

# An Analysis of Accounts Receivable Control Strategies as a Financial Literacy Effort to Reduce Uncollectible Receivables at UD. ANA PALU

Mohamad Mahfud<sup>1</sup>, Ruski<sup>2</sup>  
STKIP PGRI Bangkalan<sup>1,2</sup>  
E-mail: [mohamadmahfud796@gmail.com](mailto:mohamadmahfud796@gmail.com)

## Abstract

The purpose of this study is to examine the methods used by UD. ANA PALU, a trading company involved in the distribution of food and drinks, to reduce the quantity of accounts receivable that cannot be collected. This study used a case study methodology in conjunction with a qualitative approach. Techniques for gathering data included recordkeeping, interviews, and observation. The results of the study show that the primary reasons for uncollectible receivables are customers' malice in not making payments, payment delays brought on by an increase in rivals, and a lack of committed staff to manage receivables. The control strategies implemented include setting a maximum credit limit, tightening the payment deadline, and selectively approving customers eligible for credit. Although these strategies have successfully reduced the percentage of uncollectible receivables over time, further improvements are still needed. This study recommends strengthening credit policies, utilizing automatic payment reminder systems, and collaborating with financial institutions to mitigate payment failure risks.

**Keywords:** accounts receivable, uncollectible receivables, receivables control, credit management



Licensees may copy, distribute, display and perform the work and make derivative works and remixes based on it only if they give the author or licensor the credits ([attribution](#)) in the manner specified by these. Licensees may copy, distribute, display, and perform the work and make derivative works and remixes based on it only for [non-commercial](#) purposes.

## Pendahuluan

Penelitian oleh (Handayani, 2020) menuturkan Secara umum, tujuan utama perusahaan adalah untuk tumbuh, menghasilkan laba, berhasil bertahan, dan memuaskan pelanggan dengan barang dan jasanya. Dalam usaha mencapai tujuan tersebut, perusahaan melakukan berbagai kegiatan operasional yang sangat penting setiap harinya. Beberapa kegiatan yang dilakukan antara lain mengakuisisi aset yang diperlukan untuk mendukung operasional, membayar biaya yang diperlukan, serta memproduksi atau membeli barang yang kemudian akan dijual untuk mendapatkan pendapatan atau keuntungan.

Kegiatan penjualan dalam perusahaan/usaha terdiri atas dua kriteria utama, yaitu baik penjualan kredit maupun tunai. Penjualan tunai adalah pertukaran uang antara pembeli dan penjual di mana pembeli membayar penjual segera pada saat pembelian. Di sisi lain, penjualan kredit adalah transaksi di mana pembeli dan penjual tidak langsung membayar kepada penjual pada saat pembelian dibayar langsung oleh pembeli pada saat transaksi, tetapi pembayaran dilakukan pada waktu yang disepakati kemudian hari, sesuai dengan ketentuan yang terdapat dalam perjanjian antara kedua pihak. Penjualan secara kredit ini kemudian menghasilkan piutang yang menjadi tanggung jawab bagi pembeli untuk melakukan pembayaran pada waktu yang telah ditentukan. Dalam skema penjualan secara kredit, piutang akan muncul sebagai akibatnya. Sebagaimana dinyatakan oleh (Haq & Handayani, 2024) Piutang adalah elemen krusial dalam laporan keuangan perusahaan karena merupakan aset likuid yang berputar secara terus menerus, sehingga ketika nasabah melunasi piutang, maka kas akan dihasilkan.

Menurut (Firdaus, 2022) UD (Usaha Dagang) merupakan jenis usaha atau bisnis yang tidak memiliki badan hukum, dengan kegiatan pokok melakukan pembelian produk dan menjualnya kembali (berdagang) untuk menghasilkan uang atau untuk menghasilkan uang tanpa mempengaruhi kualitas produk yang dijual. Keuntungan yang diperoleh dari penjualan secara kredit ini dapat mempercepat perputaran uang perusahaan serta memberi peluang untuk mendapatkan lebih banyak pelanggan, yang pada akhirnya dapat memperluas pasar dan meningkatkan daya saing perusahaan di dalam pasar. Di sisi lain, penjualan secara kredit dapat mengakibatkan kerugian jika kreditur tidak menanggung tanggung jawab atas pinjaman yang diberikan kepada suatu bisnis, sehingga mengurangi pendapatan atau keuntungan dari penjualan bisnis tersebut mengalami penurunan.

Salah satu perusahaan dagang di Desa Aeng Tabar, Kecamatan Tanjung Bumi, Kabupaten Bangkalan, UD. Ana Palu juga memiliki strategi terkait penjualan. Sama halnya dengan usaha lainnya, UD. Ana Pakul melakukan bisnis dengan menawarkan kredit dan debit untuk memudahkan pelanggan membeli produk yang dijual perusahaan. UD. Ana Palu adalah perusahaan perdagangan yang bergerak di bidang adalah mendistribusikan produk makanan dan minuman. Dalam proses distribusi ini, perusahaan tidak hanya berfungsi sebagai pengecer tetapi juga sebagai penghubung antara produsen dan konsumen akhir. Hal ini konsisten dengan penelitian yang dilakukan oleh (Produk et al., 2023) Mereka berfungsi sebagai penghubung yang penting antara produsen atau pemasok dan pengecer atau bisnis lainnya.

## **Metode**

Menurut (Sutama, 2016:198) Dari data penelitian kualitatif bisa dimengerti seperti informasi yang muncul dalam bentuk kata-kata, kalimat, ungkapan cerita, serta gambar. Penelitian kualitatif bertujuan untuk meneliti, mengidentifikasi, mengkarakterisasi, dan menjelaskan karakteristik atau keanehan dari dampak sosial yang sulit diukur, dijelaskan, atau dikarakterisasi dengan metode kuantitatif. Metodologi merupakan hal yang membedakan penelitian ini dengan penelitian kuantitatif. Penelitian ini dimulai dengan bukti-bukti yang telah ada, menggunakan ide-ide yang relevan sebagai instrumen untuk penjelasan, dan diakhiri dengan penciptaan teori baru.

Menurut (Sugiyono, 2016:305) menuliskan bahwa ada dua faktor utama yang berdampak pada temuan penelitian, yaitu kualitas pengumpulan data dan kualitas instrumen penelitian. Namun, ketika tujuan penelitian menjadi lebih jelas, ada kemungkinan untuk mengembangkan instrumen penelitian yang lebih sederhana. Instrumen ini diharapkan dapat melengkapi data yang sudah ada dan memungkinkan perbandingan dengan informasi yang telah ditemukan observasi dan wawancara akan dilakukan secara mendalam. Peneliti akan langsung terjun ke lapangan untuk menggali informasi, baik pada tahap pertanyaan umum (*grand tour question*) maupun pada tahap pemfokusan dan pemilihan. Proses ini mencakup pengumpulan data, analisis, dan akhirnya penyusunan kesimpulan.

## **Hasil dan Pembahasan**

### **1. Hasil**

Dalam bagian ini, peneliti akan memaparkan data yang telah dikumpulkan melalui observasi, wawancara, serta dokumentasi yang dilakukan selama proses penelitian. Penelitian ini akan menjelaskan beberapa poin penting sebagai berikut:

#### **a. Observasi**

UD. ANA PALU beroperasi dengan kolaborasi tim yang solid, di mana Bapak Achmad Fathul Bari sebagai pemilik mengawasi operasional, strategi penagihan piutang, dan pengambilan keputusan keuangan. Sales Taking Order (STO) seperti Mbak Saidatun mengunjungi pelanggan untuk menerima pesanan, menawarkan produk baru, dan memastikan pembayaran, sambil berkoordinasi dengan pemilik jika ada masalah piutang. Sales Delivery Order (SDO) seperti Mas Jagad bertugas memuat, mengirim pesanan tepat waktu, merawat kendaraan operasional, dan menjaga kondisi barang. Sementara itu, bendahara Mbak Andriana mengelola arus kas, mencatat

transaksi, mengurus utang-piutang, serta menyusun laporan keuangan untuk memastikan stabilitas finansial. Semua anggota bekerja sinergis demi efisiensi operasional, minimalisasi piutang tak tertagih, dan menjaga hubungan baik dengan pelanggan serta mitra bisnis..

#### b. Wawancara

Berdasarkan hasil wawancara dengan berbagai informan dapat disimpulkan sebagai berikut:

- 1) Bapak Fathul Bari (Pemilik)  
Alasan utama memberikan kredit adalah untuk menghindari penumpukan stok dan memenuhi permintaan pelanggan yang lebih tertarik dengan pembayaran kredit, meski dengan batasan nilai dan risiko keterlambatan pembayaran.
- 2) Mbak Saidatun (Sales Taking Order)  
Penagihan piutang dilakukan melalui kunjungan langsung atau telepon, tetapi sering terkendala oleh alasan tidak adanya pemilik toko atau janji transfer yang tidak ditepati.
- 3) Ibu Andriana (Bendahara)  
Penjualan kredit berdampak pada perputaran kas dan menghindari penumpukan barang, tetapi berisiko mengganggu keuangan perusahaan jika pelanggan tidak membayar tepat waktu.
- 4) Ibu Suhairiyah (Pelanggan Tepat Waktu)  
Fasilitas kredit dimanfaatkan untuk mengatasi keterbatasan modal sekaligus memenuhi permintaan konsumen tanpa mengganggu alokasi dana penting.
- 5) Mas Sudi (Pelanggan Terlambat)  
Keterlambatan pembayaran terjadi karena adanya piutang konsumen yang tidak jelas batas waktunya serta persaingan harga dengan kompetitor.

#### c. Dokumentasi

Dokumentasi ini diambil selama waktu penelitian dilaksanakan berikut hasilnya:



Gambar 1. Wawancara Pemilik



Gambar 2. Penagihan kredit Pelanggan

## 2. Pembahasan

### a. Penyebab Piutang tak tertagih

Penjualan kredit dengan potensi keuntungan Penjualan kredit dapat mengakibatkan kerugian jika debitur tidak mampu membayar kembali kredit tersebut, sehingga kreditur tidak dapat menagih kredit atau piutang tersebut. Sebaliknya, jika hasil penjualan mampu

meningkatkan volume penjualan, sehingga laba yang diharapkan juga meningkat, bisa saja terjadi kerugian. Karena UD. Ana Paulu merupakan usaha yang menggunakan sistem penjualan secara kredit, maka tidak dapat dipungkiri akan timbulnya piutang yang tidak dapat ditagih itu sebagaimana dinyatakan oleh (Firdaus, 2022).

#### **b. Pengendalian Jumlah Piutang**

Mengelola jumlah piutang yang diselesaikan UD. ANA PALU merupakan suatu tindakan pencegahan yang diambil oleh perusahaan untuk meminimalisasi risiko, di mana jika risiko tersebut lebih rendah dibandingkan dengan keuntungan rata-rata yang diraih oleh suatu bisnis, kesepakatan tersebut tetap dianggap menguntungkan. Jika risiko piutang tidak dapat ditagih lebih tinggi dari keuntungan biasa yang diperoleh perusahaan, maka akan diklasifikasikan sebagai kerugian piutang sebagaimana dinyatakan oleh (Firdaus, 2022).

### **Simpulan**

Berdasarkan penelitian mengenai “Analisis Strategi Pengendalian Jumlah Piutang Dalam Meminimalisasi Piutang Tak Tertagih di UD. ANA PALU”, dapat disimpulkan bahwa meskipun sistem penjualan kredit meningkatkan volume penjualan dan loyalitas pelanggan, sistem ini juga berisiko menimbulkan piutang tak tertagih akibat faktor seperti kurangnya tenaga khusus penagihan, ketidakmampuan pelanggan membayar tepat waktu, dan persaingan pasar yang ketat. Perusahaan telah menerapkan beberapa strategi pengendalian seperti pembatasan plafon kredit, penetapan tenggat pembayaran, dan penyaringan pelanggan, yang berhasil menurunkan piutang tak tertagih meskipun masih ditemui kendala seperti keterlambatan pembayaran dan kesulitan menghubungi pelanggan, sehingga diperlukan perbaikan sistem pengendalian untuk meningkatkan efektivitasnya.

### **Daftar Rujukan**

- Abubakar, R. (2021). Pengantar metodologi penelitian.
- Blakely, E. J., & Leigh, N. G. (2013). *Planning Local Economic Development: Theory and Practice* (5th ed.). SAGE Publications.
- Candra, M. A., Enjeladinata, V., & Rizky Widana, M. (2023). Eksistensi Makanan Tradisional Di Tengah Gempuran Makanan Korea. *Prosiding Seminar Nasional*, 352–361.
- Dwi Latifatul Fajri. (2022, July 15). Manfaat Penelitian Adalah Elemen Kunci Karya Ilmiah, Ini Penjelasannya. <https://katadata.co.id/Berita/Nasional/62d123d5df283/Manfaat-Penelitian-Adalah-Elemen-Kunci-Karya-Ilmiah-Ini-Penjelasannya>.
- Endarwita, E. (2021). Strategi Pengembangan objek Wisata Linjuang melalui Pendekatan Analisis SWOT. *Jurnal Ilmiah Edunomika*, 5(1), 641–652. <https://doi.org/10.29040/jie.v5i1.2133>
- Firdaus, H. (2022). Analisis Strategi Meminimalisir Piutang Tak Tertagih Pada Ud. Mayo. *Handayani, A. (2020). Struktur Modal Perusahaan Rokok Di Indonesia. Accounting and Management Journal*, 4(2), 95–104. <https://doi.org/10.33086/amj.v4i2.1626>
- Haq, A. N., & Handayani, A. (2024). Analisis Pengendalian Intern Piutang Dalam Meminimalkan Risiko Piutang Tak Tertagih Pada Pt Xyz. *Komitmen: Jurnal Ilmiah Manajemen*, 5(1), 69–83. <https://doi.org/10.15575/jim.v5i1.34028>
- Produk, T., Dan, M., & Pada, M. (2023). Perjanjian Antara Distributor Dan Pedagang Grosir. *I(2)*, 281–290.
- Pradnyani, N. L. P. S. P. (2019). Peranan Badan Usaha Milik Desa (Bumdes) Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Di Desa Tibubeneng Kuta Utara. *Seminar Ilmiah Nasional Teknologi, Sains, Dan Sosial Humaniora (SINTESA)*, 2, 39–47. <https://doi.org/10.36002/snts.v0i0.854>
- Sugiyono. (2016). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Alfabeta, Bandung.
- Sutama. (2016). *Metode penelitian pendidikan: Pendekatan kuantitatif, kualitatif, PTK, dan penelitian pengembangan*. Citapustaka Media.

- Selfianur, S., & Ballutaris, B. (2021). Pengaruh Bada Usaha Milik Desa Sumber Rejeki Unit Simpan Pinjam Terhadap Tingkat Kesejahteraan Masyarakat Di Desa Pettuku Kec. Bontocani Kab. Bone. *Jurnal Ilmiah Al-Tsarwah*, 3(2), 115–150. <https://doi.org/10.30863/al-tsarwah.v3i2.1175>
- Sugiyono, & Noeraini, I. A. (2019). Pengaruh Tingkat Kepercayaan, Kualitas Pelayanan, dan Harga Terhadap Kepuasan Pelanggan JNE Surabaya. *Ilmu Dan Riset Manajemen*, 5(5), 1–17.