang stabil dan memberikan kontribusi nyata terhadap pembangunan ekonomi daerah. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS) Provinsi Lampung, jumlah koperasi primer aktif pada tahun 2022 berkisar antara 5.300 hingga 5.350 unit. Jumlah ini mengalami sedikit peningkatan pada tahun 2023, dengan tercatat sebanyak 5.342 koperasi primer aktif dan jumlah anggota mencapai 231.039 orang.

Salah satu koperasi yang ada di Provinsi Lampung adalah Koperasi Simpan Pinjam Bina Artha Mandiri (KSP BAM) Metro Lampung. Koperasi ini memiliki tujuan untuk membantu pemberdayaan ekonomi masyarakat kecil melalui penyediaan layanan keuangan. Koperasi Simpan Pinjam Bina Artha Mandiri (KSP BAM) Metro Lampung memiliki lokasi strategis untuk melakukan aktivitas perekonomiannya karena berada di titik yang mudah diakses oleh semua orang. Lembaga usaha ini terletak di Jl. Flamboyan No. 12, RT 21/RW 05, Kelurahan Mulyojati 16C, Kecamatan Metro Barat, Kota Metro, Lampung. KSP BAM Metro Lampung memiliki 16 unit yang tersebar di Provinsi Lampung, yaitu di Way Sekampung, Metro, Purbolinggo, Bantul, Jepara, Sribhawono, Kota Gajah, Jatimulyo, Bandar Jaya, Mataram Baru, Seputih Banyak, Sukarame, Gading Rejo, Karang Anyar, Kalianda, dan Natar.

Koperasi Simpan Pinjam Bina Artha Mandiri (KSP BAM) Unit Natar merupakan salah satu unit dari KSP BAM Metro Lampung yang aktif dalam memberikan layanan pinjaman sebagai salah satu layanan yang menerapkan sistem kredit, dimana pihak koperasi memberikan pinjaman kepada debitur atau anggota koperasi dengan syarat dan ketentuan yang sudah ditetapkan. Dari penerapan sistem kredit tersebut, tentu saja menimbulkan piutang, yaitu tagihan kepada debitur yang belum dibayar setelah layanan diberikan. Pada saat jatuh tempo, koperasi menerima pemasukan (cash inflow) dari pelunasan piutang tersebut.

Pada Koperasi Simpan Pinjam Bina Artha Mandiri (KSP BAM) Unit Natar, peneliti menemukan fakta di lapangan bahwa salah satu kendala utama yang dihadapi lembaga usaha ini dalam pengelolaan piutang usahanya ialah keterlambatan pembayaran piutang oleh debitur sehingga munculnya beban piutang yang tertunggak. Kendala tersebut menjadi resiko dari penjualan kredit yang dapat menghambat kelangsungan hidup perusahaan karena kredit yang diberikan pihak koperasi berdampak pada meningkatnya beban piutang tertunggak sehingga berpengaruh pada pengelolaan piutang Koperasi Simpan Pinjam Bina Artha Mandiri (KSP BAM) Unit Natar dan mengganggu efisiensi modal kerja dalam piutang.

Tabel 1.1 Data penyaluran Kredit, Piutang Tak Tertagih, dan Piutang Tertunggak KSP BAM Unit Natar

Tahun	Penyaluran Kredit (Rp)	Total Seluruh Piutang (Penyaluran Kredit+Bunga 2,5%)	Piutang Tertagih (Rp)	Piutang Tertunggak (Rp)	%
2022	Rp2.538.700.000	Rp2.602.167.500	Rp2.373.308.500	Rp228.859.000	8,79%
2023	Rp2.503.850.000	Rp2.566.446.250	Rp2.268.642.250	Rp297.804.000	11,60%
2024	Rp2.585.700.000	Rp2.650.342.500	Rp2.412.232.500	Rp238.110.000	8,98%

Sumber: Laporan Penyaluran Kredit pada KSP BAM Unit Natar

Berdasarkan Tabel 1.1, dapat dilihat bahwa penyaluran kredit yang dilakukan oleh Koperasi Simpan Pinjam Bina Artha Mandiri (KSP BAM) Unit Natar mengalami fluktuasi selama periode tiga tahun terakhir, yaitu dari tahun 2022 hingga tahun 2024. Pada tahun 2022, jumlah penyaluran kredit mencapai Rp2.538.700.000. dengan tambahan bunga/jasa sebesar 2,5%, total keseluruhan piutang yang menjadi kewajiban anggota mencapai Rp2.602.167.500. Dari total tersebut, piutang yang berhasil ditagih sebesar Rp2.373.308.500, sementara piutang tertunggak tercatat sebesar Rp228.859.000. Persentase piutang tertunggak terhadap total penyaluran kredit pada tahun tersebut adalah sebesar 8,79%.

Pada tahun 2023, penyaluran kredit mengalami penurunan menjadi Rp2.503.850.000. Dengan perhitungan bunga/jasa sebesar 2,5%, total keseluruhan piutang yang harus ditagih sebesar Rp2.566.446.250. Piutang yang berhasil ditagih adalah sebesar Rp2.268.642.250, sedangkan piutang tertunggak justru mengalami peningkatan menjadi Rp297.804.000 dengan persentase sebesar

11,60%, yang berarti terdapat peningkatan risiko dalam penagihan kredit di tahun tersebut. Kemudian, pada tahun 2024 terlihat penyaluran kredit kembali meningkat menjadi Rp2.585.700.000, dengan bunga/jasa sebesar 2,5%, total keseluruhan piutang menjadi Rp2.650.342.500. Piutang tertagih juga meningkat menjadi Rp2.412.232.500. Sementara itu, piutang tertunggak mengalami penurunan menjadi Rp238.110.000, dengan persentase tunggakan sebesar 8,98%. Penurunan ini dapat menjadi indikasi adanya perbaikan dalam manajemen kredit koperasi, baik dari sisi seleksi calon debitur maupun pengawasan terhadap kredit yang berjalan, meskipun penurunan persentase tunggakan belum signifikan dan angka rasio tunggakan masih cukup tinggi.

Dari data tersebut dapat disimpulkan bahwa koperasi telah berupaya meningkatkan kinerjanya meskipun belum signifikan. Kondisi ini menunjukkan bahwa pengelolaan piutang di Koperasi Simpan Pinjam Bina Artha Mandiri (KSP BAM) Unit Natar masih belum optimal, sehingga masih ada tantangan dalam mengelola risiko kredit, khususnya dalam upaya penagihan agar piutang tidak mengalami keterlambatan yang tinggi. Oleh karena itu, perlu adanya kebijakan kredit yang lebih efektif dalam pengelolaan piutangnya sehingga pengumpulan piutang yang sesuai dengan target perusahaan bisa dicapai. Karena dengan sistem pengelolaan piutang yang efektif akan mempengaruhi keberhasilan suatu perusahaan dalam menjalankan kebijakan kredit yang diterapkan. Tapi sebaliknya, jika pengelolaan piutang tidak berjalan dengan efektif yaitu lemahnya kebijakan pengumpulan dan prosedur penagihan piutang, maka akan menimbulkan resiko piutang yang tertunggak.

Berdasarkan uraian diatas mengenai pentingnya pengelolaan piutang, maka penulis tertarik untuk mengambil judul “Analisis Pengelolaan Piutang sebagai Upaya Meminimalkan Risiko Piutang Tertunggak (Studi Kasus pada Koperasi Simpan Pinjam Bina Artha Mandiri (KSP BAM) Unit Natar Kabupaten Lampung Selatan)” guna mengetahui pengelolaan piutang di perusahaan tersebut sudah baik atau belum.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka identifikasi masalah dalam penelitian ini dirumuskan sebagai berikut:

1. Bagaimana penerapan pengelolaan piutang di Koperasi Simpan Pinjam Bina Artha Mandiri (KSP BAM) Unit Natar dalam upayanya menekan risiko piutang tertunggak?
2. Apa kendala yang dihadapi Koperasi Simpan Pinjam Bina Artha Mandiri (KSP BAM) Unit Natar dalam pengelolaan piutang dan upaya yang dilakukan untuk meminimalkan risiko piutang tertunggak?
3. Bagaimana efektivitas pengelolaan piutang pada Koperasi Simpan Pinjam Bina Artha Mandiri (KSP BAM) Unit Natar dalam periode 2022-2024 ditinjau dari rasio piutang?

1.3 Tujuan Penelitian

Dari rumusan masalah yang dibuat, dapat ditarik kesimpulan tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui penerapan pengelolaan piutang di Koperasi Simpan Pinjam Bina Artha Mandiri (KSP BAM) Unit Natar dalam upayanya menekan risiko piutang tertunggak
2. Untuk mengetahui kendala-kendala yang dihadapi Koperasi Simpan Pinjam Bina Artha Mandiri (KSP BAM) Unit Natar dalam pengelolaan piutang dan upaya yang dilakukan untuk meminimalkan risiko piutang tertunggak.
3. Untuk mengetahui efektivitas pengelolaan piutang pada Koperasi Simpan Pinjam Bina Artha Mandiri (KSP BAM) Unit Natar dalam periode 2022-2024 ditinjau dari rasio piutang

1.4 Manfaat Penelitian

1.4.1 Manfaat Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran dan evaluasi menyeluruh terhadap pengelolaan piutang yang selama ini diterapkan, serta rekomendasi strategis yang dapat digunakan untuk meminimalkan piutang tertunggak dan meningkatkan kinerja keuangan koperasi. Serta menjadi bahan pertimbangan dalam merancang kebijakan kredit dan sistem penagihan yang lebih efektif, sesuai dengan karakteristik anggota dan lingkungan operasional koperasi. Dan kepada peneliti selanjutnya agar dapat dijadikan referensi untuk melakukan penelitian sejenis dan lebih lanjut dalam bidang yang sama.

1.4.2 Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi terhadap pengembangan ilmu pengetahuan dalam bidang manajemen keuangan, khususnya terkait dengan pengelolaan piutang pada lembaga keuangan mikro seperti koperasi. Hasil penelitian ini juga dapat menjadi tambahan referensi akademik bagi peneliti lain dalam mengkaji strategi pengendalian risiko piutang, serta memperkaya literatur mengenai praktik keuangan koperasi.

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Koperasi

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian, koperasi didefinisikan sebagai badan usaha yang beranggotakan perorangan atau badan hukum koperasi yang menjalankan kegiatan usaha berdasarkan prinsip-prinsip koperasi. Selain sebagai entitas bisnis, koperasi juga berfungsi sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berlandaskan pada asas kekeluargaan (UU RI No. 25 Tahun 1992, Pasal 1). Selanjutnya, pada Pasal 2 ditegaskan bahwa koperasi berlandaskan pada nilai-nilai Pancasila dan Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945, dengan asas kekeluargaan sebagai fondasi utama dalam menjalankan kegiatannya.

Koperasi di Indonesia dapat dibedakan berdasarkan jenis kegiatan usaha yang dilakukannya. Berdasarkan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian, terdapat beberapa bentuk koperasi yang umum dijumpai, yaitu:

1. Koperasi Konsumen

Merupakan koperasi yang bergerak dalam penyediaan berbagai kebutuhan pokok bagi anggotanya. Tujuan utamanya adalah membantu anggota memperoleh barang konsumsi dengan harga yang terjangkau serta mengurangi ketergantungan pada pasar bebas yang rawan praktik monopoli.

2. Koperasi Produsen

Jenis koperasi ini beranggotakan para produsen barang atau jasa. Fungsinya adalah mendukung proses produksi hingga pemasaran hasil produksi anggotanya. Selain itu, koperasi produsen juga memfasilitasi kebutuhan produksi seperti bahan baku dan pelatihan teknis.

3. Koperasi Simpan Pinjam (KSP)

Koperasi ini memiliki kegiatan utama dalam menghimpun dana dari anggota dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kembali dalam bentuk pinjaman. Tujuannya adalah memberikan akses pembiayaan yang mudah, cepat, dan terjangkau kepada anggota.

4. Koperasi Jasa

Koperasi ini fokus pada penyediaan jasa tertentu bagi anggotanya, seperti transportasi, layanan keuangan non-perbankan, asuransi, dan berbagai bentuk jasa lainnya sesuai dengan kebutuhan anggota.

5. Koperasi Serba Usaha (KSU)

Koperasi jenis ini menjalankan berbagai bidang usaha dalam satu organisasi. Umumnya menggabungkan fungsi koperasi simpan pinjam, konsumen, atau produsen, sehingga lebih fleksibel dan sering ditemukan di komunitas seperti pedesaan maupun lingkungan pendidikan.

2.1.1 Koperasi Simpan Pinjam

Koperasi Simpan Pinjam (KSP) merupakan bentuk koperasi yang menjalankan kegiatan ekonomi dalam bidang keuangan, yaitu dengan mengelola dana yang berasal dari simpanan anggota dan menyalurkannya kembali dalam bentuk pinjaman. Koperasi ini hadir sebagai lembaga keuangan mikro alternatif yang memberikan layanan pembiayaan kepada anggotanya, terutama mereka yang sulit mengakses layanan keuangan formal.

Berdasarkan ketentuan dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian, koperasi simpan pinjam merupakan koperasi yang bergerak di bidang usaha simpan pinjam dan hanya melayani anggotanya (Pasal 19 ayat 1). Kegiatan koperasi ini wajib dijalankan dengan mengacu pada nilai-nilai koperasi dan prinsip kekeluargaan.

Secara teoritis, Herlina (2019) menyebutkan bahwa koperasi simpan pinjam adalah Lembaga keuangan mikro yang berlandaskan keanggotaan, bertujuan

menghimpun dana dari anggota dan menyalurkannya kembali dalam bentuk pinjaman berdasarkan asas saling percaya dan tanggung jawab bersama. Sedangkan menurut Rohendi dan Yulianti (2021), koperasi simpan pinjam merupakan suatu bentuk koperasi yang memberikan layanan keuangan kepada anggotanya dengan menitikberatkan pada prinsip solidaritas dan penguatan ekonomi bersama. Dari pengertian tersebut, dapat disimpulkan bahwa koperasi simpan pinjam tidak hanya berfungsi sebagai lembaga penyedia pinjaman, tetapi juga sebagai sarana peningkatan kapasitas ekonomi anggota secara kolektif.

2.1.2 Tujuan dan Fungsi Koperasi Simpan Pinjam

Tujuan utama didirikannya koperasi simpan pinjam adalah memberikan kemudahan bagi anggota dalam memperoleh akses pembiayaan yang terjangkau, cepat, dan mudah. Selain itu, koperasi ini juga berfungsi untuk menumbuhkan budaya menabung serta mendukung kemandirian keuangan anggotanya.

Beberapa fungsi utama koperasi simpan pinjam antara lain:

- 1) Menyediakan pinjaman yang mudah diakses bagi anggota
- 2) Mendorong kebiasaan menabung dan pengelolaan keuangan yang bijak
- 3) Meningkatkan taraf hidup dan kesejahteraan ekonomi anggota secara kolektif
- 4) Mengurangi ketergantungan terhadap lembaga pinjaman informal atau rentenir

Menurut Kasmir (2018), koperasi simpan pinjam memainkan peran penting dalam menunjang kegiatan ekonomi masyarakat kecil, karena koperasi menawarkan bunga yang lebih bersaing serta prosedur yang lebih sederhana dibandingkan lembaga keuangan konvensional.

2.1.3 Prinsip-Prinsip Koperasi Simpan Pinjam

Pelaksanaan kegiatan koperasi simpan pinjam dilandasi oleh prinsip-prinsip koperasi sebagaimana tercantum dalam Undang-Undang Nomor 25 Tahun 1992.

Prinsip-prinsip tersebut mencakup:

- 1) Keanggotaan bersifat sukarela dan terbuka
- 2) Pengelolaan dilakukan secara demokratis
- 3) Anggota aktif berpartisipasi dalam kegiatan usaha koperasi
- 4) Menjunjung tinggi kemandirian dan otonomi
- 5) Memberikan pendidikan dan pelatihan bagi anggota
- 6) Membangun kerja sama antar koperasi
- 7) Berkontribusi terhadap pembangunan komunitas

Prinsip-prinsip tersebut menjadi landasan utama dalam pengelolaan koperasi secara adil, transparan, dan berorientasi pada kepentingan bersama.

2.1.4 Mekanisme Operasional Koperasi Simpan Pinjam

Secara umum, kegiatan koperasi simpan pinjam dijalankan melalui beberapa tahapan berikut:

- 1) Pengumpulan Dana
Dana koperasi diperoleh dari simpanan anggota, baik berupa simpanan pokok, simpanan wajib, maupun simpanan sukarela.
- 2) Penyaluran Pinjaman
Dana yang telah terkumpul kemudian diberikan kembali kepada anggota dalam bentuk pinjaman dengan mengikuti prosedur dan persyaratan yang telah ditetapkan bersama.
- 3) Pembayaran Kembali
Anggota yang menerima pinjaman wajib mengembalikannya sesuai jadwal pembayaran yang disepakati, disertai pembayaran jasa atau bunga pinjaman.
- 4) Pembagian Sisa Hasil Usaha (SHU)
Setelah semua kewajiban keuangan dipenuhi, keuntungan koperasi dibagikan kepada anggota sesuai kontribusi masing-masing terhadap koperasi, baik dari sisi simpanan maupun penggunaan jasa koperasi.

2.2 Piutang

2.2.1 Pengertian Piutang

Pada umumnya perusahaan melakukan penjualan secara kredit sebagai upaya dalam mempertahankan dan meningkatkan penjualan. Oleh karenanya, pada saat produk/jasa diberikan tidak segera menghasilkan penerimaan kas melainkan akan menimbulkan piutang kepada pelanggan atau yang biasa disebut dengan piutang usaha. Piutang usaha muncul sebagai salah satu akun dalam neraca perusahaan, khususnya dalam kelompok aset lancar karena normalnya piutang dagang berjangka waktu pendek.

Ada beberapa pengertian atau definisi dari piutang yang terlihat berbeda namun memiliki inti dan tujuan yang sama. Menurut Astuti dan Surtikanti (2021), piutang adalah salah satu unsur aset lancar dalam neraca perusahaan yang timbul karena adanya penjualan barang/jasa, atau pemberian kredit terhadap debitur yang pembayarannya pada umumnya diberikan dalam tempo 30-90 hari. Menurut TM Books (2019), piutang merupakan hak untuk menerima uang di masa mendatang sebagai akibat dari transaksi kredit saat ini. Menurut Warren (2018), piutang mencakup seluruh uang yang diklaim oleh pihak lain, termasuk perorangan, perusahaan, atau organisasi lainnya. Sementara menurut Efraim Ferdinan Giri (2017), piutang adalah tuntutan kepada pelanggan dan pihak lain untuk memperoleh uang, barang, dan jasa tertentu pada masa yang akan datang, sebagai akibat penyerahan barang atau jasa yang dilakukan saat ini.

Dari beberapa definisi yang sudah dipaparkan sebelumnya, dapat dikatakan bahwa piutang merupakan sebuah tuntutan atau klaim oleh perusahaan kepada pihak lain, baik terhadap individu, kelompok maupun terhadap suatu badan usaha yang terjadi karena adanya suatu transaksi. Piutang timbul apabila perusahaan menjual barang atau jasa kepada perusahaan lain atau perorangan secara kredit. Namun selain itu, piutang juga dapat ditimbulkan dari adanya usaha dari luar kegiatan pokok perusahaan.

2.2.2 Klasifikasi Piutang

Menurut Warren (2018) piutang pada umumnya diklasifikasikan menjadi 3, yaitu sebagai berikut:

a. Piutang Usaha (*Account Receivable*)

Piutang ini merupakan jumlah yang akan ditagih dari pelanggan sebagai akibat penjualan barang atau jasa secara kredit. Piutang usaha biasanya diperkirakan akan dapat ditagih dalam jangka waktu yang relatif pendek, biasanya dalam waktu 30 hingga 60 hari.

b. Wesel Tagih (*Notes Receivable*)

Wesel tagih merupakan jenis piutang yang berupa surat tagihan seperti perjanjian tertulis tanpa syarat. Wesel tagihan perusahaan kepada pembuat wesel. Pembuat wesel disini adalah pihak yang telah berhutang kepada perusahaan, baik melalui pembelian barang atau jasa secara kredit maupun melalui peminjaman sejumlah uang. Pihak yang berhutang berjanji kepada perusahaan (selaku pihak yang diutangkan) untuk membayar sejumlah uang tertentu berikut bunganya dalam kurun waktu yang telah disepakati. Janji pembayaran tersebut ditulis secara formal dalam sebuah wesel atau promes (*promissory note*).

c. Piutang Lain-lain (*Other Receivables*)

Piutang lain-lain umumnya diklasifikasikan dan dilaporkan secara terpisah dalam neraca. Jika piutang dapat ditagih dalam jangka waktu satu tahun atau sepanjang siklus normal operasional perusahaan, yang mana yang lebih lama, maka piutang lain-lain ini akan diklasifikasikan sebagai aktiva lancar. Di luar itu, tagihan akan dilaporkan dalam neraca sebagai aktiva tidak lancar.

Dilihat dari kondisi dan karakteristik dari para klien maka piutang dapat dikelompokkan menjadi:

1. Golongan pertama yaitu golongan piutang lancar dimana pembayarannya tepat waktu sesuai jatuh tempo pembayaran atau batas waktu yang telah ditetapkan.

2. Golongan kedua yaitu golongan piutang tidak lancar, dimana pembayarannya melewati jatuh tempo yang telah ditentukan antara 7 s/d 30 hari, dengan penagihan yang sangat aktif.
3. Golongan ketiga yaitu golongan piutang macet, dimana pembayarannya melewati batas waktu yang telah ditentukan lebih dari 30 hari setelah jatuh tempo.

2.2.3 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Investasi pada Piutang

Piutang adalah aktiva yang penting dalam perusahaan dan bisa menjadi bagian yang besar dari likuiditas perusahaan. Besar kecilnya piutang dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor. Suherman & Siska (2021) mengemukakan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi investasi pada piutang diantaranya sebagai berikut:

a. Volume Penjualan Kredit

Semakin besar proporsi penjualan kredit dari keseluruhan penjualan akan memperbesar jumlah investasi dalam piutang. Dengan semakin besarnya volume penjualan kredit setiap tahunnya, perusahaan harus menyediakan investasi yang lebih besar lagi dalam piutang. Makin besarnya jumlah piutang berarti risiko yang dihadapi akan semakin besar, tetapi bersamaan dengan itu juga memperbesar laba atau *profitability*.

b. Syarat Pembayaran Kredit

Dalam penjualan kredit, waktu piutang akan jatuh tempo dan jika ada pemberian diskon kepada pelanggan selalu tertera di dalam syarat pembayaran kredit. Seperti contohnya ada syarat pembayaran 5/10-n/60 yang artinya apabila piutang dibayar paling lambat 10 hari sejak tanggal penjualan, akan diberikan potongan sebesar 5% dan batas akhir pembayaran selama 60 hari.

c. Batas Volume Penjualan Kredit

Dalam penjualan kredit perusahaan bisa menetapkan batas maksimal atau *plafond* bagi kredit yang diberikan kepada para pelanggannya. Semakin tinggi *plafond* yang ditetapkan bagi masing-masing pelanggan berarti dana yang diinvestasikan dalam piutang juga semakin besar. Begitu pun sebaliknya, jika batas maksimal *plafond* lebih rendah, maka jumlah piutang pun akan lebih kecil.

d. Kebiasaan Membayar bagi Pelanggan Kredit

Maksud dari faktor ini adalah kebiasaan pelanggan dalam melunasi piutang yang telah diberikan. Apabila kebiasaan pelanggan dalam membayar selalu memanfaatkan diskon, maka investasi dalam piutang semakin kecil. Namun apabila kebiasaan pelanggan membayar piutang di saat jatuh tempo maka investasi dalam piutang semakin besar.

e. Kebijakan Dalam Mengumpulkan Piutang

Perusahaan dapat menjalankan kebijakan dalam pengumpulan piutang secara aktif atau pasif. Perusahaan yang menjalankan kebijakan secara aktif, maka perusahaan harus mengeluarkan uang yang lebih besar untuk membiayai aktivitas pengumpulan piutang, tetapi dengan menggunakan cara ini, maka piutang yang ada akan lebih cepat tertagih, sehingga akan lebih memperkecil jumlah piutang perusahaan. Sebaliknya, jika perusahaan menggunakan kebijakan secara pasif, maka pengumpulan piutang akan lebih lama, sehingga jumlah piutang perusahaan akan lebih besar.

2.2.4 Risiko Kerugian Piutang

Menurut Kasmir (2020) dalam bukunya Manajemen Kredit dan Analisis Kredit, risiko kerugian piutang adalah risiko yang dihadapi perusahaan ketika piutang yang diberikan kepada debitur tidak dapat ditagih secara penuh atau tepat waktu sesuai dengan perjanjian kredit yang telah disepakati. Risiko ini merupakan salah

satu risiko utama dalam manajemen kredit karena berpotensi menimbulkan kerugian finansial yang signifikan serta berdampak negatif pada likuiditas dan kelangsungan usaha perusahaan.

Kasmir menjelaskan bahwa risiko kerugian piutang dapat terjadi dalam beberapa bentuk, yaitu:

a. Risiko Tidak Dibayarnya Seluruh Tagihan Piutang

Risiko ini dapat terjadi jika jumlah piutang tidak bisa direalisasikan sama sekali. Hal ini dapat disebabkan oleh beberapa faktor, misalnya karena seleksi yang kurang baik dalam pemilihan pelanggan sehingga perusahaan memberikan kredit kepada pelanggan yang tidak memiliki potensial dalam membayar tagihan. Selain itu juga dapat terjadi adanya stabilitas ekonomi dan kondisi negara yang tidak menentu sehingga piutang tidak dapat dikembalikan.

b. Risiko Tidak Dibayarnya Sebagian Piutang

Risiko ini dapat mengurangi pendapatan perusahaan, bahkan bisa menimbulkan kerugian bilamana jumlah piutang yang diterima kurang dari harga pokok barang yang dijual secara kredit.

c. Risiko Keterlambatan Pelunasan Piutang

Risiko ini akan menimbulkan adanya tambahan dana atau untuk biaya penagihan. Tambahan dana ini akan menimbulkan biaya yang lebih besar apabila harus dibelanjakan oleh pinjaman.

d. Risiko Tidak Tertanamnya Modal Dalam Piutang

Risiko ini terjadi karena adanya tingkat perputaran piutang yang rendah sehingga hal tersebut mengakibatkan jumlah modal kerja yang tertanam dalam piutang semakin besar dan bisa mengakibatkan adanya modal kerja yang tidak produktif.

Kasmir juga menegaskan bahwa sumber risiko kerugian piutang ini tidak hanya berasal dari debitur, tetapi juga bisa berasal dari proses internal perusahaan seperti kurangnya analisis kredit yang ketat, pengawasan piutang yang lemah, serta kebijakan kredit yang tidak jelas dan tidak konsisten.

2.2.5 Piutang Usaha yang Tak Tertagih

Piutang usaha yang tak tertagih adalah piutang yang sudah melewati batas waktu pembayaran dan diperkirakan tidak akan dapat ditagih lagi oleh perusahaan. Hal ini biasanya terjadi karena pelanggan mengalami kesulitan keuangan, kebangkrutan, atau sengaja tidak membayar. Menurut Kieso *et al.* (2019), piutang tak tertagih adalah piutang yang tidak dapat dikumpulkan, dan perusahaan biasanya menghapus piutang tersebut sebagai kerugian. Untuk mencerminkan hal ini secara akurat dalam laporan keuangan, perusahaan harus memperkirakan jumlah piutang yang tidak tertagih dan mencatatkan cadangan kerugian piutang melalui metode penyesuaian.

Terdapat dua metode yang digunakan untuk menilai, mencatat, atau menghapus langsung piutang usaha yang tidak dapat ditagih, yaitu:

a. Metode Penghapusan Langsung

Pencatatan kerugian piutang dalam metode penghapusan langsung dilakukan dengan cara kerugian piutang dicatat setelah perusahaan mendapat keyakinan bahwa debitur tidak dapat membayar hutang kepada perusahaan. Penghapusan piutang dari suatu debitur harus mendapatkan persetujuan dari manajemen yang ditentukan oleh perusahaan.

b. Metode Cadangan Kerugian Piutang

Penggunaan metode cadangan didasarkan kepada pandangan bahwa kerugian piutang terjadi karena ada kesalahan atau kegagalan dalam memilih calon pembeli dalam hal ini debitur, pantas atau tidak diberi kredit. Dasar yang digunakan dalam metode cadangan adalah:

1. Metode persentase dari penjualan

Penentuan besar cadangan piutang dengan metode persentase penjualan biasanya ditetapkan oleh manajemen berdasarkan hubungan persentase antara jumlah penjualan kredit dengan taksiran kerugian piutang yang mungkin tidak dapat tertagih. Persentase ini biasanya berdasarkan pada data tahun sebelumnya atau kebijakan lain yang ditetapkan oleh perusahaan dari total penjualan kredit.

2. Persentase dari piutang

Penjualan kredit disatu pihak ditujukan untuk menaikkan volume penjualan, pada pihak lain perusahaan menanggung resiko kerugian akibat adanya piutang yang dibayar setelah masa jatuh tempo dan tidak tertagih. Untuk menganalisis piutang yang melewati tanggal jatuh tempo biasanya perusahaan membuat sebuah daftar yang dikenal dengan istilah daftar umur piutang. Dalam daftar ini debitur dikelompokkan berdasarkan jangka waktu sejak tanggal transaksi, piutang seharusnya diterima sampai dengan tanggal dibuat daftar umur piutang.

2.3 Manajemen Piutang

2.3.1 Pengertian Manajemen Piutang

Manajemen piutang merupakan salah satu aspek penting dalam manajemen keuangan perusahaan yang berkaitan langsung dengan aktivitas penjualan secara kredit. Piutang timbul ketika perusahaan melakukan penjualan barang atau jasa kepada pelanggan namun pembayaran dilakukan di kemudian hari, sesuai dengan jangka waktu dan syarat yang telah disepakati bersama. Oleh karena itu, manajemen piutang mencakup seluruh proses mulai dari penetapan kebijakan kredit, evaluasi kelayakan pelanggan, pemberian kredit, pencatatan transaksi piutang, penagihan piutang, hingga pengendalian dan penyelesaian piutang bermasalah.

Menurut Sujarweni (2018), manajemen piutang adalah suatu komponen penting berupa praktik atau sistem yang dibuat oleh perusahaan melalui proses perencanaan, pengawasan, dan pengendalian yang dapat mengelola setiap tagihan piutang yang dipinjamkan kepada pihak lain. Tagihan kepada pihak lain yang dimaksud adalah tagihan individu, kelompok, maupun perusahaan atas setiap aktiva atau asset perusahaan yang timbul dari transaksi kredit. Sementara menurut Harjito dan Martono (2011), manajemen piutang adalah usaha untuk mengatur

kebijakan kredit, syarat pembayaran, dan prosedur penagihan agar piutang yang diberikan dapat dikembalikan sesuai jadwal dan mengurangi risiko kerugian.

Dari beberapa pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa manajemen piutang bukan hanya berkaitan dengan pencatatan administratif semata, tetapi juga melibatkan pertimbangan strategis dalam pengambilan keputusan keuangan, karena piutang merupakan aset lancar yang berpengaruh langsung terhadap likuiditas dan profitabilitas perusahaan. Oleh karena itu, manajemen piutang yang efektif dan efisien sangat penting dalam menjaga stabilitas keuangan perusahaan, terutama yang memiliki proporsi penjualan kredit yang tinggi.

2.3.2 Analisa Kredit

Analisis kredit merupakan prosedur analitis yang dilakukan oleh perusahaan untuk mengevaluasi permohonan kredit debitur. Perusahaan harus menilai individu atau calon pemohon kredit dengan mempertimbangkan kemungkinan piutang tak tertagih atau pembayaran yang lambat. Penganalisisan untuk memberikan kredit menurut Kasmir (2018) adalah dengan syarat *five C's of credit* atau 5C yaitu :

a. Character (Watak)

Prinsip ini menggambarkan kepribadian calon pembeli dalam memenuhi kewajibannya sesuai dengan persyaratan yang sudah diterapkan oleh penjual.

b. Capacity (Kapasitas)

Prinsip yang menggambarkan kemampuan calon pelanggan dalam mengelola usahanya. Penilaian ini merupakan penilaian yang dilakukan kepada calon penerima kredit tentang kemampuannya melunasi kewajiban dari kegiatan usaha yang dijalankan atau yang akan dijalankan yang dibiayai dengan kredit.

c. Capital (Modal)

Prinsip ini menggambarkan penilaian modal yang dimiliki pelanggan yang nantinya dapat digunakan untuk kelayakan dalam pemberian kredit, dan menentukan plafon kredit yang akan diberikan pelanggan.

d. *Collateral* (Jaminan)

Penilaian ini menggambarkan tentang jaminan yang dimiliki pelanggan, yang digunakan untuk cadangan apabila pelanggan tidak bisa membayar kewajibannya sehingga jaminan ini menjadi salah satu pengganti masalah kerugian piutang perusahaan. Namun jaminan tersebut harus diteliti keabsahannya sehingga apabila terjadi suatu masalah maka jaminan tersebut bisa dipergunakan secepat mungkin.

e. *Conditions* (Kondisi)

Prinsip ini menggambarkan bagaimana kondisi usaha pelanggan, dimana hal ini digunakan untuk pertimbangan sebelum pemberian kredit kepada pelanggan.

Selain prinsip 5C, dalam praktiknya, beberapa koperasi di Indonesia menggunakan prinsip lain yang dianggap lebih kontekstual dan sesuai dengan nilai-nilai koperasi, yaitu prinsip *TUKKEPPAR*. Prinsip ini digunakan sebagai pendekatan yang lebih spesifik dalam menilai kelayakan peminjam di lingkungan koperasi simpan pinjam, terutama yang memiliki struktur keanggotaan dan pendekatan sosial yang kuat.

Menurut Setiawan & Putra (2023), *TUKKEPPAR* terdiri dari Tujuan Pinjaman, Kerajinan Menabung, Kemampuan Mengembalikan Pinjaman, Pengembalian Pinjaman Lalu, Partisipasi Anggota dalam Kegiatan Koperasi. Prinsip ini digunakan oleh banyak koperasi sebagai pedoman dalam mengevaluasi permohonan pinjaman secara lebih menyeluruh, tidak hanya berdasarkan aspek finansial, tetapi juga memperhatikan aspek sosial dan moral.

Adapun penjelasan dari masing-masing komponen dalam *TUKKEPPAR* adalah sebagai berikut:

a. Tujuan Pinjaman (TU)

Merujuk pada penilaian terhadap maksud dan rencana penggunaan dana pinjaman. Kelayakan peminjam dievaluasi berdasarkan relevansi dan urgensi tujuannya, seperti untuk modal usaha, pendidikan, atau kebutuhan produktif lainnya yang tidak bertentangan dengan prinsip koperasi.

b. Kerajinan Menabung (K)

Mencerminkan kedisiplinan anggota dalam menjalankan kewajibannya sebagai penabung rutin. Riwayat simpanan yang konsisten dinilai sebagai indikator positif atas komitmen dan tanggung jawab anggota terhadap koperasi.

c. Kemampuan Mengembalikan Pinjaman (KE)

Menggambarkan kapasitas finansial peminjam dalam memenuhi kewajiban pengembalian pinjaman. Aspek ini dievaluasi melalui analisis pendapatan, pengeluaran rutin, dan kestabilan sumber ekonomi anggota.

d. Pengembalian Pinjaman Lalu (P)

Menilai riwayat pembayaran pinjaman sebelumnya, termasuk ketepatan waktu dalam pelunasan. Riwayat yang bersih menjadi indikator penting dalam mengukur risiko gagal bayar.

e. Partisipasi Anggota (PAR)

Merujuk pada sejauh mana anggota aktif dalam kegiatan koperasi, seperti menghadiri Rapat Anggota Tahunan (RAT), pelatihan, dan kegiatan sosial. Tingkat partisipasi ini digunakan sebagai indikator loyalitas dan solidaritas terhadap koperasi.

2.3.3 Kebijakan Pengelolaan Piutang

Kebijakan pengelolaan piutang yang baik dan benar dapat mencegah terjadinya kebocoran, pemborosan, mengurangi piutang macet dan bisa meningkatkan *value added* serta produktivitas suatu perusahaan. Manajemen piutang menjadi sistem yang paling berperan dalam membangun kebijakan pengelolaan piutang yang baik dan benar. Adapun beberapa cara yang bisa digunakan dalam mengelola piutang usaha menurut Suherman & Siska (2021) adalah sebagai berikut:

a. Membuat Standar Penilaian Pelanggan

Salah satu cara yang bisa dilakukan oleh manajemen suatu perusahaan dalam mengelola piutang usaha dengan baik dan benar adalah dengan membuat standar kredit. Hal ini memiliki tujuan untuk mengetahui kualitas minimum kelayakan kredit dari pihak pelanggan atau pemohon kredit. Metode yang

biasa digunakan sebagai standar penilaian pelanggan ialah *five C's of credit* atau 5C yang meliputi *Characters, Capacity, Capital, Collateral, Conditions*.

b. Menentukan Syarat Kredit

Adapun cara yang selanjutnya ialah menentukan syarat kredit yang akan diberikan kepada pelanggan. Dalam penjualan kredit, syarat kredit sangat penting dibuat untuk memberikan penjelasan atas *Standar Operating Procedure* (SOP) perusahaan yang mudah dan mampu dimengerti oleh para pemohon kredit. Perusahaan harus menetapkan periode kredit, tenor, besar cicilan, hingga bunga yang akan dibebankan kepada pemohon kredit. Adapun penentuan syarat kredit dengan banyak pertimbangan seperti sifat ekonomi produk, gambaran umum tentang kondisi calon pemohon kredit, diskon tunai, periode kredit, dan tingkat bunga.

c. Melakukan Penagihan Rutin atas Piutang.

Beragam cara yang bisa dilakukan dalam penagihan piutang, seperti mengirim pesan kepada pelanggan melalui telepon, email, atau media lainnya guna mengingatkan pelanggan agar melakukan pembayaran tepat waktu sebelum jatuh tempo.

d. Melakukan Penilaian Piutang

Penilaian piutang sangat perlu dilakukan sejak awal piutang diberikan. Hal ini dilakukan agar piutang dapat dengan mudah ditagih. Untuk melakukannya bisa menggunakan metode cadangan kerugian piutang dan metode penghapusan langsung. Metode cadangan kerugian piutang dapat digunakan apabila piutang sudah pasti tidak bisa ditagih. Hal ini akan membuat rekening cadangan kerugian piutang didebet dan piutang yang ada akan dihapus. Sedangkan metode penghapusan langsung berguna apabila kerugian ternyata diakui pada waktu piutang dihapuskan.

2.3.4 Kebijakan Pengumpulan Piutang

Menurut Syamsuddin (2011) kebijakan pengumpulan piutang memperlihatkan suatu usaha-usaha atau prosedur yang harus diikuti dan dilakukan perusahaan untuk bisa mengumpulkan piutang usaha yang sudah jatuh tempo atas penjualan kredit yang telah diberikan. Dalam kebijakan pengumpulan piutang, apabila pelanggan tidak membayar piutang tepat pada waktunya maka sebaiknya perusahaan menunggu sampai jangka waktu tertentu yang masih dianggap wajar sebelum menerapkan prosedur-prosedur pengumpulan piutang yang sudah ditetapkan. Keefektifan perusahaan dalam menerapkan kebijakan pengumpulan piutang dapat dilihat dari jumlah kerugian piutang. Tetapi jumlah piutang yang dianggap sebagai kerugian piutang tersebut tidak hanya tergantung pada kebijakan pengumpulan piutang saja melainkan juga pada kebijakan-kebijakan kredit yang diterapkan perusahaan.

2.3.5 Teknik Pengumpulan Piutang

Teknik pengumpulan piutang dilakukan bilamana pelanggan atau pembeli belum memenuhi pembayaran sampai jatuh tempo yang sudah ditentukan oleh perusahaan. Adapun cara pengumpulan piutang yang harus dilakukan oleh suatu perusahaan bilamana pelanggan atau pembeli belum membayar tagihan piutang sampai waktu yang sudah ditentukan menurut Syamsuddin (2011), adalah:

1. Melalui Surat

Cara pengumpulan piutang melalui surat dilakukan apabila waktu pembayaran piutang sudah lewat jatuh tempo. Perusahaan dapat memberi peringatan kepada pelanggan tersebut bahwa ada kewajiban yang telah jatuh tempo, yang harus segera diselesaikan dengan cara mengirimkan surat. Apabila piutang tersebut belum juga diselesaikan, maka surat berikutnya akan dikirimkan dengan lebih mempertegas menggunakan nada yang keras.

2. Melalui Telepon

Cara pengumpulan piutang selanjutnya adalah dengan menelepon pelanggan secara pribadi menggunakan telepon kantor dan mengingatkannya akan tagihan yang belum diselesaikan. Namun, jika hasil dari percakapan tersebut ternyata, misal : pelanggan memiliki alasan tertentu yang dapat menjadi pertimbangan oleh perusahaan, maka pihak perusahaan kemungkinan bisa memberi keringanan waktu atau perpanjangan sampai jangka waktu yang telah dijanjikan.

3. Kunjungan Personal

Cara pengumpulan piutang kunjungan personal adalah dengan melakukan kunjungan pribadi ke rumah pelanggan karena biasanya cara ini cukup efektif dan sering digunakan dalam usaha-usaha pengumpulan piutang.

4. Tindakan Yuridis

Tindakan yuridis dilakukan apabila pihak pelanggan tidak mau menyelesaikan piutangnya. Karena piutang adalah kewajiban yang harus dibayarkan. Perusahaan bisa bertindak secara hukum dengan mengajukan gugatan melalui pengadilan.

2.3.6 Rasio Pengukuran Piutang

Pengukuran piutang menjadi salah satu cara untuk mengetahui efektif atau tidaknya pengelolaan piutang. Pengukuran ini dilakukan dengan menghitung piutang menggunakan rasio yang berhubungan dengan piutang. Adapun rasio-rasio tersebut diantaranya adalah:

a. Rasio Perputaran Piutang (*Receivable Turn Over/RTO*)

Menurut Kasmir (2019), rasio perputaran piutang digunakan untuk mengukur lamanya penagihan piutang oleh perusahaan dalam satu periode. Perputaran piutang ini memiliki peran penting bagi perusahaan, karena semakin tinggi rasio perputaran piutang maka semakin besar pula jumlah piutang yang bisa ditagih oleh perusahaan.

Perhitungan dari rasio *Receivable Turn over/RTO* adalah sebagai berikut:

$$\text{Receivable Turn over} = \frac{\text{Penyaluran Kredit}}{\text{Piutang Rata-Rata}}$$

Yang dimana,

$$\text{Piutang Rata-Rata} = \frac{\text{Piutang periode sebelumnya} + \text{Piutang selama satu periode}}{2}$$

Piutang rata-rata dihitung dengan menambahkan saldo awal dan saldo akhir piutang pada periode tersebut dan membaginya dengan dua. Perputaran piutang yang semakin tinggi adalah semakin baik karena modal kerja yang ditanamkan dalam bentuk piutang akan semakin rendah. Naik turunnya perputaran piutang ini akan dipengaruhi oleh hubungan perubahan penjualan dengan perubahan piutang. Perubahan perputaran piutang dari tahun ke tahun atau perbedaan perputaran piutang antar perusahaan merupakan refleksi dari variasi kebijaksanaan pemberian kredit atau variasi tingkat kemampuan dalam pengumpulan piutang.

b. Periode Rata-rata Pengumpulan Piutang (*Average Collection Period/ACP*)

Menurut Kasmir (2019), rasio ini adalah rasio untuk mengukur rata-rata waktu yang diperlukan sebuah perusahaan untuk menerima kas dari penjualan. Rata-rata jangka waktu pengumpulan piutang yaitu membagi jumlah hari dalam satu tahun dengan tingkat perputaran piutang. Rata-rata umur piutang melihat berapa lama waktu yang diperlukan untuk melunasi piutang yang dimiliki oleh perusahaan (merubah piutang menjadi kas). Semakin banyak jumlah hari yang dalam proses pengumpulan piutang, maka dianggap kurang efektif penagihan piutang, begitupun sebaliknya.

Perhitungan dari rasio *Average Collection Period* adalah sebagai berikut:

$$\text{Average Collection Period/} = \frac{360}{\text{Receivable Turn Over}}$$

- c. Rasio Tunggakan, menurut Keown (2010) dipergunakan untuk mengetahui seberapa besar jumlah piutang yang sudah jatuh tempo dan belum dapat ditagih dari sejumlah penjualan kredit yang dilakukan.

Perhitungan dari Rasio Tunggakan adalah sebagai berikut:

$$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{\text{Total Piutang Tak Tertagih}}{\text{Total Piutang Satu Periode}} \times 100\%$$

Semakin kecil rasio tunggakan berarti semakin kecil kemungkinan piutang tak tertagih, sebaliknya semakin besar rasio tunggakan berarti kemungkinan semakin besar piutang tak tertagih.

- d. Rasio Penagihan, menurut Keown (2010) dipergunakan untuk mengetahui aktivitas penagihan yang telah dilakukan oleh perusahaan sehingga berapa besar piutang yang dapat ditagih dapat diketahui jumlahnya dari semua piutang yang dimiliki oleh perusahaan.

Perhitungan dari Rasio Penagihan adalah sebagai berikut:

$$\text{Rasio Penagihan} = \frac{\text{Total Piutang Tertagih}}{\text{Total Piutang SPeriode}} \times 100\%$$

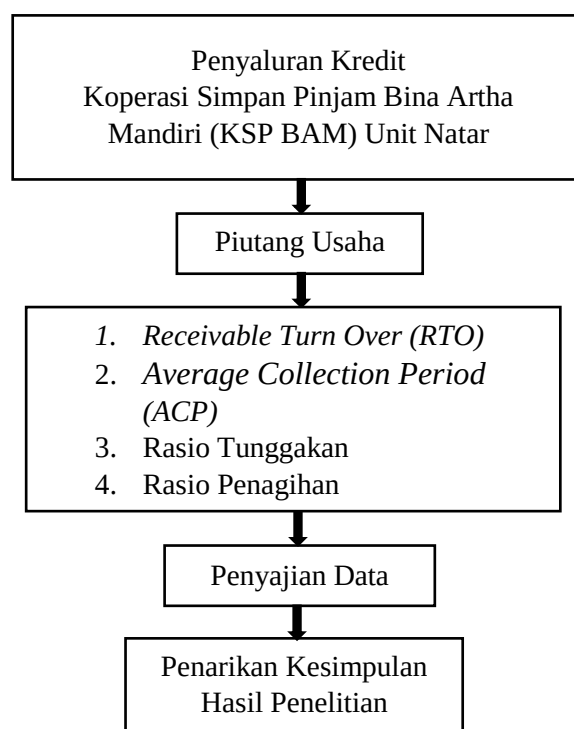
Semakin besar nilai piutang yang tertagih berarti semakin besar nilai persentase dari rasio penagihan, sebaliknya semakin kecil nilai piutang yang tertagih berarti semakin kecil pula nilai persentase dari rasio penagihan tersebut, atau besar kecilnya nilai persentase dari rasio penagihan berbanding lurus dengan total piutang yang tertagih.

2.4 Kerangka Pemikiran

Menurut Sugiyono (2017), kerangka berfikir merupakan alur pemikiran yang menjelaskan hubungan antar variabel, fenomena, atau konsep yang diteliti, berdasarkan teori, pengalaman, yang digunakan untuk memandu proses penelitian. Dalam menyalurkan pinjamannya, sistem yang di terapkan oleh Koperasi Simpan Pinjam Bina Artha Mandiri (KSP BAM) Unit Natar adalah dengan menggunakan sistem kredit, yang mana setiap penyaluran kredit yang dilakukan akan berubah menjadi piutang yang harus dilunasi oleh anggota. Data piutang yang didapatkan dalam bentuk per bulan yang kemudian akan dikalkulasi menjadi data tahunan dan dihitung menggunakan rasio yang berhubungan dengan

piutang yaitu Rasio Perputaran Piutang (*Receivable Turn Over/RTO*), *Average Collection Period (ACP)*, Rasio Tunggakan, dan Rasio Penagihan. Perhitungan ini dilakukan untuk melihat upaya perusahaan dalam menekan risiko piutang melalui pengelolaan piutangnya berjalan dengan baik atau tidak.

Untuk lebih jelasnya bisa di lihat dari gambar 2.1 kerangka pemikiran yang penulis buat.



Gambar 2.1 Kerangka Berfikir

2.5 Penelitian Terdahulu

Adapun data penelitian terdahulu yang pernah dilakukan adalah sebagai berikut:

Tabel 2.1 Tinjauan Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan dan Perbedaan
1	Erasma F. Zalgo. (2021)	Analisis Piutang Tak Tertagih Terhadap Tingkat Perputaran Piutang Pada CV. Berlian Abadi Gunungsitoli.	Deskriptif dengan pendekatan Kualitatif	Pengelolaan piutang tak tertagih diperusahaan ini sudah berjalan dengan baik, dilihat dari peningkatan <i>Receivable Turn Over</i> setiap tahunnya; <i>Average Collaction Period</i> nya menunjukan bagian penagihan mengumpulkan piutang sampai menjadi kas lebih cepat dalam waktu dibawah 30 hari; rasio tunggakan yang mengalami penurunan berarti jumlah piutang yang tertunggak mengalami penurunan; perhitungan rasio penagihan meningkat di tahun 2015 dibanding tahun 2014 yang berarti aktivitas penagihan yang dilakukan perusahaan berjalan dengan baik, serta dalam analisis kebijakan kreditnya memberikan kredit kepada pelanggannya sudah sesuai dengan prosedur kredit yang ditentukan perusahaan, meskipun masih ada kebijaksanaan perusahaan yang kurang tegas khususnya terhadap kerabat dan pelanggan lama.	Persamaan: 1. Meneliti tentang piutang usaha; 2. Menggunakan rasio piutang untuk mengetahui kelayakan pengelolaan piutang. Perbedaan: 1. Objek penelitian yang berbeda; 2. Waktu penelitian yang berbeda. 3. Jenis penelitian berbeda.

2	Wakhid Yuliyanto. (2020)	Analisis Pengelolaan Piutang dengan Menggunakan <i>Receivable Turnover</i> dan <i>Average Collection</i> Pada Koperasi Republik Mitra Amanah Periode Tahun 2016-2018	Kuantitatif deskriptif	Rata-rata piutang mengalami fluktuasi, perputaran piutang meningkat, dan <i>Average Collection Period</i> (ACP) menurun. Meskipun laporan keuangan sehat, kinerja keuangan kurang baik karena ketidakseimbangan antara pendapatan dan pengeluaran.	Persamaan: 1. Menggunakan rasio piutang yang sama, yaitu RTO dan ACP 2. Meneliti di koperasi. Perbedaan: 1. Tidak menggunakan rasio tunggakan dan rasio penagihan. 2. Waktu dan tempat penelitian yang berbeda. 3. Penelitiannya kuantitatif, sementara peneliti menggunakan penelitian deksriptif.
3	Aisyah Rizkia, dkk. (2023)	Analisis Pengelolaan Piutang Terhadap Efektivitas Arus Kas pada PT. Pelabuhan Tanjung Priok Cabang Panjang	Deskriptif Kualitatif	Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengelolaan piutang dilakukan melalui penyusunan anggaran, analisis RTO dan ACP, penagihan, konfirmasi piutang, penilaian dengan metode 5C, dan pemberian syarat kredit. Pengelolaan piutang yang baik mempengaruhi efektivitas arus kas perusahaan, ditandai dengan peningkatan perputaran piutang dan penurunan rata-rata pengumpulan piutang setiap tahunnya. Arus kas masuk meningkat seiring pembayaran piutang oleh pengguna jasa.	Persamaan: 1. Penggunaan prinsip 5C dalam menilai kelayakan kredit. 2. Membahas rasio piutang Perbedaan:. 1. Tempat penelitian dan waktu penelitian yang berbeda. 2. Hanya menggunakan RTO dan ACP saja, sedangkan peneliti di tambah dengan rasio penagihan dan tunggakan. 3. Jenis penelitian berbeda.

4	Ispa Nuria, Eryasi Daryati, Tommy Ferdian (2021)	Analisis Efektivitas Pengelolaan dan Sistem Pengendalian Piutang Pada Koperasi Pegawai RI (KP-RI) Sagurisi Kabupaten Bungo Periode 2017-2019	Kualitatif deskriptif	Pengelolaan piutang dinilai efektif, rasio perputaran piutang meningkat, umur piutang sesuai standar, dan rasio penagihan di atas 90%. Namun, rasio tunggakan meningkat. Sistem pengendalian piutang sudah berjalan baik, dengan rekomendasi adanya penguatan pengendalian, termasuk pemberian denda pada keterlambatan.	Persamaan: 1. Menggunakan rasio keuangan yang berhubungan dengan piutang. 2. Meneliti di koperasi. Perbedaan: 1. Tempat penelitian dan waktu penelitian. 2. Jenis penelitian berbeda
5	Mega Kusuma Prakoso, Wasti Reviandani (2022)	Efektivitas Pengelolaan Dan Pengendalian Piutang Dalam Upaya Meminimalisir Piutang Tak Tertagih Pada PT. ADP	Deskriptif dengan metodologi Kualitatif	Pengelolaan piutang PT. ADP masih belum efisien dalam mengurangi piutang tak tertagihnya. Hal ini dilihat dari rasio keuangan untuk piutang yang mengalami fluktuasi. Perhitungan <i>Receivable Turnover Ratio</i> (RTO) dan <i>Average Collection Period</i> (ACP) menunjukkan bahwa tingkat <i>turnover</i> piutang perusahaan dan waktu yang dibutuhkan untuk mengumpulkannya berfluktuasi dari tahun ke tahun. Rasio tunggakan menunjukkan ketidakpastian dari tahun ke tahun.	Persamaan: 1. Meneliti tentang pengelolaan piutang dan upaya meminimalisir piutang tertunggak; 2. Menggunakan rasio piutang untuk mengetahui kelayakan manajemen piutang; Perbedaan: 1. Waktu penelitian yang berbeda 2. Tempat penelitian yang berbeda. 3. Jenis penelitian berbeda.
6	Khairudin, Iskandar Ali Alam, Kania Senja Pangestu (2022)	Analisis Strategi Pengelolaan Piutang Dalam Meminimalisir Piutang Macet Pada PT. PLN (Persero) Up3 Tanjung Karang	Kualitatif Deskriptif	Hasil penelitian menunjukkan perusahaan telah mempunyai strategi pengelolaan piutang yang baik, dilihat dari adanya standar kredit dan persyaratan	Persamaan: 1. Meneliti tentang pengelolaan piutang dalam meminimalisir piutang macet

				kredit yang jelas dan berlaku secara nasional, adanya penerapan kebijakan pengumpulan piutang yang berdampak positif pada rasio pengukuran piutang yang baik.	Perbedaan: 1. Tidak menggunakan rasio piutang untuk menghitung piutangnya. 2. Waktu penelitian yang berbeda. 3. Jenis penelitian berbeda
7	Tika Irmawati Ishak, Ahmad Tomu (2022)	Analisis Efektivitas Dan Efisiensi Pengelolaan Piutang Pada Emerald Hotel Timika	Deskriptif	Tingkat perputaran piutang dan rata-rata hari pengumpulan piutang pada Emerald Hotel Timika dapat dikatakan efektif dan efisien. Hal ini dapat dilihat dari peningkatan perputaran piutang yang cukup signifikan ditahun 2021 dan rata-rata pengumpulan piutang yang lebih cepat dari batas waktu pembayaran piutang sehingga dapat dikatakan efisien. Selain itu, aktivitas penagihan piutang pada Emerald Hotel Timika dapat dikatakan cukup baik. Hal ini dilihat dari presentase rasio tunggakan dan rasio penagihan menunjukkan bahwa risiko piutang yang tidak tertagih tidak terlalu besar selama tiga periode.	Persamaan: 1. Meneliti tentang pengelolaan piutang; 2. Menggunakan rasio piutang untuk menentukan kelayakan pengelolaan piutang. 3. Jenis penelitian sama. Perbedaan: 1. Tempat dan waktu penelitian yang berbeda.

III. METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Penentuan metode penelitian merupakan langkah yang penting karena apabila terjadi kesalahan maka akan mengakibatkan kesulitan dalam pengambilan data, analisis data dan kesimpulan hasil penelitian. Berdasarkan pada tujuan penelitian ini yaitu untuk mengetahui pengelolaan piutang yang efektif dalam menekan risiko piutang tertunggak, sehingga diharapkan perusahaan mampu menetapkan kebijakan piutang yang baik guna mencapai tujuan penelitian tersebut, maka jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif.

Menurut Muhammad Ramdhan (2021), penelitian deskriptif memiliki tujuan untuk memberikan deskripsi, penjelasan, dan juga validasi mengenai fenomena yang sedang diteliti. Dalam menggunakan jenis penelitian ini, masalah yang dirumuskan harus layak diangkat, mengandung nilai ilmiah, dan tidak bersifat terlalu luas. Tujuannya pun tidak boleh terlalu luas dan menggunakan data yang bersifat fakta dan bukan opini. Data yang dimaksud adalah hasil pengolahan data dari laporan penyaluran kredit selama periode 2022-2024, data wawancara, dan data terkait lainnya.

3.2 Objek Penelitian

Menurut Sugiyono (2017), objek penelitian adalah segala sesuatu yang berbentuk apa saja yang menjadi pusat perhatian dalam suatu penelitian, baik berupa benda, makhluk hidup, peristiwa, gejala, aktivitas, proses, maupun ide-ide tertentu yang

telah dipilih dan ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari sehingga diperoleh informasi tentang hal tersebut yang kemudian ditarik kesimpulannya. Dapat diketahui bahwa objek penelitian ini adalah pengelolaan piutang yang dilakukan oleh Koperasi Simpan Pinjam Bina Artha Mandiri (KSP BAM) Unit Natar guna meminimalkan resiko piutang tertunggak.

3.3 Informan Penelitian

Dalam penelitian kualitatif, informan merupakan individu yang memiliki pengetahuan, pengalaman, dan pemahaman yang mendalam terkait permasalahan yang diteliti. Menurut Sugiyono (2017), informan adalah orang yang dijadikan sumber data dalam penelitian kualitatif karena mereka dianggap mengetahui secara mendalam permasalahan yang diteliti.

Pemilihan informan dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan teknik purposive sampling, yaitu teknik pengambilan informan berdasarkan kriteria tertentu yang ditetapkan oleh peneliti. Informan dipilih karena memiliki keterlibatan langsung dalam pengelolaan piutang pada koperasi serta memiliki wewenang atau pengalaman dalam proses pengambilan keputusan yang berkaitan dengan piutang. Adapun kriteria informan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Pengurus koperasi yang terlibat langsung dalam pengelolaan piutang.
2. Karyawan koperasi yang menangani administrasi dan penagihan piutang.

Dalam penelitian ini informan kunci yang dipilih oleh peneliti ada 3 orang, dimana ketiganya merupakan orang internal perusahaan yaitu Kepala Divisi SDM, Keuangan dan Umum, Kepala Bagian Kredit, dan *Account Officer (AO)*.

3.4 Jenis Data

Data merupakan kumpulan fakta, angka atau segala sesuatu yang dapat dipercaya kebenarannya sehingga dapat digunakan sebagai dasar menarik suatu kesimpulan. Sumber data cenderung memiliki pengertian dari mana data itu berasal. Berdasarkan hal itu, data tergolong menjadi dua bagian, yaitu data primer dan data sekunder.

Menurut Sugiyono (2017), data primer adalah sumber data yang secara langsung didapatkan oleh pengumpul data. Dari penjelasan tersebut dapat dikatakan bahwa jenis data primer merupakan data yang didapatkan oleh peneliti secara langsung dari objek penelitian yang diteliti melalui wawancara atau observasi. Data primer dalam penelitian ini berupa wawancara langsung bersama tiga informan kunci yang merupakan pihak internal koperasi yaitu Kepala Divisi, Kepala Bagian Kredit, dan *Account Officer*.

Sementara data sekunder menurut Sugiyono (2017) merupakan data yang didapatkan secara tidak langsung oleh peneliti seperti melalui orang lain atau dokumen-dokumen seperti foto, rekaman video, dan benda-benda lainnya yang dapat memperkuat argument dalam penelitian. Dalam penelitian ini, data sekunder berupa laporan penyaluran kredit dan piutang macet di koperasi dan berbagai literatur, buku, jurnal, skripsi dan lainnya yang berhubungan dengan permasalahan serta berguna bagi penyusunan hasil penelitian ini.

3.5 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data adalah cara atau metode yang digunakan dalam pengumpulan data, dilakukan dengan langkah yang tepat, sistematis dan strategis agar mendapatkan data valid dan akurat yang kemudian akan diteliti oleh penulis. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapat data yang memenuhi standar yang telah ditetapkan. Dalam mengumpulkan data yang diperlukan, penulis menggunakan beberapa cara atau metode.

Adapun metode pengumpulan data yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

a. Wawancara

Teknik wawancara yang digunakan dalam penelitian ini ialah wawancara secara mendalam dengan melakukan tanya jawab secara langsung dengan narasumber/informan yang telah dipilih di Koperasi Simpan Pinjam Bina Artha Mandiri (KSP BAM) Unit Natar agar memperoleh data yang lengkap dan valid mengenai transaksi yang berkaitan dengan penjualan kredit, piutang tak tertagih, jatuh tempo pembayaran, syarat pemberian kredit, dan kebijakan pengumpulan piutang.

b. Observasi

Salah satu teknik pengumpulan data secara langsung dengan artian data yang diambil dengan menggunakan mata tanpa ada pertolongan alat standar untuk keperluan tersebut. Penulis mengamati secara langsung bagaimana metode penagihan piutang yang digunakan agar piutang terbayar dan tidak menunggak.

c. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan rekaman kejadian masa lalu yang ditulis atau dicetak dapat berupa dokumen ataupun arsip yang telah tersimpan. Dalam hal ini peneliti mengumpulkan data dari Koperasi Simpan Pinjam Bina Artha Mandiri (KSP BAM) Unit Natar berupa laporan penyaluraan kredit dan laporan piutang macet dari data pembukuan koperasi.

3.6 Uji Keabsahan Data

Data-data yang diperoleh perlu terlebih dahulu diuji keabsahannya agar bisa dipertanggungjawabkan. Keabsahan data merupakan suatu konsep yang telah diperbarui dari konsep keahlian (validitas) atas kehandalan (reliabilitas). Standar yang digunakan menjadi penentu dalam derajat penilaian atau kebenaran suatu penilaian.

Terdapat kriteria yang digunakan dalam pemeriksaan keabsahan data menurut Sugiyono (2017) adalah sebagai berikut:

- a. Kredibilitas, digunakan untuk menguji sejauh mana data yang diperoleh benar dan dapat dipercaya. Teknik yang digunakan antara lain triangulasi, member check, dan ketekunan pengamatan.
- b. Transferabilitas, digunakan untuk mengukur sejauh mana hasil penelitian dapat diterapkan atau dialihkan ke konteks lain. Hal ini dicapai dengan memberikan deskripsi yang rinci dan jelas tentang konteks penelitian.
- c. Dependabilitas, digunakan untuk menguji konsistensi data dan proses penelitian, apakah hasilnya dapat diandalkan jika penelitian diulang dalam kondisi yang sama.
- d. Konfirmabilitas, digunakan untuk menguji objektivitas data, yaitu memastikan bahwa hasil penelitian didasarkan pada data yang diperoleh dan bukan hasil bias atau pendapat pribadi peneliti.

Dalam penelitian ini, teknik yang digunakan dalam melakukan pengujian kredibilitas data adalah dengan teknik triangulasi. Adapun triangulasi yang digunakan ialah triangulasi sumber, triangulasi teknik dan *member check*. Triangulasi sumber merupakan teknik menggali data kebenaran informasi yang dilakukan dengan membandingkan informasi dari beberapa informan, triangulasi teknik dilakukan dengan menggabungkan hasil wawancara, observasi dan dokumentasi, dan member check dilakukan dengan mengonfirmasi temuan atau hasil kepada informan agar data diperoleh kebenarannya. Tujuan ialah untuk mengetahui keabsahan data dari beberapa informan dalam menjawab pertanyaan yang telah diajukan guna mengetahui keefektifan pengelolaan piutang yang sudah dilakukan oleh Koperasi Simpan Pinjam Bina Artha Mandiri (KSP BAM) Unit Natar.

3.7 Teknik Analisis Data

Pada penelitian ini, penulis melakukan analisis data dengan mengikuti konsep Miles dan Huberman. Menurut Miles dan Huberman dalam (Sugiyono, 2017) aktivitas dalam analisis data dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara

terus-menerus sampai tuntas sehingga datanya jenuh. Aktivitas dalam analisis data yaitu:

a. Reduksi Data

Tahap awal teknik analisis data ialah reduksi data yang merupakan sebuah proses meringkas, memilih pokok permasalahan, memfokuskan pada yang penting, pengabstrakan dan transformasi data-data kasar yang timbul dari catatan-catatan tertulis di lapangan. Reduksi data berguna untuk menyederhanakan dan membuang data yang tidak diperlukan sehingga dapat menghasilkan informasi yang memiliki makna dan dapat memudahkan dalam penarikan kesimpulan. Reduksi data terjadi terus-menerus selama penelitian berlangsung.

b. Penyajian Data

Penyajian data merupakan kegiatan pada saat sekumpulan informasi/data tersusun, sehingga memberi kemungkinan akan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Bentuk penyajian data kualitatif bisa berbentuk teks naratif, matriks, grafik, jaringan, maupun bagan. Dalam penyajian data penelitian ini, analisis data yang digunakan penulis adalah analisis deskriptif. Statistik deskriptif adalah statistik yang digunakan untuk menganalisa data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi. Penyajian datanya berupa teks yang bersifat naratif yang didapatkan dari hasil wawancara serta didukung oleh dokumen-dokumen serta gambar guna dilakukan penarikan kesimpulan.

c. Penarikan Kesimpulan

Tahap ketiga dari teknik analisis data menurut Miles & Huberman dalam (Sugiyono, 2017) yaitu penarikan kesimpulan. Penarikan kesimpulan merupakan usaha untuk mencari atau memahami makna/arti, keteraturan, pola-pola, penjelasan, alur sebab-akibat atau proposisi. Sesuai dengan pendapat Miles dan Huberman, proses analisis tidak sekali jadi, melainkan interaktif, secara bolak-balik diantara kegiatan reduksi, penyajian dan

penarikan kesimpulan selama waktu penelitian. Dalam penelitian ini, penarikan kesimpulan berdasarkan hasil penelitian yang disajikan dalam bentuk narasi yang didapatkan melalui hasil wawancara dan observasi.

Selain tiga tahapan ini, penulis juga menggunakan analisis rasio keuangan sebagai metode analisis data yang digunakan untuk menghitung piutang yang terdiri dari:

a. Rasio Perputaran Piutang (*Receivable Turn Over/RTO*)

Menurut Kasmir (2019), rasio perputaran piutang digunakan untuk mengukur lamanya penagihan piutang oleh perusahaan dalam satu periode.

Perhitungan dari rasio *Receivable Turnover* adalah sebagai berikut:

$$\text{Receivable Turn over/RTO} = \frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Piutang Rata-Rata}}$$

Yang dimana,

$$\text{Piutang Rata-Rata} = \frac{\text{Piutang periode sebelumnya} + \text{Piutang selama satu periode}}{2}$$

Adapun standar untuk perputaran piutang yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Tabel 3.1 Standar Perputaran Piutang

Perputaran Piutang	Standar Industri
≥ 12 kali	Sangat Baik
10 – 11 kali	Baik
6 – 9 kali	Cukup
3 – 5 kali	Kurang Baik
< 3 kali	Sangat Buruk

Sumber : Permenkop & UKM No 06/PER/M.KUKM/V/2006

b. Rasio Periode Rata-rata Pengumpulan Piutang (*Average Collection Period*)

Menurut Kasmir (2019) rasio ini adalah rasio untuk mengukur rata-rata waktu yang diperlukan sebuah perusahaan untuk menerima kas dari penjualan.

Perhitungan dari rasio *Average Collection Period* adalah sebagai berikut:

$$\text{Average Collaction Period} = \frac{360}{\text{Receivable Turn Over}}$$

Adapun standar *Average Collaction Period* yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Tabel 3.2 Standar Average Collection Period

Rata-rata Hari Pengumpulan Piutang	Standar Industri
46-75 Hari	Kurang Baik
31-45 Hari	Cukup Baik
< 30 Hari	Baik

Sumber : Ishak, Tika I (2022)

- c. Rasio Tunggakan, menurut Keown (2010) dipergunakan untuk mengetahui seberapa besar jumlah piutang yang sudah jatuh tempo dan belum dapat ditagih dari sejumlah penjualan kredit yang dilakukan.

Perhitungan dari rasio tunggakan adalah sebagai berikut:

$$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{\text{Total Piutang Tak Tertagih}}{\text{Penjualan Kredit}} \times 100\%$$

Adapun standar rasio tunggakan yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

Tabel 3.3 Standar Rasio Tunggakan

Persentase	Kriteria
>5%	Kurang sehat
<5%	Sehat

Sumber: Permenkop UKM RI No.35/Per/M.KUKM/X/2007

- d. Rasio Penagihan, menurut Keown (2010) dipergunakan untuk mengetahui aktivitas penagihan yang telah dilakukan oleh perusahaan sehingga berapa besar piutang yang dapat ditagih dapat diketahui jumlahnya dari semua piutang yang dimiliki oleh perusahaan.

Perhitungan dari rasio penagihan adalah sebagai berikut:

$$\text{Rasio Penagihan} = \frac{\text{Total Piutang Tertagih}}{\text{Total Piutang Periode}} \times 100\%$$

Adapun standar Rasio Penagihan yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

Tabel 3.4 Standar Rasio Penagihan

Presentase	Kriteria
> 95%	Sehat
90% – 94%	Cukup Sehat
80% – 89%	Kurang Sehat
<80%	Tidak Sehat

Sumber : Permenkop UKM No.15/Per/M.KUKM/IX/2015

V. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai pengelolaan piutang pada Koperasi Simpan Pinjam Bina Artha Mandiri (KSP BAM) Unit Natar, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Pengelolaan Piutang

KSP BAM Unit Natar telah melakukan pengelolaan piutang dengan prinsip kehati-hatian melalui pendekatan 5C, yaitu karakter, kemampuan membayar, modal, jaminan, dan kondisi usaha. Meskipun belum diterapkan secara tertulis atau formal, prinsip ini tetap dijadikan acuan dalam proses penilaian kredit. Penetapan syarat kredit disusun dalam akad kredit yang sah secara hukum, mencakup ketentuan dokumen administrasi, jangka waktu, bunga, sistem angsuran, jaminan, serta sanksi terhadap pelanggaran dan penagihan piutang dilakukan secara rutin melalui kunjungan langsung dua kali dalam seminggu.

2. Kendala dalam Pengelolaan Piutang

Dalam praktiknya, pengelolaan piutang masih menghadapi berbagai kendala baik dari aspek internal maupun eksternal. Koperasi masih menghadapi berbagai kendala internal seperti penyalahgunaan data oleh karyawan dan kurangnya ketelitian dalam survei calon debitur, serta kendala eksternalnya adalah debitur kesulitan membayar angsuran piutang karena menurunnya pendapatan dan perpindahan tempat tinggal tanpa pemberitahuan yang menyulitkan proses penagihan. Untuk mengatasi hal tersebut, koperasi melakukan Penagihan secara intensif, pendekatan persuasif kepada anggota dan keluarganya, verifikasi kondisi debitur secara langsung ke lapangan, serta

pemberian sanksi administratif dan pemutihan piutang jika dinilai tidak dapat tertagih.

3. Efektivitas Pengelolaan Piutang Berdasarkan Rasio Keuangan

Efektivitas pengelolaan piutang diukur melalui beberapa rasio keuangan, dengan hasil sebagai berikut:

- a) Rasio Perputaran Piutang (RTO): Tahun 2022 berada pada kategori Baik, namun menurun pada tahun 2023 dan 2024 menjadi Cukup.
- b) *Average Collection Period (ACP)*: Waktu rata-rata penagihan berada di kisaran 33–38 hari, yang tergolong Cukup Baik.
- c) Rasio Tunggakan: Selama tiga tahun terakhir, rasio ini selalu di atas 5%, yang menunjukkan kondisi keuangan koperasi Kurang Sehat.
- d) Rasio Penagihan: Tahun 2022 dan 2024 selalu berada di antara 90–94%, tergolong Cukup Sehat, sementara 2023 tergolong dalam kategori Kurang Sehat. Artinya dari tahun 2022-2024, rasio penagihan belum mencapai kategori Sehat yang idealnya di atas 95%.

Secara umum, pengelolaan piutang di KSP BAM Unit Natar sudah cukup baik, namun masih ada perbaikan dalam beberapa aspek, terutama dalam menekan rasio tunggakan dan meningkatkan rasio penagihan agar kinerja keuangan koperasi tetap sehat.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang telah disampaikan, beberapa saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut:

1. Perbaiki Sistem Penagihan Piutang di Koperasi

Dalam praktiknya, Koperasi Simpan Pinjam Bina Artha Mandiri (KSP BAM) Unit Natar hanya mengandalkan penagihan piutang yang dilakukan dengan kunjungan lapangan. Sebaiknya, koperasi juga memanfaatkan teknologi yang sudah semakin berkembang, seperti pengingat pembayaran melalui pesan singkat atau telepon.

2. Peningkatan Ketelitian dan Pengawasan Internal

Perlu adanya pelatihan bagi petugas lapangan dalam melakukan survei dan verifikasi data debitur, serta pembentukan unit pengawasan internal untuk meminimalisir penyalahgunaan data oleh oknum karyawan. Audit berkala juga disarankan untuk mendeteksi potensi penyimpangan sejak dini.

3. Melakukan Evaluasi Berkala

Koperasi sebaiknya melakukan evaluasi secara rutin terhadap sistem pengelolaan piutang dan rasio keuangan. Evaluasi ini penting untuk mengetahui kelemahan yang ada dan sebagai dasar pengambilan keputusan agar koperasi tetap sehat dan berkembang.

Dengan perbaikan dan peningkatan pada sistem pengelolaan piutang, diharapkan KSP BAM Unit Natar dapat meminimalkan risiko piutang bermasalah serta menjaga keberlangsungan usaha koperasi dalam jangka panjang.

DAFTAR PUSTAKA

- Astuti, Wati, & Surtikanti. (2021). *Akuntansi Keuangan*. Bandung : Rekayasa Sains.
- Badan Pusat Statistik Provinsi Lampung. (2023). *Statistik Koperasi dan Usaha Mikro Kecil Menengah Provinsi Lampung 2023*. Bandar Lampung: BPS Provinsi Lampung.
- Brigham, E. F., & Houston, J. F. (2019). *Fundamentals of Financial Management (15th ed.)*. Cengage Learning.
- Efraim Ferdinan Giri. (2017). *Akuntansi Keuangan Menengah 1*. Yogyakarta : UPP STIM YKPN.
- Fahmi, I. (2020). *Manajemen Keuangan Mikro*. Bandung: Alfabeta.
- Harjito, D., & Martono. (2011). *Manajemen Keuangan (Edisi ke-1)*. Yogyakarta: Ekonisia
- Hartati, L., Lumbaa, M. L., & Riwu, I. D. (2024). *Analisis kebijakan kredit pada Koperasi Simpan Pinjam (KSP) Kopdit Harapan Sejahtera Kel. Lasiana, Kota Kupang*. Glory: Jurnal Ekonomi dan Ilmu Sosial, 5(2), 113–123
- Herlina. (2019). *Manajemen Koperasi: Teori dan Praktik di Indonesia*. Jakarta: Salemba Empat
- Hidayat, D. (2018). *Manajemen Piutang dan Penagihan pada Koperasi Simpan Pinjam*. Jakarta: PT Grasindo.
- Horne, J. C. V., & Wachowicz, J. M. (2015). *Fundamentals of Financial Management (14th ed.)*. Pearson.
- Ishak, Tika I., Tomu, A. (2022). *Analisis Efektivitas dan Efisiensi Pengelolaan Piutang Pada Emerald Hotel Timika*. Jurnal Ulet. Vol. 6 No. 2
- Kardiyanti, N. A. (2017). *Penerapan Pengendalian Intern Penjualan Kredit Dalam Upaya Meminimalisir Piutang Tak Tertagih Pada PT. Supralita Mandiri Cabang Sidoarjo*. E-journal Akuntansi “EQUITY”. 3(3).
- Kasmir. (2018). *Manajemen Perbankan*. Jakarta: RajaGrafindo Persada.

- Kasmir. (2019). *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: RajaGrafindo Persada.
- Kasmir. (2020). *Manajemen Kredit dan Analisis Kredit*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia. (2015). *Peraturan Menteri Koperasi dan UKM RI No. 15/Per/M.KUKM/IX/2015 tentang Pedoman Umum Kesehatan Koperasi Simpan Pinjam*.
- Kementerian Negara Koperasi dan UKM Republik Indonesia. (2007). *Peraturan Menteri Negara Koperasi dan UKM RI Nomor 35/Per/M.KUKM/X/2007 tentang Pedoman Penilaian Kesehatan Koperasi*. Jakarta.
- Kementerian Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia. (2006). *Peraturan Menteri Negara Koperasi dan UKM Nomor 06/PER/M.KUKM/V/2006 tentang Pedoman Penilaian Koperasi Berprestasi*. Jakarta: Kementerian Negara Koperasi dan UKM Republik Indonesia.
- Keown, A. (2010). *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan*. Jakarta. Salemba Empat.
- Khairudin, Iskandar, A. A., & Pangestu, K. S. (2022). *Analisis strategi pengelolaan piutang dalam meminimalisir piutang macet pada PT PLN (Persero) UP3 Tanjung Karang*. Derivatif: Jurnal Manajemen, 16(2), 276–286. <https://doi.org/10.24127/jm.v16i2.1005>
- Kieso, D. E., Weygandt, J. J., & Warfield, T. D. (2019). *Intermediate Accounting (16th Edition)*. Wiley.
- Mardiasmo. (2016). *Perpajakan Edisi Revisi Tahun 2016*. Yogyakarta : Penerbit Andi.
- Melati, L. P. Y., Mariani, W. E., & Putri, W. T. I. (2023). *Penerapan prinsip 5C dan relaksasi kredit dalam meminimalisir kredit bermasalah pada Koperasi Bayu Sudana di Tabanan*. Jurnal Inovasi Ekonomi dan Keuangan, 1(2), 57–67.
- Nuria, I., Daryati, E., & Ferdian, T. (2021). *Analisis Efektivitas Pengelolaan dan Sistem Pengendalian Piutang pada Koperasi Pegawai RI (KP-RI) Sagurisi Kabupaten Bungo Periode 2017-2019*. Jurnal Ilmiah Akuntansi & Bisnis, 1(2), 1–12.
- Prakoso, Mega K. & Reviandani, W. (2022). *Efektivitas Pengelolaan Dan Pengendalian Piutang Dalam Upaya Meminimalisir Piutang Tak Tertagih Pada PT. ADP*. Jurnal Ekonomi dan Bisnis, Vol. 11 No. 3

- Purbowati, R., & Hendrawan, S. A. (2018). *Menganalisis permasalahan kredit macet pada Koperasi Simpan Pinjam*. MBR (Management and Business Review), 2(1), 1–15.
- Ramdhan, Muhammad. (2021). *Metode Penelitian*. Surabaya : Cipta Media Nusantara.
- Republik Indonesia. (1992). *Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian*. Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1992 Nomor 116.
- Rivai, V., & Basri, F. (2020). *Manajemen Perusahaan: Teori dan Aplikasi*. Rajawali Pers.
- Rizkia, A., Destalia, M., & Harori, M. I. (2023). *Analisis pengelolaan piutang terhadap efektivitas arus kas pada PT Pelabuhan Tanjung Priok Cabang Panjang*. Jurnal Kompetitif Bisnis, 1(11), 889–898.
- Rohendi, D., & Yulianti, A. (2021). *Peran Koperasi Simpan Pinjam dalam Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat*. Jurnal Ekonomi dan Koperasi Indonesia, 9(1), 40–50
- Sanapati, T. A., & Pinatik, S. (2022). *Analisis Penerapan Pengendalian Intern Piutang Usaha dalam Meminimalisir Piutang Tak Tertagih pada Koperasi Simpan Pinjam Mekarjaya Kawangkoan*. Jurnal LPPM Bidang Sosial, Ekonomi, Humaniora dan Hukum, 3(2).
- Setiawan, C. D., & Putra, I. M. P. A. (2023). *Analisis sistem pengendalian kredit berlandaskan prinsip Tukkepar pada Koperasi Kredit Sumber Kasih Tangeb*. Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Humanika, 13(1), 134–141.
- Siahaan, F. A. (2023). *Analisis sistem pengendalian piutang terhadap piutang tak tertagih pada Koperasi Swamitra Wahana Putra Bengkalis*. Jurnal Akuntansi dan Sistem Informasi (JAS), 4(1), 12–21.
- Standar Operasional dan Prosedural (SOP) Koperasi Simpan Pinjam Bina Artha Mandiri.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung : Alfabeta, CV.
- Suherman, A., & Siska, E. (2021). *Manajemen Keuangan*. Penerbit: Insan Cendikia Mandiri.
- Sujarweni, V. Wiratna. (2018). *Manajemen Keuangan Teori, Aplikasi dan Hasil Penelitian*. Yogyakarta : Pustaka Baru Press.
- Sundari, Sri. (2012). *Manajemen Koperasi: Pendekatan Praktis dalam*

Pengelolaan Usaha Anggota. Jakarta: CV. Mitra Cendekia.

Sutrisno. (2016). *Manajemen Keuangan: Teori dan Aplikasi*. Yogyakarta: Ekonisia.

Syamsuddin, Lukman. (2011). *Manajemen Keuangan Perusahaan (Konsep Aplikasi dalam Perencanaan Pengawasan dan Pengambilan Keputusan)*. Jakarta. Penerbit : Grafindo.

TM Books. (2019). *Akuntansi Keuangan – Teori dan Praktik*. Yogyakarta: ANDI.

Utami, P. S., Zukhri, A., & Cipta, W. (2014). *Analisis Sistem Pengendalian Intern dan Penanganan Kredit Macet pada Koperasi Kredit Swastiastu Singaraja Tahun 2012*. Jurnal Pendidikan Ekonomi Undiksha, 4(1).

Warren, Carl.S., James M. Reeve., Jonathan E. Duchac., Ersi Tri Wahyuni & Amir Abadi Jusuf. (2018). *Pengantar Akuntansi 1- Adaptasi Indonesia Edisi 4*. Salemba Empat. Jakarta.

Yuliyanto, W. (2020). *Analisis Pengelolaan Piutang dengan Menggunakan Receivable Turnover dan Average Collection pada Koperasi Republik Mitra Amanah Periode Tahun 2016-2018*. PERMANA: Jurnal Perpajakan, Manajemen, dan Akuntansi, 12(2), 98–105.

Zalogo, F. Erasma (2021). *Analisis Piutang Tak Tertagih Terhadap Tingkat Perputaran Piutang Pada CV. Berlian Abadi Gunungsitoli*. Jurnal Riset Manajemen Bisnis, Vol.6 No.2