

Perlakuan Akuntansi dalam Pengelolaan Piutang Dagang pada Transaksi Penjualan Kredit: Studi pada Pedagang Grosir Skala Menengah

Wizhar Ilham Pajar Asidiq, Muhammad Noor Sayuti, Arif Mubarak

UIN Palangka Raya, Indonesia
Email: fajarasidiq123@gmail.com

Abstract

The purpose of this research is to analyze the accounting practices applied in the recording and reporting of accounts receivable on credit sale transactions by medium-sized wholesalers and to determine the extent to which these accounting implementations contribute to the management of accounts receivable in order to maintain cash flow and operational stability of the business. This study employs field research with a descriptive qualitative approach, aiming to explore the accounting practices of accounts receivable in credit sale transactions among medium-sized wholesalers in Sembuluh Village, Central Kalimantan. The subjects of the research were determined through purposive sampling, namely wholesalers who apply a credit sales system and are directly involved in recording accounts receivable. Data were collected through observation, interviews, and documentation, which were then validated using triangulation techniques. Data analysis was conducted using the interactive model of Miles and Huberman, which includes data collection, reduction, presentation, as well as conclusion drawing and verification. The research results indicate that the practice of accounting for accounts receivable among medium-sized wholesale traders in Sembuluh Village is still carried out manually and simply. Record keeping is done without using a computer system, relying only on receipts and notebooks, and is not organized in a regular manner or according to accounting standards. Although this recording is useful for identifying customers in debt and billing schedules, the limitations in the recording system and the absence of formal financial reports result in ineffective management of receivables, which does not support cash flow continuity and business stability.

Keywords: *Treatment, Accounting, Accounts Receivable, Sales*

Abstrak

Tujuan penelitian ini untuk menganalisis praktik akuntansi diterapkan dalam pencatatan dan pelaporan piutang dagang pada transaksi penjualan tempo oleh pedagang grosir menengah dan untuk mengetahui sejauh mana implementasi akuntansi tersebut berkontribusi dalam pengelolaan piutang dagang guna menjaga kelancaran arus kas dan stabilitas operasional usaha. Penelitian ini menggunakan studi lapangan dengan pendekatan kualitatif deskriptif, bertujuan untuk mengeksplorasi praktik akuntansi piutang dagang dalam transaksi penjualan kredit di kalangan pedagang grosir menengah di Desa Sembuluh, Kalimantan Tengah. Subjek penelitian ditentukan melalui purposive sampling, yaitu para pelaku usaha grosir yang menerapkan sistem penjualan tempo dan terlibat langsung dalam pencatatan piutang. Data diperoleh melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi, yang kemudian diuji keabsahannya menggunakan teknik triangulasi. Analisis data dilakukan dengan model interaktif Miles dan Huberman, yang mencakup pengumpulan, reduksi, penyajian data, serta penarikan kesimpulan dan verifikasi. Hasil penelitian mengindikasikan bahwa praktik akuntansi piutang dagang di kalangan pedagang grosir menengah di Desa Sembuluh masih dilakukan secara manual dan sederhana. Pencatatan dilakukan tanpa menggunakan sistem komputer, hanya

mengandalkan nota dan buku tulis, serta tidak disusun dengan cara yang teratur atau sesuai dengan standar akuntansi. Walaupun pencatatan ini bermanfaat untuk mengidentifikasi pelanggan yang berutang dan jadwal penagihan, keterbatasan dalam sistem pencatatan serta tidak adanya laporan keuangan formal mengakibatkan pengelolaan piutang belum berjalan efektif dalam mendukung kelancaran arus kas dan stabilitas usaha.

Kata Kunci: Perlakuan, Akuntansi, Piutang Dagang, Penjualan

A. Pendahuluan

Manajemen piutang dagang merupakan aspek krusial dalam pengelolaan keuangan perusahaan. Piutang dagang yang tidak dikelola dengan baik dapat menyebabkan masalah likuiditas, peningkatan risiko kredit, dan bahkan kebangkrutan. Pedagang grosir menengah di Desa Sembuluh menghadapi tantangan dalam mengelola piutang dagang akibat penjualan tempo, yang sering kali menyebabkan peningkatan piutang tak tertagih dan penurunan profitabilitas. Di Desa Sembuluh, banyak pedagang grosir menengah yang mengandalkan penjualan tempo untuk menarik pelanggan dan meningkatkan volume penjualan. Namun, praktik ini sering kali menyebabkan peningkatan risiko kredit dan masalah likuiditas, yang berdampak negatif pada stabilitas keuangan mereka. Selain itu, kurangnya pematuhan dalam dunia bisnis untuk menggunakan sistem manajemen piutang yang efektif memperburuk situasi ini.

Pengetahuan dalam bidang akuntansi memiliki peranan penting dalam mengelola usaha saat ini. Kemampuan dalam akuntansi yang dimiliki oleh pengusaha UMKM memiliki nilai yang signifikan untuk penerapannya dalam bisnis^{1;2}. Akuntansi adalah seni mendokumentasikan, mengklasifikasikan, dan meringkas peristiwa dan kejadian secara akurat yang setidaknya terkait secara finansial, seperti yang ditunjukkan atau diwakili dalam istilah moneter, serta interpretasi masalah yang timbul darinya³. Akuntansi merupakan proses mengidentifikasi, mengukur, mencatat, mengelompokkan, merangkum dan melaporkan peristiwa-peristiwa yang mempengaruhi laporan keuangan suatu perusahaan. Di sisi lain, audit adalah proses pengumpulan bukti yang diperoleh secara wajar dan memastikan bahwa laporan keuangan perusahaan disajikan secara wajar dalam segala hal⁴. Akuntansi terus berkembang seiring berkembangn zaman merangkap ke sampai kebidang teknologi dimana untuk

¹ (Dinda et al., Integrasi Akuntansi Lingkungan Untuk Kinerja Bisnis Dan Pertanggungjawaban Yang Komprehensif." *Jurnal Mutiara Ilmu Akuntansi* 2, no. 1 (2023): 244–54. <https://doi.org/10.55606/jumia.v2i1.2370>)

² Zen &Purbasari, (2024)

³ Nathisa Ismailiyya, Shella Septiani, and Nour Khalid, "Akuntansi Mudhorobah Berdasarkan Psak 105," *Jurnal Akuntansi, Keuangan, Perpajakan Dan Tata Kelola Perusahaan* 2, no. 3 (2025): 882–89, <https://doi.org/10.70248/jakpt.v2i3.1813>.

⁴ Irna Susilawati et al., "Analisis Efektivitas Pemeriksaan Akuntansi Terhadap Pengendalian Internal Akuntansi," *Jurnal Penelitian Ekonomi Manajemen Dan Bisnis* 3, no. 3 (2024): 60–74, <https://doi.org/10.55606/jekombis.v3i3.3745>.

mempermudah baik dalam sistem pencatatan samapi tahap pelaporan⁵. sistem informasi akuntansi memainkan peran penting dalam mengelola keuangan dan aset desa secara efisien dan transparan. Tradisionalnya, pengelolaan keuangan dan akuntansi di desa seringkali dilakukan secara manual dengan proses yang rentan terhadap kesalahan dan penyelewengan⁶.

Dalam dunia bisnis, terutama di sektor perdagangan, sistem penjualan secara kredit atau penjualan tempo merupakan salah satu metode yang umum digunakan oleh pelaku usaha, termasuk pedagang grosir menengah. Penjualan dengan sistem tempo memungkinkan pembeli untuk memperoleh barang terlebih dahulu dan melakukan pembayaran di kemudian hari. Sistem ini memberikan keuntungan dalam memperluas jaringan pelanggan dan meningkatkan volume penjualan, karena tidak semua pelanggan memiliki dana tunai saat melakukan transaksi. Namun di sisi lain, sistem ini juga membawa risiko yang tidak kecil, yaitu terbentuknya piutang dagang yang jika tidak dikelola dengan baik dapat mengganggu arus kas dan kestabilan usaha⁷. Piutang dagang merupakan klaim perusahaan terhadap pihak ketiga (debitur) akibat transaksi penjualan secara kredit. Dalam konteks pedagang grosir, piutang dagang sering kali menjadi salah satu komponen terbesar dalam aset lancar.

Oleh karena itu, manajemen piutang dagang yang baik sangat diperlukan, tidak hanya untuk menjamin arus kas yang sehat tetapi juga untuk meminimalkan risiko kerugian akibat piutang tak tertagih atau macet.⁸Dalam praktiknya, banyak pedagang di sektor informal dan menengah, termasuk di Desa Sembuluh, belum memiliki sistem pencatatan dan pelaporan piutang yang sesuai dengan prinsip akuntansi. Pencatatan masih dilakukan secara manual, kadang hanya berbasis nota atau catatan harian tanpa standar akuntansi yang jelas. Hal ini menyulitkan dalam memantau jatuh tempo piutang, mengukur potensi kerugian, serta menyusun laporan keuangan yang akurat. Bahkan, sebagian besar belum menerapkan cadangan kerugian piutang sebagai langkah preventif terhadap kemungkinan gagal bayar.⁹

Desa Sembuluh sebagai salah satu desa dengan kegiatan ekonomi aktif di sektor perdagangan, memiliki banyak pelaku usaha grosir menengah yang menjadi tulang punggung distribusi barang bagi pengecer di wilayah sekitar. Namun berdasarkan observasi awal dan wawancara singkat dengan beberapa pelaku usaha, terungkap bahwa mayoritas belum memahami pentingnya pengendalian internal dalam pengelolaan piutang, seperti melakukan evaluasi kelayakan kredit pelanggan, menerapkan sistem limit kredit, atau penggunaan

⁵ Hasna Huwaidah et al., "Sejarah Akuntansi Dan Perkembangan Akuntansi Di Era" 2, no. 6 (2024).

⁶ (Susilawati et al., 2024)

⁷ Mulyadi, *Akuntansi Keuangan Menengah* (Yogyakarta: Salemba Empat, 2020).

⁸ dan Terry D. Warfield Kieso, Donald E., Jerry J. Weygandt, *Intermediate Accounting* (New York: Wiley, 2019).

⁹ dan Joel F. Houston Brigham, Eugene F., *Manajemen Keuangan* (Jakarta: Salemba Empat, 2018).

perangkat lunak akuntansi untuk pelaporan¹⁰. Akibatnya, banyak pedagang mengalami kesulitan arus kas, terutama saat jatuh tempo pembelian dari pemasok berdekatan dengan keterlambatan pembayaran dari pelanggan. Situasi ini menunjukkan pentingnya peran akuntansi dalam membantu manajemen usaha untuk mengelola piutang secara profesional dan sistematis, termasuk dalam menyusun kebijakan kredit, pencatatan transaksi, pengawasan penagihan, dan penyusunan cadangan kerugian piutang yang memadai.¹¹

Penelitian sebelumnya telah menyoroiti pentingnya manajemen piutang dagang dalam berbagai konteks industri. Misalnya, studi pada perusahaan farmasi menunjukkan bahwa pengendalian kredit yang ketat dapat meningkatkan arus kas dan mengurangi risiko piutang tak tertagih¹². Penelitian lain pada perusahaan barang konsumsi di Indonesia menunjukkan bahwa manajemen piutang yang baik berkontribusi pada peningkatan Return on Equity (ROE).¹³ Meskipun banyak penelitian telah dilakukan pada manajemen piutang dagang di berbagai industri, masih sedikit yang fokus pada pedagang grosir menengah di daerah pedesaan seperti Desa Sembuluh. Penelitian ini bertujuan untuk mengisi kesenjangan tersebut dengan mengeksplorasi praktik manajemen piutang dagang di kalangan pedagang grosir menengah di Desa Sembuluh dan mengidentifikasi tantangan serta strategi yang efektif dalam konteks lokal.

Tujuan penelitian ini untuk menganalisis praktik akuntansi diterapkan dalam pencatatan dan pelaporan piutang dagang pada transaksi penjualan tempo oleh pedagang grosir menengah dan untuk mengetahui sejauh mana implementasi akuntansi tersebut berkontribusi dalam pengelolaan piutang dagang guna menjaga kelancaran arus kas dan stabilitas operasional usaha. Manajemen piutang dagang yang efektif sangat penting untuk keberlanjutan usaha pedagang grosir menengah di Desa Sembuluh. Dengan memahami dan mengatasi tantangan yang dihadapi, pedagang dapat meningkatkan stabilitas keuangan mereka dan mengurangi risiko kebangkrutan. Penelitian ini tidak hanya akan memberikan wawasan praktis bagi pedagang lokal tetapi juga berkontribusi pada literatur manajemen keuangan dengan fokus pada konteks pedesaan yang kurang terwakili dalam penelitian sebelumnya. Berdasarkan paparan tersebut peneliti tertarik meneliti tentang “Perlakuan Akuntansi Atas Manajemen Piutang Dagang Dalam Transaksi Penjualan Tempo: Studi Pada Pedagang Grosir Menengah Di Desa Sembuluh”.

¹⁰ Sri Yanti, “Manajemen Piutang Pada Usaha Menengah Di Jawa Tengah” (Universitas Negeri Semarang, 2022).

¹¹ Creswell, John W., *Research Design: Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches*, 4th ed. (California: SAGE Publications, 2014), 87.

¹² (Alkhaja, 2022)

¹³ Rosemarie Njotoprajitno Sutjiati, “Account Receivable and Fixed Asset Management Effect to Profitability in Consumer Goods Companies Listed in Indonesia Stock Exchange 2012-2016,” *International Journal of Applied Business and Economic Research*, 2017.

B. Metode Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan yang menerapkan pendekatan kualitatif deskriptif. Tujuan dari pendekatan ini adalah untuk mendalami praktik akuntansi terkait piutang dagang dalam transaksi penjualan secara kredit yang dilakukan oleh pedagang grosir menengah di Desa Sembuluh. Penelitian ini mengadopsi pendekatan kualitatif deskriptif, yang bertujuan untuk mengumpulkan informasi tentang suatu fenomena yang ada, yaitu kondisi fenomena tersebut sebagaimana adanya pada saat penelitian dilaksanakan¹⁴. Menurut Riduan, istilah deskriptif merujuk pada permasalahan yang tidak melakukan perbandingan atau hubungan dengan variabel lain, melainkan hanya menggambarkan variabel tersebut¹⁵.

Penelitian ini dilakukan di Desa Sembuluh, Kabupaten Seruyan, Kalimantan Tengah. Desa ini dipilih karena memiliki kegiatan perdagangan grosir yang dinamis, di mana para pelaku usaha menerapkan sistem penjualan secara tempo, meskipun sebagian besar masih menggunakan metode pencatatan manual. Subjek dalam penelitian ini terdiri dari pelaku usaha grosir menengah di Desa Sembuluh yang menerapkan sistem penjualan kredit atau tempo, serta terlibat langsung dalam pencatatan dan pengelolaan piutang dagang. Pemilihan subjek penelitian dilakukan dengan menggunakan teknik purposive sampling, yaitu metode pengambilan subjek secara sengaja berdasarkan kriteria tertentu untuk memastikan informasi yang diperoleh relevan dan mendalam sesuai dengan fokus penelitian. Teknik ini sejalan dengan pendekatan kualitatif, di mana pemilihan subjek tidak ditentukan oleh jumlah yang banyak, tetapi oleh kedalaman informasi yang dapat diperoleh.

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi observasi, wawancara, dan dokumentasi. Untuk memastikan keabsahan data, peneliti menerapkan teknik triangulasi. Analisis data dilakukan dengan menggunakan model analisis interaktif yang dikemukakan oleh Miles dan Huberman. Teknik ini dipilih karena sesuai dengan pendekatan kualitatif, yang menekankan pada pemahaman terhadap data yang diperoleh dari lapangan. Proses analisis data dilakukan secara bertahap melalui empat komponen utama, yaitu pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, serta penarikan kesimpulan dan verifikasi.

¹⁴ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek Edisi Revisi V* (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2002).

¹⁵ Riduan, *Metode & Teknik Menyusun Proposal Penelitian* (Bandung: Alfabeta, 2010).

C. Pembahasan

1. Praktik Pencatatan Piutang dan Penjualan Kredit oleh Pedagang Grosir Skala Menengah

Berdasarkan hasil wawancara dengan Narasumber 1 selaku pemilik usaha grosir di Desa Sembuluh I, diketahui bahwa praktik akuntansi yang diterapkan dalam pencatatan piutang dagang masih bersifat manual dan sederhana. Transaksi penjualan secara kredit telah dilakukan sejak tahun 2004, dengan sistem pembayaran yang bervariasi, yakni tutup buku dua bulanan dan sistem pergajian bulanan tergantung kesepakatan dengan pelanggan. Pencatatan Piutang dilakukan menggunakan nota manual (2 play) dan tidak menggunakan sistem komputer atau aplikasi Excel. Piutang dan transaksi tunai dicatat terpisah, karena perbedaan harga antara pembayaran tunai dan kredit. Pencatatan dilakukan sesuai kebutuhan, dan tidak secara harian atau berkala, serta sepenuhnya dikelola oleh pemilik usaha.

Dalam hal kontrol dan evaluasi piutang, nota 2 play berfungsi sebagai alat verifikasi untuk mencocokkan piutang dengan pengambilan barang. Informasi tanggal pengambilan barang dicantumkan di nota untuk mempermudah penjadwalan penagihan. Batas maksimal utang ditentukan berdasarkan jadwal gajian pelanggan, terutama yang bekerja di perusahaan (PT), sehingga pemilik usaha memiliki patokan kapan utang dapat ditagih. Namun, saat terjadi tunggakan pembayaran, pendekatan yang digunakan adalah komunikatif dan persuasif terlebih dahulu, sebelum menutup pengambilan barang dari pelanggan yang bersangkutan. Jika terdapat piutang macet, dicatat secara khusus, namun tetap tidak dalam sistem akuntansi terstruktur.

Terkait penyusunan laporan keuangan, pemilik usaha tidak menyusun laporan secara formal. Pemasukan dianggap langsung sebagai hasil dan tidak dicatat dalam sistem akuntansi. Hal ini menyebabkan kurangnya dukungan pencatatan keuangan terhadap stabilitas usaha, meskipun diakui bahwa adanya pencatatan yang lebih teratur akan membantu dalam perhitungan laba-rugi, pengeluaran, dan pembelian barang dagang. Kendala utama dalam pengelolaan piutang dan pencatatan akuntansi adalah, belum menggunakan sistem digital, Rentan terjadi kesalahan pencatatan harga atau jumlah karena sistem masih manual, dan Kesadaran terhadap jatuh tempo pembayaran sering terlambat atau terabaikan.

Selanjutnya, wawancara dengan narasumber 2, diketahui bahwa praktik penjualan kredit sudah dilakukan selama kurang lebih lima hingga enam tahun. Penjualan kredit dilayani untuk dua kategori pelanggan, yakni pedagang pengecer dan konsumen rumah tangga. Rata-rata waktu pelunasan piutang berlangsung sekitar satu bulan atau lebih,

tergantung kondisi pelanggan. Syarat utama dalam pemberian kredit hanyalah aspek kejujuran, tanpa adanya jaminan formal. Hal ini menunjukkan kepercayaan yang tinggi kepada pelanggan meskipun berpotensi menyebabkan risiko piutang tak tertagih. Pencatatan transaksi piutang dilakukan secara manual, tidak menggunakan komputer atau sistem akuntansi digital. Piutang dan transaksi tunai dicatat secara terpisah, dan pencatatan dilakukan hanya sesuai kebutuhan, bukan secara berkala atau harian.

Penanggung jawab utama dalam pencatatan adalah narasumber bersama dengan suaminya (*datuk laki*), yang bersama-sama mengelola usaha. Dalam praktiknya, batas maksimal piutang ditentukan berdasarkan jenis pelanggan. Untuk pelanggan yang berjualan kembali (pedagang), batas kredit bisa mencapai Rp20 juta hingga Rp30 juta, sedangkan untuk pelanggan rumah tangga berkisar Rp2,5 juta hingga Rp3 juta per bulan. Ketika pelanggan mengalami keterlambatan pembayaran, pendekatan yang dilakukan adalah dengan menghubungi langsung pihak yang bersangkutan melalui telepon. Tidak ada denda keterlambatan yang diberlakukan, sehingga pengelolaan risiko piutang cenderung lunak. Meskipun sistem pencatatan masih manual dan belum terstruktur secara akuntansi profesional, narasumber menyatakan bahwa pencatatan keuangan sangat membantu usaha, terutama dalam memantau siapa yang memiliki utang dan seberapa besar jumlahnya. Harapan narasumber ke depan adalah sistem pencatatan yang mampu meminimalkan tunggakan pembayaran, meskipun tidak secara eksplisit menyebutkan rencana penggunaan sistem digital.

2. Evaluasi Terhadap Sistem Akuntansi dan Pengelolaan Risiko Piutang

Berdasarkan hasil wawancara dengan beberapa narasumber menunjukkan bahwa praktik akuntansi dalam pencatatan dan pelaporan piutang dagang pada transaksi penjualan tempo masih dilakukan secara manual dan sederhana, belum terstruktur sesuai dengan prinsip akuntansi yang formal. Pencatatan piutang dan transaksi tunai dilakukan secara terpisah, namun tidak ada laporan keuangan tertulis yang lengkap, serta pencatatan dilakukan hanya sesuai kebutuhan, bukan secara berkala. Narasumber telah melayani penjualan secara kredit selama lebih dari lima tahun. Rata-rata waktu pelunasan piutang berkisar antara satu hingga dua bulan, dengan batas maksimal piutang ditentukan berdasarkan jenis pelanggan (pedagang atau konsumen rumah tangga).

Kriteria utama dalam pemberian kredit adalah kepercayaan dan kejujuran, tanpa adanya jaminan resmi. Ketika terjadi keterlambatan pembayaran, pendekatan yang digunakan bersifat persuasif, dengan menghubungi pelanggan secara langsung, tanpa menerapkan denda. Dari sisi kontribusi terhadap pengelolaan piutang, pencatatan manual yang dilakukan meskipun terbatas, membantu pedagang dalam memantau utang

pelanggan dan jadwal penagihan, serta dalam pengambilan keputusan usaha secara umum. Namun demikian, karena belum berbasis sistem dan tidak adanya laporan keuangan yang menyeluruh, pengelolaan arus kas dan stabilitas operasional usaha belum optimal.

Keterbatasan ini menyebabkan potensi lengah terhadap jatuh tempo, kesalahan pencatatan harga, dan tidak maksimalnya analisis keuntungan-rugi. Kedua narasumber menyadari pentingnya pencatatan keuangan yang lebih baik dan menyatakan harapan untuk beralih ke sistem pencatatan berbasis komputer di masa depan agar pengelolaan piutang lebih efisien dan risiko tunggakan dapat diminimalkan. Piutang usaha adalah uang yang terutang kepada perusahaan oleh debitur dan merupakan bagian dari aset lancar yang dilaporkan di neraca 1. Piutang ini sering kali berasal dari kredit perdagangan yang diberikan kepada pelanggan¹⁶. Manajemen piutang usaha adalah komponen penting dalam manajemen keuangan perusahaan. Dengan menerapkan strategi yang tepat, seperti evaluasi kredit pelanggan dan penggunaan model manajemen inventaris yang mempertimbangkan kendala modal kerja, perusahaan dapat mengurangi risiko kredit dan meningkatkan stabilitas keuangan mereka¹⁷.

Secara teoretis, piutang usaha (*account receivables*) merupakan klaim keuangan yang dimiliki perusahaan terhadap pelanggan sebagai akibat dari transaksi penjualan barang atau jasa secara kredit. Piutang ini diklasifikasikan sebagai aset lancar dalam laporan posisi keuangan (neraca), karena diharapkan dapat ditagih dan dikonversi menjadi kas dalam periode kurang dari satu tahun.¹⁸ Dalam konteks manajemen keuangan, manajemen piutang usaha memegang peranan penting dalam menjaga likuiditas dan keberlanjutan operasi perusahaan. Piutang yang tidak tertagih tepat waktu dapat menyebabkan kekurangan kas yang berdampak pada keterlambatan pembayaran kewajiban, penurunan kemampuan investasi, bahkan risiko kebangkrutan dalam jangka panjang.¹⁹ Oleh karena itu, perusahaan perlu memiliki sistem pengelolaan piutang yang efektif, yang tidak hanya mencatat jumlah piutang, tetapi juga melakukan pengawasan terhadap jatuh tempo, melakukan penilaian risiko kredit, dan menetapkan kebijakan penagihan yang tepat.

¹⁶ Taras Gnatiuk, Vitalii Shkromyda, and Nadiya Shkromyda, "Trade Credit: Some Issues of Accounting and Analysis of Accounts Receivable," *Journal of Vasyl Stefanyk Precarpathian National University* 11, no. 2 (2024): 79–90, <https://doi.org/10.15330/jpnu.11.2.79-90>.

¹⁷ I. Bendavid, Y. T. Herer, and E. Yücesan, "Inventory Management under Working Capital Constraints," *Journal of Simulation* 11, no. 1 (2017): 62–74, <https://doi.org/10.1057/s41273-016-0030-0>.

¹⁸ Kieso, Donald E., Jerry J. Weygandt, & Terry D. Warfield. *Intermediate Accounting*, 17th ed. New York: Wiley, 2019.

¹⁹ Brigham, Eugene F., & Houston, Joel F. *Fundamentals of Financial Management*, 15th ed. Boston: Cengage Learning, 2017.

Beberapa strategi utama dalam pengelolaan piutang meliputi:²⁰

- a. Evaluasi kelayakan kredit pelanggan sebelum memberikan fasilitas kredit, baik melalui riwayat transaksi sebelumnya, referensi, maupun analisis kelayakan keuangan pelanggan.
- b. Penetapan batas kredit (*credit limit*) yang disesuaikan dengan profil risiko pelanggan dan kapasitas keuangan perusahaan.
- c. Penjadwalan dan pengawasan jatuh tempo piutang, termasuk penggunaan sistem peringatan dini untuk menghindari keterlambatan pembayaran.
- d. Penggunaan sistem pencatatan berbasis digital untuk meningkatkan akurasi, efisiensi, dan aksesibilitas informasi piutang secara *real-time*.
- e. Pengendalian internal terhadap piutang, misalnya dengan pemisahan fungsi penjualan dan penagihan agar tidak terjadi moral hazard.

Dengan menerapkan strategi-strategi tersebut, perusahaan tidak hanya dapat meminimalkan risiko piutang tak tertagih, tetapi juga meningkatkan efektivitas manajemen modal kerja, memperkuat stabilitas keuangan, serta menjaga kepercayaan investor dan kreditur terhadap kinerja keuangan perusahaan.

D. Kesimpulan

Berdasarkan paparan di atas dapat disimpulkan, pertama, praktik akuntansi dalam pencatatan dan pelaporan piutang dagang oleh pedagang grosir menengah di Desa Sembuluh masih dilakukan dengan cara manual dan sederhana. Mereka menggunakan nota dan pencatatan manual tanpa sistem komputer. Pencatatan dilakukan berdasarkan kebutuhan, tidak secara teratur, dan hanya mencakup pemisahan antara transaksi tunai dan kredit. Laporan keuangan formal tidak disusun, sehingga pencatatan belum sesuai dengan standar akuntansi yang sistematis. Kedua, penerapan akuntansi yang sederhana ini memberikan kontribusi yang terbatas dalam pengelolaan piutang dagang, di mana pencatatan masih dapat membantu dalam mengidentifikasi pelanggan yang berutang dan jadwal penagihan. Namun, karena kurangnya sistem yang terintegrasi dan minimnya laporan keuangan, efektivitas pengelolaan piutang dalam menjaga kelancaran arus kas dan stabilitas operasional usaha masih belum mencapai tingkat yang optimal.

Referensi

- Alkhaja, A. A., Almheiri, A. O., Almansoori, O. M., Alabdulla, O. A., & Almarri, S. A. (2022). *Credit control for accounts receivable management: A case study of a pharmaceutical company*. Springer Singapore. DOI: 10.1007/978-981-16-8267-4_5

²⁰ Ross, Stephen A., Westerfield, Randolph W., & Jordan, Bradford D. *Essentials of Corporate Finance*, 9th ed. New York: McGraw-Hill Education, 2016.

- Arikunto, S. (2002). *Prosedur penelitian: Suatu pendekatan praktek* (Edisi revisi V). PT Rineka Cipta.
- Bendavid, I., Herer, Y. T., & Yücesan, E. (2017). Inventory management under working capital constraints. *Journal of Simulation*, 11(1), 62–74. <https://doi.org/10.1057/s41273-016-0030-0>
- Brigham, E. F., & Houston, J. F. (2017). *Fundamentals of financial management* (15th ed.). Cengage Learning.
- Brigham, E. F., & Houston, J. F. (2018). *Manajemen keuangan*. Salemba Empat.
- Dinda, I. L. L., Sari, I., Saputra, R. I. S., Sari, S. W., Yanti, R. D., & Sisdianto, E. (2023). Integrasi akuntansi lingkungan untuk kinerja bisnis dan pertanggungjawaban yang komprehensif. *Jurnal Mutiara Ilmu Akuntansi*, 2(1), 244–254. <https://doi.org/10.55606/jumia.v2i1.2370>
- Gnatiuk, T., Shkromyda, V., & Shkromyda, N. (2024). Trade credit: Some issues of accounting and analysis of accounts receivable. *Journal of Vasyl Stefanyk Precarpathian National University*, 11(2), 79–90. <https://doi.org/10.15330/jpnu.11.2.79-90>
- Huwaidah, H., Huwaidah, S., Alviyanto, F., & Aji, G. (2024). Sejarah akuntansi dan perkembangan akuntansi di era. Vol. 2 No. 6. *JURNAL ILMIAH EKONOMI DAN MANAJEMEN (JIEM)*. DOI:<https://doi.org/10.61722/jiem.v2i6.1550>
- Indri, D. I. L. L., Miharja, K., Diwantari, I., & Salsabila, L. P. (2024). Analisis efektivitas pemeriksaan akuntansi terhadap pengendalian internal akuntansi. *Jurnal Penelitian Ekonomi Manajemen dan Bisnis*, 3(3), 60–74. <https://doi.org/10.55606/jekombis.v3i3.3745>
- Ismailiyya, N., Septiani, S., & Khalid, N. (2025). Akuntansi mudhorobah berdasarkan PSAK 105. *Jurnal Akuntansi, Keuangan, Perpajakan dan Tata Kelola Perusahaan*, 2(3), 882–889. <https://doi.org/10.70248/jakpt.v2i3.1813>
- Kieso, D. E., Weygandt, J. J., & Warfield, T. D. (2019). *Intermediate accounting* (17th ed.). Wiley.
- Mulyadi. (2020). *Akuntansi keuangan menengah*. Salemba Empat.
- Riduan. (2010). *Metode & teknik menyusun proposal penelitian*. Alfabeta.
- Ross, S. A., Westerfield, R. W., & Jordan, B. D. (2016). *Essentials of corporate finance* (9th ed.). McGraw-Hill Education.
- Sutjiati, R. N. (2017). Account receivable and fixed asset management effect to profitability in consumer goods companies listed in Indonesia Stock Exchange 2012–2016. *International Journal of Applied Business and Economic Research*.
- Yanti, S. (2022). *Manajemen piutang pada usaha menengah di Jawa Tengah*. Universitas Negeri Semarang.
- Zen, R. R., & Purbasari, H. (2024). Pengaruh pengetahuan akuntansi, pengendalian internal, dan pengalaman usaha terhadap implementasi sistem informasi akuntansi. *INNOVATIVE: Journal of Social Science Research*, 4(2), 7769–7784.