

Analisis Rasio Piutang Untuk Menilai Piutang Tak Tertagih pada CV PC

Evi Nurwitami¹, Era Trianita Saputra²

^{1,2}Program Studi Akuntansi, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta, Surakarta

¹Email: evinurwitami@gmail.com

²Email: eratrianita18@gmail.com

Received: November 8, 2025

Revised: November 27, 2025

Accepted: November 27, 2025

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis rasio piutang untuk menilai piutang tak tertagih pada CV PC selama periode 2023-2024. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif, dan teknik keabsahan data dalam penelitian ini menggunakan triangulasi data dari berbagai sumber yang mencakup wawancara, dokumentasi, serta berdasarkan laporan keuangan CV PC sebagai metode pengumpulan data. Data digunakan untuk menganalisis piutang tak tertagih serta upaya perusahaan dalam mengelola piutang tersebut. Hasil penelitian menunjukkan bahwa rasio tunggakan piutang meningkat dari 0,07% menjadi 0,11%, sementara rasio penagihan menurun dari 92,90% menjadi 89,39%. Penurunan rasio penagihan ini mengindikasikan perlunya peningkatan efektivitas dalam proses penagihan agar kinerja pengelolaan piutang tetap optimal. Meskipun demikian, risiko piutang tak tertagih masih tergolong rendah. Faktor internal seperti keterlambatan pembayaran dari pihak ketiga serta faktor eksternal seperti kebijakan perpajakan turut mempengaruhi kemampuan pelanggan dalam melunasi piutang. Peran CV PC dalam melakukan pengawasan rutin, koordinasi antar bagian, dan komunikasi dengan pelanggan terbukti penting untuk menjaga stabilitas keuangan dan meminimalkan potensi kerugian akibat piutang macet. Penelitian ini menyarankan perusahaan untuk meningkatkan efektivitas proses penagihan, menetapkan batas piutang yang jelas, serta memantau rasio piutang secara berkala sebagai upaya pencegahan.

Kata Kunci: Rasio Tunggakan; Rasio Penagihan; Piutang Tak Tertagih; Kualitatif

Accounts Receivable Ratio Analysis to Assess Uncollectable Accounts Receivable at CV PC

Abstract

This study aims to analyze the accounts receivable ratio to assess uncollectible receivables at CV PC during the 2023–2024 period. The research employs a qualitative method, and the validity of the data is ensured through data triangulation from various sources, including interviews, documentation, and the company's financial statements as data collection methods. The collected data were used to analyze uncollectible receivables and the company's efforts in managing them. The results of the study indicate that the accounts receivable arrears ratio increased from 0.07% to 0.11%, while the collection ratio declined from 92.90% to 89.39%. This decrease in the collection ratio highlights the need to improve the effectiveness of the collection process to maintain optimal receivables management performance. Nevertheless, the risk of uncollectible receivables remains relatively low. Internal factors, such as delays in payments from third parties, as well as external factors, including tax policies, affect customers' ability to settle their receivables. The role of CV PC in conducting routine monitoring, coordinating among departments, and maintaining communication with customers has proven essential in ensuring financial stability and minimizing potential losses arising from

overdue receivables. This study suggests that the company should enhance the effectiveness of its collection process, establish clear receivable limits, and regularly monitor receivable ratios as preventive measures. impulsive purchases in the digital marketplace.

Keywords: *Arrears Ratio; Collection Ratio; Uncollectible Receivables; Qualitative*

PENDAHULUAN

Menurut berbagai pihak, kondisi ekonomi Indonesia saat ini masih tergolong stabil meskipun tantangan ekonomi global cukup berat. Baik pemerintah, anggota legislatif, maupun para ekonom menilai bahwa aktivitas ekonomi di dalam negeri masih menunjukkan ketahanan yang cukup baik di tengah situasi global yang kurang mendukung. Pemerintah pun berkomitmen untuk terus menjaga stabilitas ekonomi domestik dengan mempertahankan daya beli masyarakat, meski tekanan ekonomi global semakin besar. Isu mengenai daya beli ini mulai mencuat setelah terjadinya deflasi tahunan menjelang bulan Ramadhan dan perayaan Lebaran (Rachman, 2025).

Kondisi tersebut menunjukkan bahwa daya beli masyarakat sedang melemah, sehingga permintaan terhadap barang di dalam negeri menjadi sangat rendah. Minimnya permintaan ini menyebabkan harga-harga barang menurun, bahkan kebutuhan dalam negeri bisa terpenuhi tanpa harus mengandalkan impor. Meski begitu, Menteri Keuangan Sri Mulyani menegaskan bahwa situasi ini bukanlah tanda Indonesia sedang menuju krisis. Menurutnya, kondisi perekonomian saat ini masih tergolong normal karena deflasi yang terjadi disebabkan oleh penurunan harga barang yang diatur pemerintah, bukan akibat turunnya daya beli masyarakat (CNBC Indonesia, 2025).



Gambar 1. Pertumbuhan Ekonomi Kota Surakarta 2024

Sumber : Badan Pusat Statistik (BPS, 2024)

Sementara itu, perekonomian Kota Surakarta pada tahun 2024 menunjukkan kinerja yang cukup baik dengan pertumbuhan sebesar 5,61%. Angka ini sedikit lebih tinggi dibandingkan pertumbuhan tahun 2023 yang mencapai 5,57%. Jika dilihat dari sisi produksi, sektor dengan pertumbuhan paling

pesat adalah Lapangan Usaha Informasi dan Komunikasi, yang mencatat peningkatan hingga 9,87%. Tiga sektor utama yang membentuk struktur ekonomi Kota Surakarta pada periode 2024 adalah konstruksi, perdagangan besar dan eceran, reparasi mobil dan sepeda motor, serta informasi dan komunikasi. Sektor konstruksi menjadi penyumbang terbesar dengan kontribusi 23,75%, diikuti sektor perdagangan sebesar 22,41%, dan sektor informasi dan komunikasi sebesar 19,16%. Ketiga sektor ini menunjukkan bahwa aktivitas pembangunan, perdagangan, dan layanan berbasis teknologi menjadi penopang utama perekonomian kota (Badan Pusat Statistik (BPS), 2025).

Dominasi sektor perdagangan dan layanan berbasis teknologi tersebut membawa dampak langsung bagi perusahaan di bidang distribusi komputer, termasuk CV PC. Dalam kondisi ekonomi yang terus berubah, naik turunnya daya beli masyarakat serta meningkatnya kebutuhan perangkat teknologi membuat transaksi kredit semakin sering terjadi. Situasi ini dapat meningkatkan resiko piutang tak tertagih apabila *customer* terlambat atau tidak mampu melakukan pembayaran, sehingga pengelolaan piutang menjadi hal yang semakin penting bagi CV PC.

Mengutip dari buku “*Resiko Industri Kecil di Payakumbuh*”, Syaiful Anwar & Komarudin (2022), profil perusahaan merupakan gambaran singkat yang menjelaskan karakter, kualitas, serta fokus utama dari sebuah perusahaan. CV PC berdiri tahun 2001 di Semarang dan membuka cabang di Solo pada tahun 2009, Toko ini adalah toko komputer yang menjual atau distributor barang komputer, laptop, aksesoris dan memegang beberapa merk dan juga memegang 1 brand dan ditunjuk sebagai *service center brand* tersebut di solo.

Distributor memiliki peran penting dalam sistem ekonomi karena berfungsi sebagai penghubung antara produsen dan konsumen. Menurut Anief (2000), distributor merupakan pihak yang menyalurkan produk dari produsen ke konsumen, baik melalui pengecer maupun secara langsung. Dalam konteks industri, distributor menjadi komponen strategis yang dapat menentukan keberhasilan perusahaan. Produsen memerlukan distributor untuk menangani penjualan karena melayani pasar secara langsung sering kali sulit dikelola.

Selain menyalurkan produk, distributor juga berperan dalam proses negosiasi untuk menentukan harga dan syarat transaksi lainnya, termasuk pembayaran, jumlah pembelian, dan tanggung jawab pendanaan. Negosiasi tersebut dapat mencakup aspek seperti pengelolaan risiko, strategi promosi, kualitas produk dan layanan, hingga pembiayaan.

Berdasarkan manajemen keuangan perusahaan atau pembiayaan produk, piutang adalah salah satu elemen yang paling krusial. Namun tidak semua piutang dapat ditagih tepat waktu, beberapa kendala sering muncul karena pelanggan mungkin menghadapi masalah keuangan. Menurut Rahmawati (2021), piutang adalah aset berupa hak menagih uang, barang, atau jasa yang timbul dari transaksi ekonomi sebelumnya. Namun, tidak semua piutang dapat tertagih tepat waktu. Menurut Hery (2014), piutang tak tertagih merupakan tagihan yang tidak dapat dilunasi oleh debitur akibat kesulitan keuangan atau kebangkrutan. Kondisi ini dapat memengaruhi stabilitas keuangan perusahaan dan perlu dikelola dengan kebijakan piutang yang tepat.

Berdasarkan sumber data yang diperoleh dari laporan keuangan pada CV PC, terdapat data piutang tak tertagih pada periode 31 Desember 2024:

Tabel 1. Piutang tidak tertagih

No.	Nama Customer	Total
1.	STL CELL	Rp. 3.261.000
2.	BP CELL	Rp. 3.810.000
3.	AG COMP	Rp.11.225.000

Sumber: Data Sekunder, 2024

Data tersebut merupakan tiga customer utama yang piutangnya tidak dapat ditagih karena suatu alasan, dan bagian keuangan telah memberikan wewenang kepada divisi *marketing* yang bersangkutan untuk menangani *customer* tersebut.

Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan sebelumnya, penulis merumuskan masalah, yaitu :

- a. Apakah terdapat penghapusan piutang tak tertagih ?
- b. Apa saja rasio yang digunakan untuk menilai piutang tidak tertagih ?
- c. Faktor-faktor apa saja yang membuat piutang jadi tidak tertagih ?
- d. Bagaimana strategi perusahaan dalam menghadapi piutang tidak tertagih ?

Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dijelaskan sebelumnya, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis rasio piutang dalam menilai piutang tak tertagih pada CV PC.

Manfaat Penelitian

1. Bagi Penulis

Melalui penelitian ini, penulis diharapkan memperoleh tambahan pengetahuan dan wawasan, khususnya dalam penerapan ilmu ekonomi yang telah dipelajari selama perkuliahan. Penelitian ini juga menjadi sarana untuk memahami lebih dalam mengenai pengelolaan kredit bermasalah secara efektif dalam konteks manajemen keuangan perusahaan.

2. Bagi CV PC

Hasil penelitian diharapkan dapat menjadi sumber informasi dan masukan yang berguna bagi perusahaan, terutama terkait faktor-faktor penyebab munculnya kredit bermasalah dan lamanya tagihan belum tertagih. Temuan ini dapat digunakan sebagai dasar dalam memperbaiki sistem serta kebijakan pengendalian kredit perusahaan.

3. Bagi Peneliti Lain

Penelitian ini diharapkan dapat berfungsi sebagai referensi atau bahan acuan bagi mahasiswa dan peneliti selanjutnya yang ingin mengkaji topik serupa di masa mendatang.

KAJIAN TEORI PIUTANG

Fahmi (2016) menyatakan bahwa piutang merupakan bentuk penjualan yang dilakukan secara kredit, yaitu penjualan di mana pembayaran tidak dilakukan secara tunai. Pontoh (2013) mengungkapkan bahwa piutang merupakan suatu proses penagihan untuk sejumlah uang tunai yang akan diterima di masa depan, akibat dari transaksi yang berlangsung saat ini. Hery (2014) piutang timbul sebagai akibat dari penjualan barang atau jasa secara kredit kepada klien.

Klasifikasi piutang menurut Revandani (2019) dilihat dari sumber atau asalnya, piutang dapat diklasifikasikan menjadi beberapa jenis:

- 1) Piutang Dagang merupakan tagihan yang muncul karena adanya penjualan barang atau jasa secara kredit oleh perusahaan kepada pelanggan.
- 2) Piutang Non-Dagang adalah tagihan yang berasal dari transaksi di luar kegiatan utama perusahaan, seperti pinjaman kepada karyawan, tagihan bunga, atau bentuk tagihan lain yang tidak berkaitan langsung dengan penjualan produk maupun jasa.

Menurut Hery (2014) pengklasifikasian piutang pada umumnya adalah sebagai berikut :

1. Piutang Usaha (*Account Receivable*) merupakan hak tagih yang muncul akibat penjualan barang atau jasa secara kredit, dan umumnya dapat ditagihkan dalam jangka waktu yang singkat.
2. Piutang Wesel (*Notes Receivable*) adalah hak tagih perusahaan terhadap pihak yang menerima barang, jasa, atau pinjaman uang berdasarkan perjanjian kredit yang disertai surat janji pembayaran.
3. Piutang Lain-lain digolongkan sebagai aset lancar apabila dapat ditagih dalam waktu kurang dari satu tahun. Namun, jika jangka penagihannya melebihi satu tahun, maka termasuk dalam aset tidak lancar. Contohnya meliputi tagihan kepada karyawan, piutang pajak, piutang bunga, serta piutang dividen.

PRINSIP PEMBERIAN KREDIT/PIUTANG

Menurut Reviandani (2021) Dalam proses penyaluran kredit atau pemberian piutang, perlu dilakukan analisis mendalam dengan berlandaskan pada prinsip 5C sebagai acuan penilaian terhadap perusahaan yang menjadi penerima fasilitas kredit. Setiap unsur dalam konsep 5C tersebut memiliki peran penting dalam menentukan kelayakan debitur, yang meliputi penilaian atas karakter, kapasitas, modal, jaminan, serta kondisi ekonomi perusahaan penerima kredit.

a. **Character (Sifat dan Watak)**

Prinsip ini berfokus pada penilaian latar belakang dan integritas perusahaan yang mengajukan kredit. Penilaian dilakukan dengan mempertimbangkan beberapa aspek, seperti:

- Rekam jejak peminjaman sebelumnya
- Reputasi keuangan serta aktivitas usaha
- Kualitas dan kredibilitas manajemen
- Keabsahan legalitas perusahaan

b. **Capacity (Kemampuan)**

Prinsip ini digunakan untuk menilai sejauh mana perusahaan memiliki kemampuan dalam mengelola kegiatan operasional dan menghasilkan keuntungan, sehingga dapat diketahui potensi perusahaan dalam memenuhi kewajiban pembayaran di masa mendatang.

c. **Capital (Modal)**

Penilaian berdasarkan prinsip ini bertujuan menilai kekuatan finansial dan efisiensi penggunaan modal perusahaan, yang umumnya diukur melalui analisis rasio keuangan untuk menilai stabilitas dan kemampuan pendanaan usaha.

d. **Collateral (Jaminan)**

Prinsip ini menekankan pada jaminan aset yang diberikan oleh debitur sebagai pengaman bagi kreditur apabila terjadi gagal bayar. Jaminan tersebut menjadi faktor penting dalam mengurangi risiko pembiayaan.

e. **Condition (Kondisi)**

Prinsip ini mempertimbangkan situasi ekonomi, sosial, dan politik yang dapat memengaruhi kemampuan debitur dalam melunasi pinjaman. Melalui penilaian ini, lembaga pembiayaan dapat memperkirakan potensi risiko dan menetapkan kebijakan kredit yang lebih bijaksana.

Menurut Reviandani (2021) selain prinsip 5C, secara umum dalam pemberian kredit atau piutang juga digunakan prinsip 7P, yang mencakup beberapa aspek sebagai berikut:

a. **Personality (Kepribadian)**

Prinsip ini memiliki kemiripan dengan *character*, yaitu menilai latar belakang, integritas, dan kepribadian debitur sebagai dasar untuk menilai tingkat kepercayaan. Penilaian dilakukan dengan mempertimbangkan sikap, etika, dan tanggung jawab debitur dalam memenuhi kewajiban finansialnya.

b. *Party (Golongan)*

Prinsip ini digunakan untuk mengelompokkan peminjam berdasarkan kriteria yang telah ditetapkan oleh lembaga pemberi kredit. Klasifikasi ini bertujuan untuk menyesuaikan kebijakan pembiayaan dengan karakteristik dan tingkat risiko masing-masing golongan.

c. *Purpose (Tujuan atau Final Goal)*

Prinsip ini menilai tujuan utama peminjaman yang dilakukan oleh debitur, guna memahami alasan penggunaan dana, apakah untuk investasi, modal kerja, konsumsi, atau tujuan lain yang sesuai dengan kebijakan kreditur.

d. *Prospect (Potensi)*

Prinsip ini berfokus pada penilaian prospek usaha atau pekerjaan debitur, dengan mempertimbangkan potensi keberlanjutan dan profitabilitas kegiatan bisnisnya di masa mendatang, sehingga dapat diketahui kemampuan debitur dalam melakukan pelunasan.

e. *Payment (Pembayaran)*

Prinsip ini berkaitan dengan ketentuan dan kesepakatan waktu pelunasan yang telah disetujui bersama antara debitur dan kreditur. Aspek ini penting untuk memastikan ketepatan waktu pembayaran sesuai perjanjian.

f. *Profitability (Keuntungan)*

Prinsip ini serupa dengan *capacity*, yaitu menilai kemampuan perusahaan menghasilkan laba dari kegiatan operasionalnya. Evaluasi biasanya dilakukan melalui analisis tingkat keuntungan pada periode tertentu untuk menilai efisiensi dan kesehatan keuangan perusahaan.

g. *Protection (Perlindungan)*

Prinsip ini menekankan pentingnya jaminan perlindungan terhadap hak dan kepentingan kreditur, baik dalam bentuk aset, perjanjian hukum, maupun mekanisme pengawasan, guna meminimalkan risiko kerugian akibat ketidakmampuan debitur memenuhi kewajibannya.

Tata Cara Penagihan Piutang Menurut Agustin (2019) terdapat beberapa metode yang dapat diterapkan untuk meningkatkan penagihan piutang yang telah melewati jatuh tempo, antara lain:

1. *Follow-up* melalui telepon dilakukan terhadap *customer* yang belum melunasi tagihan yang jatuh tempo, sebagai upaya untuk mengingatkan kewajiban mereka dalam melakukan pembayaran.
2. Surat peringatan dikirimkan kepada debitur jika pembayaran telah melewati jatuh tempo selama satu bulan atau sesuai periode yang ditetapkan oleh kreditur.
3. Kunjungan langsung ke debitur atau pelanggan dilakukan jika upaya penagihan melalui telepon atau surat peringatan tidak membuahkan hasil. Kreditur akan menindaklanjuti haknya untuk memastikan debitur memenuhi kewajiban melunasi tagihan yang telah jatuh tempo.

PIUTANG TAK TERTAGIH

Pengertian Piutang Tak Tertagih

Menurut Hery (2015) piutang yang tidak tertagih terjadi ketika aset lancar yang diakui dalam neraca tidak dapat direalisasikan sepenuhnya. Nilai piutang yang disajikan seharusnya menggambarkan jumlah yang masih memiliki kemungkinan untuk ditagih setelah dikurangi potensi kerugian akibat kredit macet. Kerugian yang muncul dari ketidakmampuan pelanggan dalam melunasi kewajiban tersebut diakui sebagai beban operasional perusahaan.

Kondisi piutang tak tertagih ini bertentangan dengan konsep dasar piutang, karena menunjukkan bahwa hak tagih perusahaan tidak dapat terpenuhi secara penuh. Sejalan dengan hal tersebut, Kieso (2013) menjelaskan bahwa piutang merepresentasikan bentuk komitmen lisan dari pembeli kepada penjual untuk melakukan pembayaran atas barang atau jasa yang telah diterima, yang umumnya dapat diselesaikan dalam jangka waktu antara 30 hingga 60 hari. menegaskan bahwa piutang dapat diklasifikasikan berdasarkan umur piutang, yakni dengan cara mengelompokkan piutang dagang menurut tanggal jatuh temponya, guna memudahkan perusahaan dalam menilai risiko dan menentukan kebijakan penagihan yang tepat.

Faktor-faktor piutang tagihan yang tidak bisa tertagih.

Menurut Rivai (2013) faktor penyebab adanya piutang tak tertagih ada faktor, yakni: Faktor internal berasal dari pihak kreditur, yaitu perusahaan itu sendiri, yang berpengaruh terhadap efektivitas pengelolaan piutang. Beberapa di antaranya meliputi kurangnya ketelitian pihak kreditur dalam mematuhi ketentuan pemberian piutang yang telah ditetapkan, tidak adanya standar yang jelas terkait tingkat kekayaan atau kapasitas finansial debitur, keterbatasan jumlah staf pada bagian pengelolaan piutang, serta lemahnya pengawasan terhadap pelaksanaan prosedur piutang.

Sementara itu, faktor eksternal berasal dari pihak debitur atau pihak di luar perusahaan, seperti vendor. Faktor-faktor tersebut mencakup melemahnya kondisi perekonomian perusahaan debitur, munculnya permasalahan di lingkungan internal perusahaan debitur yang berdampak pada penurunan kinerja operasional, serta adanya kejadian-kejadian tak terduga yang berada di luar kendali perusahaan debitur.

Analisis Rasio Keuangan yang terkait dengan Piutang

Analisis rasio menurut Djarwanto (2013) adalah: Rasio dalam analisis laporan keuangan adalah angka yang menggambarkan hubungan antara satu unsur dengan unsur lainnya dalam laporan keuangan.

Berikut beberapa rasio keuangan yang terkait dengan piutang:

1. Rasio Perputaran Piutang (*Receivable Turnover – RTO*)

Rasio ini menunjukkan seberapa cepat perusahaan dapat menagih kembali piutang dari penjualan kredit. Perhitungannya dilakukan dengan membandingkan total penjualan kredit terhadap rata-rata saldo piutang dalam satu periode. Jika hasilnya tinggi, berarti penagihan berjalan lancar, sedangkan nilai rendah menunjukkan penagihan kurang efisien.

2. Umur Rata-Rata Piutang (*Average Collection Period – ACP*)

Rasio ini menggambarkan rata-rata waktu yang dibutuhkan untuk mengubah piutang menjadi uang tunai. Jika hasil perhitungan lebih cepat atau sesuai dengan batas waktu kredit yang ditetapkan, maka pengelolaan penagihan dinilai baik. Namun, jika lebih lama, hal itu menandakan adanya keterlambatan pembayaran dari pelanggan.

PENELITIAN TERDAHULU

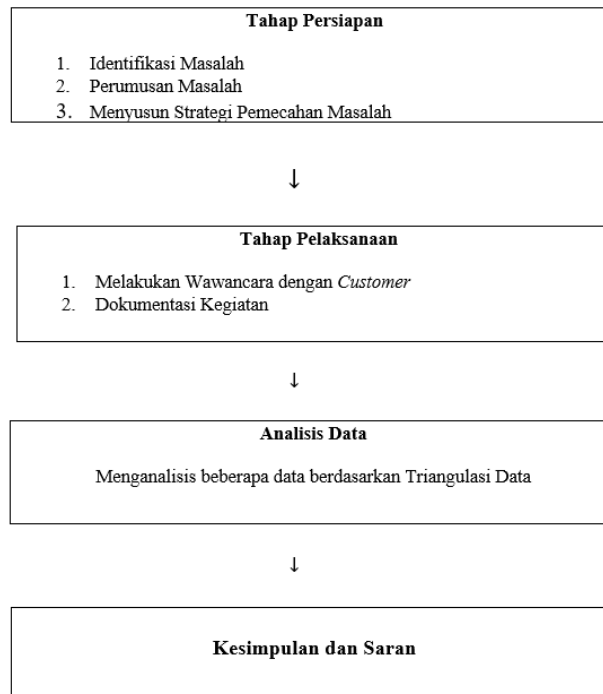
Dalam penelitian ini, peneliti mengacu pada berbagai hasil kajian terdahulu yang memiliki keterkaitan dengan topik yang sedang dikaji. Beberapa temuan dari penelitian sebelumnya dijadikan sebagai landasan konseptual dan bahan perbandingan untuk memperkuat analisis serta memberikan dasar teoritis bagi penelitian yang dilakukan.

Tabel 2. Penelitian terdahulu

No.	Judul Penelitian	Penulis	Teknik Analisis Data	Hasil
1.	Analisis Piutang Tak Tertagih Berdasarkan Usia Piutang di PT Kawasan Industri Gresik	Mustofah & Cahyadi (2022)	Metode penelitian ini menerapkan pendekatan deskriptif kualitatif	Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis piutang tak tertagih berdasarkan umur piutang di PT Kawasan Industri Gresik. Perusahaan melakukan dua jenis penjualan, yaitu tunai dan kredit. Penjualan tunai tidak menimbulkan piutang, sedangkan penjualan kredit menghasilkan piutang yang harus ditagih. Jika piutang tidak tertagih, hal ini akan menimbulkan piutang tak tertagih dan berdampak pada kegiatan operasional perusahaan.
2.	Analisis Faktor-faktor Penyebab Piutang yang Tidak Tertagih Pada SMA IT Imam Syafi'i Nongsa Batam	Harto et al (2023)	Metode penelitian yang disusun penulis adalah kualitatif deskriptif, di mana melalui metode ini penulis mengumpulkan data dari internal maupun eksternal.	Temuan dari penelitian ini menunjukkan bahwa dalam mengelola piutang, lembaga harus menjalin keseriusan dan komitmen agar debitur menyadari risiko yang mungkin muncul jika mereka memiliki utang yang berlebihan. Dan perlu ada juga bagian khusus atau staf yang benar-benar menguasai hal ini agar dalam penagihan kepada penghutang cepat selesai dengan baik
3.	Sistem Pengendalian Internal Piutang Dalam Mengurangi Piutang Tak Tertagih Pada PT PCS	Dewi Reviandani (2024)	Metode yang diterapkan adalah metode kualitatif deskriptif	Hasil penelitian menunjukkan bahwa PT PCS belum menerapkan sistem pengendalian internal piutang yang efektif. Hal ini terlihat dari banyaknya karyawan yang melakukan penagihan tanpa mematuhi syarat dan ketentuan sesuai Standar Operasional Prosedur (SOP) penjualan kredit di perusahaan. Selain itu, perhitungan rasio penagihan piutang menunjukkan bahwa piutang tak tertagih di PT PCS mengalami peningkatan signifikan dari tahun 2018 hingga 2022.

Sumber: Data Sekunder, 2025

KERANGKA



Gambar 2. Kerangka Penelitian

METODE PENELITIAN

Objek Penelitian

Menurut Sugiyono (2019), Objek penelitian diartikan sebagai hal yang menjadi pusat perhatian dalam sebuah studi dengan tujuan memperoleh informasi yang dapat digunakan untuk menarik kesimpulan yang valid. Dalam penelitian ini, objek yang dikaji adalah CV PC, dengan fokus pembahasan diarahkan pada analisis rasio keuangan yang berhubungan dengan kredit bermasalah serta faktor-faktor yang memengaruhi terjadinya kondisi tersebut.

Pendekatan & jenis penelitian

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif, menurut Sugiyono (2019), pendekatan kualitatif didasarkan pada paradigma postpositivisme, yang berfokus pada pemahaman mendalam terhadap suatu fenomena sesuai dengan kondisi alami objek penelitian. Dalam pendekatan ini, peneliti menjadi instrumen utama yang berperan langsung dalam mengumpulkan dan menafsirkan data. Proses pengumpulan informasi dilakukan melalui teknik triangulasi, yaitu penggabungan beberapa metode guna menjamin keabsahan dan ketepatan data. Analisis dilakukan secara induktif, dengan menitikberatkan pada makna yang muncul dari temuan di lapangan, bukan pada pencarian kesimpulan yang bersifat umum.

Dalam konteks penelitian ini, metode kualitatif diterapkan untuk menganalisis rasio piutang dengan tujuan menilai tingkat piutang tak tertagih pada CV PC, sehingga dapat diperoleh pemahaman menyeluruh mengenai faktor-faktor yang memengaruhinya.

Jenis dan Sumber Data

Sumber data adalah subjek dari mana data dapat diperoleh (Arikunto, 2010). Menurut Sugiyono (2019) menyebutkan bahwa terdapat dua jenis sumber data, antara lain:

- a. Data Primer
Menurut Sugiyono (2019), data primer adalah informasi langsung dari subjek penelitian melalui wawancara, observasi, atau kuesioner. Dalam penelitian ini, data diperoleh dari manager, admin keuangan, dan *customer* CV PC untuk mendukung analisis.
- b. Data Sekunder
Berdasarkan Sugiyono (2019), data sekunder adalah informasi tidak langsung yang diperoleh dari literatur, jurnal, buku, laporan keuangan, dan sumber relevan lainnya untuk memperkuat hasil penelitian.

Metode pengumpulan

Dalam penulisan proposal ini, penulis menggunakan beberapa metode untuk mengumpulkan data, yaitu sebagai berikut:

- a. Wawancara
Menurut Sugiyono (2019), wawancara merupakan teknik pengumpulan data yang digunakan untuk mengidentifikasi masalah penelitian dan memperoleh pemahaman mendalam dari responden. Dalam penelitian ini, wawancara dilakukan dengan manager CV PC untuk menggali pandangan terkait kredit bermasalah serta faktor-faktor yang menyebabkan keterlambatan pembayaran oleh pelanggan.
- b. Keabsahan Data
Berdasarkan Sugiyono (2019), uji keabsahan data bertujuan memastikan bahwa informasi yang diperoleh benar-benar mencerminkan kondisi sebenarnya. Penelitian ini menggunakan teknik triangulasi, yaitu membandingkan data dari berbagai sumber dan metode untuk meningkatkan keandalan hasil. Triangulasi yang digunakan meliputi:
 1. Sumber: Membandingkan informasi dari beberapa narasumber,
 2. Teknik: Menggunakan wawancara, observasi, dan dokumentasi,
 3. Waktu: Melakukan pengumpulan data pada waktu berbeda guna menguji konsistensi temuan

Penulis mengumpulkan data dengan menggunakan teknik triangulasi sumber, yang diperoleh dari wawancara dengan *customer*, manager, dan admin keuangan, serta melalui laporan keuangan perusahaan.

Definisi Operasional

Berdasarkan permasalahan yang diangkat dalam penelitian ini, penulis menggunakan triangulasi data yang diperoleh melalui wawancara. Selain itu, terdapat empat rumusan masalah yang akan dibahas, yaitu:

Tabel 3. Definisi Operasional

No.	Rumusan Masalah	Definisi Operasional	Responden	Pertanyaan
1.	Penghapusan piutang tak tertagih	Analisis penghapusan piutang tak tertagih	Adm keuangan	- Apakah terdapat syarat dalam penghapusan piutang tak tertagih ? - Apakah terdapat pengaruh penghapusan piutang tak tertagih terhadap <i>cashflow</i>

				perusahaan ?
2.	Rasio yang digunakan untuk menilai piutang tidak tertagih	Analisis rasio yang berkaitan dengan piutang	Melalui perhitungan rasio yang terkait dengan piutang	- Apa saja rasio yang digunakan untuk menilai piutang tak tertagih ? - Apa manfaat dalam penghitungan rasio tersebut ?
3.	Faktor yang membuat piutang jadi tidak tertagih	Menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi piutang tak tertagih, baik yang berasal dari faktor <i>internal</i> maupun <i>eksternal</i> .	Wawancara terhadap <i>customer</i> yang pembayarannya sulit tertagih	- Faktor apa saja yang menjadi alasan customer dalam menghadapi piutang yang sudah lama tidak terbayarkan ? (internal) - Kendala apa saja yang dihadapi customer dalam menghadapi pembayaran piutang tak tertagih ? (eksternal)
4.	Mempelajari strategi yang diterapkan perusahaan dalam menangani piutang tak tertagih.	Analisis strategi perusahaan dalam menghadapi piutang tak tertagih	Manager & Adm keuangan	- Bagaimana peran perusahaan dalam menghadapi piutang tak tertagih ? - Apa saja yang perlu diperhatikan perusahaan dalam meminimalisir piutang tak tertagih ?

Sumber: Data Sekunder, 2025

Berdasarkan topik yang diteliti di CV PC, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis rasio piutang dalam rangka menilai piutang tak tertagih serta mengidentifikasi faktor-faktor yang memengaruhi terjadinya piutang tak tertagih. Oleh karena itu, peneliti hanya menggunakan rumus rasio tunggakan dan rasio penagihan sebagaimana yang dilampirkan, sebab kedua rasio itu relevan dengan topik yang dibahas oleh peneliti.

Tabel 4. Rumus Rasio Tunggakan dan Rasio Penagihan

No.	Rumus	Keterangan
1.	Rasio Tunggakan $\frac{\text{Saldo Piutang Tertunggak Akhir Periode}}{\text{Total Piutang Pada Periode yg Sama}} \times 100\%$	Rasio ini digunakan untuk mendapatkan informasi mengenai total piutang yang telah jatuh tempo dari seluruh penjualan kredit yang tidak dapat ditagih. Jika rasio tunggakan rendah, rasio ini berfungsi untuk mengevaluasi seberapa besar piutang tak tertagih dibandingkan dengan total kredit yang diberikan dalam satu tahun atau periode tertentu.

2. Rasio Penagihan

$$\frac{\text{Jumlah Piutang yang Tertagih}}{\text{Total Piutang}} \times 100\%$$

Rasio ini dipakai untuk menilai efektivitas kegiatan penagihan serta mengetahui besarnya piutang yang tidak tertagih dibandingkan dengan total piutang perusahaan.

Sumber: Data Sekunder, 2025

HASIL DAN PEMBAHASAN

HASIL PENELITIAN

Berdasarkan topik yang telah dibahas diatas, berikut adalah hasil data yang dianalisis dan dihitung oleh peneliti dalam 2 tahun terakhir, yaitu 2023 dan 2024:

1. Rasio Tunggakan

Menurut data laporan piutang yang didapatkan penulis dari CV PC selama periode Desember tahun 2023 dan 2024 yang ditunjukkan pada Tabel 1, didapatkan data piutang tunggakan.

Tabel 5. Perhitungan Rasio Tunggakan

No	Tahun	Piutang Tertunggak	Total Piutang	Rasio Tunggakan
1	2023	73.778.200	1.039.364.450	0.07
2	2024	167.045.150	1.574.298.438	0.11
Rata-rata				0.09

Sumber: Data Sekunder Diolah, 2025

Pada data perhitungan rasio tunggakan terdapat data mengenai perhitungan rasio tunggakan untuk periode 2023 dan 2024, pada kolom piutang tertunggak menunjukkan jumlah piutang yang belum dibayar/tertunggak, sedangkan kolom total piutang menunjukkan jumlah keseluruhan piutang CV PC. Rumus perhitungannya adalah sebagai berikut:

- Tahun 2023, Rasio Tertunggak : $\frac{73.778.200}{1.039.364.450} \times 100\% = 0,07\%$

- Tahun 2024, Rasio Tertunggak : $\frac{167.045.150}{1.574.298.438} \times 100\% = 0,11\%$

2. Rasio Penagihan

Menurut data laporan piutang yang didapatkan penulis dari CV PC selama periode Desember tahun 2023 dan 2024 yang ditunjukkan pada Tabel 1, didapatkan data penagihan piutang.

Tabel 6. Perhitungan Rasio Penagihan

No	Tahun	Piutang yang Tertagih	Total Piutang	Rasio Penagihan
1	2023	965.586.250	1.039.364.450	92.90%
2	2024	1.407.253.288	1.574.298.438	89.39%
Rata-rata				91.15%

Sumber: Data Sekunder Diolah, 2025

Pada data perhitungan rasio penagihan terdapat data mengenai perhitungan rasio penagihan untuk periode 2023 dan 2024, pada kolom piutang yang tertagih menunjukkan jumlah piutang yang berhasil ditagih dari total piutang yang dimiliki, sedangkan kolom total piutang menunjukkan jumlah seluruh piutang yang dimiliki oleh CV PC. Rumus perhitungannya adalah sebagai berikut:

- Tahun 2023, Rasio Penagihan : $\frac{965.586.250}{1.039.364.450} \times 100\% = 92,90\%$
- Tahun 2024, Rasio Penagihan : $\frac{1.407.253.288}{1.574.298.438} \times 100\% = 89,39\%$

3. Hasil wawancara

Penulis melakukan wawancara terhadap Bu Utami (37) selaku admin keuangan CV PC, yang menyatakan bahwa, “Disini terdapat penghapusan piutang tak tertagih, syaratnya jika toko yang memiliki piutang mengalami kebangkrutan dan tidak mampu membayar tagihan, maka piutang yang telah melewati jatuh tempo lebih dari 3 tahun akan dihapus, dan dianggap sebagai biaya dalam proses penyelesaian piutang tersebut, jika dikemudian hari toko tersebut melakukan pembayaran, maka piutang yang dibayarkan akan dicatat sebagai pendapatan lain-lain.” Selain itu, Bu Utami menambahkan, “dikarenakan beberapa toko memiliki piutang yang tidak tertagih dan perusahaan melakukan penghapusan piutang, hal ini dapat menyebabkan peningkatan biaya perusahaan. Akibatnya, perusahaan mungkin akan mencari sumber dana dari cabang lain jika diperlukan.” Meski demikian, berdasarkan informasi dari admin keuangan, kondisi keuangan perusahaan saat ini masih tergolong stabil sehingga belum diperlukan tambahan sumber dana (Utomo & Saputra, 2025).

Untuk mengevaluasi piutang yang belum terbayar dan bagaimana efektif pengelolaannya, Perusahaan biasanya menggunakan beberapa rasio keuangan penting, seperti rasio perputaran piutang (*Receivable Turn Over – RTO*), umur rata-rata piutang (*Average Collection Period – ACP*), rasio tunggakan, dan rasio penagihan. Meskipun ada empat rasio yang digunakan, namun penulis hanya fokus pada dua rasio yang paling terkait dengan topik yang dibahas. Secara umum, manfaat utama dari menghitung rasio-rasio ini adalah untuk mendeteksi resiko piutang yang belum terbayar lebih awal, mengukur sejauh mana departemen kredit dan penagihan bekerja dengan efektif, serta memastikan perusahaan bisa membuat keputusan yang tepat, seperti menyesuaikan kebijakan kredit atau mengalokasikan sumber daya, untuk mengatasi masalah piutang macet yang bisa merugikan perusahaan.

Keterlambatan pembayaran piutang seringkali berakar pada dua kendala utama yang dialami *customer*. Dari sisi internal, masalah paling sering adalah tertahannya dana yang belum dibayarkan oleh pihak ketiga, saat ditagih BG Comp mengeluh: "Maaf, baru ada uang satu juta mbak, ini baru tak carikan karena dana dari *project A* belum cair, aku juga pusing cari dana talangan". Sementara itu, kendala eksternal datang dari tekanan kebijakan pajak yang baru. Akibatnya, likuiditas pelanggan tersedot untuk memenuhi kewajiban pajak yang mendesak, seperti LS Cell yang sedang ditagih dan menjawab: "Belum bisa bantu mbak, soalnya setiap tanggal 15 aku ada pembayaran pajak, jadi aku memprioritaskan bayar pajak dulu, kalau sudah ada dana lagi nanti tak bayarkan ke kamu mbak". Kedua masalah ini menjadi alasan kuat mengapa piutang menjadi lama tidak terbayarkan.

Peran perusahaan dalam menangani piutang tak tertagih dimulai dari proses seleksi dan pengawasan, seperti yang dijelaskan oleh bu utami: “Saya wajib menganalisis setiap *customer* baru sebelum memberikan piutang, karena saya tidak mau ambil resiko gagal bayar yang terlalu tinggi”. Setelah piutang disetujui, pengawasan ketat dan teratur menjadi kunci, termasuk penetapan tenggat waktu yang sesuai untuk menjaga *cash flow* perusahaan tetap stabil. Selanjutnya, untuk meminimalisir masalah di masa depan, perusahaan tidak hanya mengandalkan sistem internal, tetapi juga komunikasi dan kolaborasi yang mana manager CV PC mengatakan: "Tim Keuangan, Penjualan, dan Pengiriman harus kompak menagih hutang, agar customer tidak menghilang, saya selalu berusaha melakukan komunikasi yang baik agar mereka sadar betul akan kewajibannya".

PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil perhitungan rasio piutang di CV PC untuk periode Desember 2023 dan 2024, yang ditampilkan pada Tabel 5, terlihat bahwa rasio tunggakan (piutang tak tertagih) pada tahun 2023 sebesar 0,07%, sedangkan pada tahun 2024 meningkat menjadi 0,11%. Hasil perhitungan ini menunjukkan adanya kenaikan persentase rasio tunggakan setiap tahunnya. Peningkatan rasio tersebut disebabkan oleh bertambahnya jumlah piutang tak tertagih di CV PC, salah satu penyebabnya adalah adanya penyelewengan dana oleh pihak internal toko yang membuat toko mengalami kebangkrutan atau pailit. Hal ini sejalan dengan jawaban responden saat penulis melakukan wawancara. Meskipun rasio tunggakan meningkat, rata-rata rasio tunggakan selama periode 2023 hingga 2024 adalah 0,09%. Nilai ini masih tergolong cukup efektif karena rasio tunggakan di CV PC belum melebihi batas 3%, sehingga resiko terhadap piutang tak tertagih masih tergolong kecil.

Selain itu, peneliti juga menghitung rasio penagihan yang disajikan pada Tabel 6, terlihat bahwa rasio penagihan pada tahun 2023 sangat tinggi, yakni mencapai 92,90%. Namun, pada tahun 2024, rasio ini menurun menjadi 89,39%. Dari hasil perhitungan tersebut, dapat dilihat bahwa persentase rasio penagihan mengalami penurunan dari tahun ke tahun. Penurunan ini menunjukkan bahwa aktivitas penagihan yang dilakukan CV PC masih kurang optimal. Hal ini disebabkan oleh pihak internal yang kurang maksimal dalam melakukan penagihan, salah satunya karena staf internal CV PC kurang tegas dalam menetapkan batas (limit) piutang terhadap pelanggan yang pembayaran mereka sulit ditagih, sehingga berpotensi menimbulkan piutang tak tertagih. Jika dilihat dari rata-rata rasio penagihan selama periode 2023 hingga 2024, yaitu sebesar 91,15%, maka aktivitas penagihan CV PC masih dianggap kurang efektif karena nilai rasio penagihan yang diperoleh masih berada di bawah standar 97%.

Sebagai penulis, saya memahami bahwa penghapusan piutang tak tertagih memiliki syarat tertentu, seperti debitur dinyatakan bangkrut, upaya penagihan gagal, dan piutang telah melewati jatuh tempo cukup lama. Hal ini selaras dengan penelitian sebelumnya yang berjudul “Analisis Pengakuan Pendapatan dan Pengakuan Piutang (Studi pada PT. KJPP Taufik Baskoro & Rekan)” (Fahmi & Najib, 2024). Menurut analisis saya, penghapusan piutang tidak berpengaruh langsung terhadap arus kas karena piutang merupakan aset nonkas, namun dapat memengaruhi laba dan kondisi keuangan perusahaan. Dalam kasus CV PC, meskipun ada piutang tak tertagih, keuangan perusahaan masih stabil sehingga tidak memerlukan tambahan dana dari cabang lain.

Beberapa rasio yang berkaitan dengan piutang, seperti rasio perputaran piutang (*Receivable Turn Over – RTO*), umur rata-rata piutang (*Average Collection Period – ACP*), rasio tunggakan, dan rasio penagihan, saya memilih menggunakan dua rasio yang paling relevan, yaitu rasio tunggakan dan rasio penagihan, karena keduanya lebih sesuai dengan fokus pembahasan yang saya angkat. Melalui perhitungan rasio tersebut, saya menyadari betapa pentingnya analisis piutang dalam membantu perusahaan menilai efektivitas pengelolaan piutang dan mendeteksi potensi piutang tak tertagih sejak dini. Selain itu, menurut pandangan saya, hasil perhitungan rasio ini juga dapat menjadi dasar yang kuat bagi perusahaan untuk mengambil keputusan keuangan yang lebih bijak, terutama dalam menjaga kelancaran arus kas dan meminimalkan resiko kerugian akibat piutang macet.

Saya memahami bahwa terdapat berbagai faktor yang menyebabkan *customer* mengalami kesulitan dalam melunasi piutang yang sudah lama tertunda. Dari sisi internal, beberapa *customer* menghadapi kendala karena pihak ketiga belum menyelesaikan pekerjaan dan belum memenuhi janji pembayaran, sehingga dana yang seharusnya mereka terima tertahan dan berdampak pada keterlambatan pelunasan piutang. Sementara itu, dari sisi eksternal, saya menemukan bahwa adanya kebijakan dan aturan pajak yang diterapkan pemerintah juga menjadi salah satu penyebab utama. Banyak *customer*, terutama toko-toko kecil, harus membagi kemampuan keuangannya antara membayar pajak dan memenuhi kewajiban piutang, yang pada akhirnya menimbulkan tekanan finansial. Dari hasil pengamatan saya, faktor-faktor tersebut menunjukkan bahwa permasalahan piutang tak tertagih tidak hanya disebabkan oleh ketidakmauan *customer* untuk membayar, tetapi juga karena adanya keterbatasan dana dan pengaruh kebijakan ekonomi yang sulit mereka kendalikan.

Sedangkan peran CV PC dalam menghadapi piutang tak tertagih sangat penting untuk menjaga stabilitas keuangan dan kelancaran operasional. Berdasarkan hasil pengamatan saya, bagian keuangan memiliki tanggung jawab besar untuk menganalisis setiap *customer* yang mengajukan piutang agar resiko keterlambatan atau gagal bayar dapat diminimalkan. Selain itu, pengawasan terhadap piutang juga harus dilakukan secara rutin supaya pembayaran dapat diterima tepat waktu sesuai kesepakatan. Saya juga menilai bahwa kerja sama antara bagian keuangan, penjualan, dan pengiriman sangat dibutuhkan dalam proses penagihan agar *customer* tidak menghindar dari kewajibannya. Dalam upaya meminimalisir piutang tak tertagih, perusahaan perlu memperhatikan pengawasan piutang yang ketat dan teratur, memberikan tenggat waktu pembayaran yang jelas sesuai kebijakan perusahaan, serta membangun komunikasi yang baik dengan *customer* agar mereka lebih memahami dan menyadari tanggung jawab dalam pelunasan piutang. Menurut saya, kombinasi langkah-langkah tersebut dapat membantu perusahaan menjaga arus kas tetap stabil dan mengurangi resiko kerugian akibat piutang macet.

SIMPULAN

Dari hasil dapat disimpulkan bahwa meskipun rasio tunggakan menunjukkan peningkatan dari 0,07% menjadi 0,11%, angka tersebut masih tergolong rendah dan menandakan risiko piutang tak tertagih relatif kecil. Penurunan rasio penagihan dari 92,90% menjadi 89,39% menunjukkan perlunya peningkatan efektivitas proses penagihan, terutama dalam pengambilan keputusan limit piutang dan koordinasi antar bagian. Faktor internal maupun eksternal, seperti keterlambatan pembayaran pihak ketiga dan kebijakan pajak, turut mempengaruhi kesulitan *customer* dalam melunasi piutang. Peran CV PC sangat penting dalam mengelola piutang melalui analisis resiko, pengawasan rutin, kerja sama antar bagian, dan komunikasi yang baik dengan *customer*. Secara keseluruhan, meskipun ada peningkatan rasio tunggakan dan penurunan rasio penagihan, langkah-langkah pengelolaan piutang yang diterapkan perusahaan masih mampu menjaga stabilitas keuangan dan meminimalkan risiko kerugian akibat piutang tak tertagih.

Penulis menyarankan bahwa CV PC sebaiknya meningkatkan efektivitas proses penagihan dengan menetapkan kebijakan limit piutang yang lebih tegas, memperkuat koordinasi antar bagian terkait, serta menjaga komunikasi yang konsisten dengan *customer*. Selain itu, bagian keuangan dapat terus memantau rasio piutang secara berkala untuk mendeteksi potensi piutang tak tertagih sejak dini dan mengambil upaya pencegahan dalam menghadapi masalah piutang tak tertagih.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustin. (2019). *Analisis Pengendalian Piutang Terhadap Penagihan Piutang Arus Kas PT. Cowell Development Tbk.* dari: <https://www.neliti.com/id/publications/301323/analisis-pengendalian-piutang-terhadap-penagihan-piutang-arus-kas-pt-cowell-deve#cite>
- Badan Pusat Statistik (BPS). (2025). Pertumbuhan Ekonomi Kota Surakarta Tahun 2024. Surakarta.Bps.Go.Id. <https://surakartakota.bps.go.id/id/pressrelease/2025/03/04/336/pertumbuhan-ekonomi-kota-surakarta-tahun-2024.html>
- CNBC Indonesia. (2025). Sri Mulyani Mendadak Ungkap Situasi RI, Krisis Beneran? Cnbcindonesia.Com. <https://www.cnbcindonesia.com/news/20250322150333-4-620864/sri-mulyani-mendadak-ungkap-situasi-ri-krisis-beneran>
- Dewi, D. S., & Reviandani, W. (2024). Sistem Pengendalian Internal Piutang Dalam Meminimalkan

- Piutang Tak Tertagih Pada Pt Pcs. *Entrepreneur: Jurnal Bisnis Manajemen Dan Kewirausahaan*, 5(1), 1–15. <https://doi.org/10.31949/entrepreneur.v5i1.7500>
- Fahmi, D., & Najib, A. (2024). Analisis Pengakuan Pendapatan dan Pengakuan Piutang (Studi pada PT. KJPP Taufik Baskoro & Rekan). *EKOMA : Jurnal Ekonomi*, 3(5), 2102–2111.
- Harto, S., Lubis, L. E., & Triwinasis, C. S. (2023). Analisis Faktor-Faktor Penyebab Piutang Tak Tertagih Pada Sma It Imam Syafi’I Nongsa Batam. *Journal of Management and Accounting (JMA)*, 2(2), 40–47. <http://ejournal.stienagoyaindonesia.ac.id/ojs/index.php/jma>
- Mustofah, N. T., & Cahyadi, N. (2022). Analisis Piutang Tak Tertagih Berdasarkan Umur Piutang Pada Pt Kawasan Industri Gresik. *Kinerja*, 5(02), 62–74. <https://doi.org/10.34005/kinerja.v5i02.2281>
- Utomo, K. G., & Saputra, E. T. (2025). Analisis Dampak Kehadiran Minimarket Tiga Amanah Terhadap Omset Toko Kelontong di Sekitar Jalan Rajawali Gonilan. *Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi, Bisnis Digital, Ekonomi Kreatif, Entrepreneur (JEBDEKER)*, 5(2), 306–315. <https://doi.org/10.56456/jebdeker.v5i2.829>
- Anief, M. (2000). Ilmu Meracik Obat Teori Dan Praktek. Yogyakarta: Penerbit Gajah Mada University.
- Anwar, S. (2022). Resiko Industri Kecil Di Payakumbuh. Penerbit : CV. Green Publisher Indonesia.
- Arikunto. (2010). Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik. Jakarta: Penerbit Rineka Cipta.
- Djarwanto. (2013). Statistik Sosial Ekonomi Bagian Pertama. Yogyakarta: Penerbit BPFE.
- Fahmi. (2016). Pengantar Manajemen Keuangan Teori dan Soal Jawab. Bandung: Penerbit Alfabet.
- Hery. (2014). Akuntansi Dasar 1 dan 2. Jakarta: Penerbit PT Gramedia Widiasarana Indonesia.
- Hery. (2015). Pengantar Akuntansi Comprehensive Edition. Jakarta: Penerbit PT Grasindo.
- Kieso, D. J. (2013). Akuntansi Intermediate. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Pontoh, W. (2013). Akuntansi Konsep dan Aplikasi. Jakarta: Penerbit Halaman Moeka.
- Rachman, A. (2025, Maret 24). *banyak-yang-was-was-begini-kondisi-terkini-ekonomi-indonesia*. Retrieved from CNBC Indonesia: <https://www.cnbcindonesia.com/news/20250324074954-4-621049/banyak-yang-was-was-begini-kondisi-terkini-ekonomi-indonesia>
- Rahmawati, K. (2021). Teori Akuntansi Keuangan. Jakarta: Penerbit UPPS STIM YKPN.
- Reviandani. (2019). Pengantar Akuntansi Pendekatan Teoritis Praktis Dilengkapi Dengan Soal-Soal. Sidoarjo: Penerbit Indomedia Pustaka.
- Reviandani. (2021). Analisis Laporan Keuangan. Sidoarjo: Penerbit Indomedia Pustaka.
- Rivai, V. d. (2013). Manajemen Perbankan dari Teori ke Teori ke Praktik. Jakarta: Penerbit Raja Grafindo Persada.
- Sugiyono. (2019). METODE PENELITIAN KUANTITATIF, KUALITATIF DAN R & D. Bandung: Penerbit Alfabeta.

SURAKARTA, B. (2024, Maret 4). *pertumbuhan-ekonomi-kota-surakarta-tahun-2024*. Retrieved from [https://surakartakota.bps.go.id:
https://surakartakota.bps.go.id/id/pressrelease/2025/03/04/336/pertumbuhan-ekonomi-kota-surakarta-tahun-2024.html](https://surakartakota.bps.go.id/id/pressrelease/2025/03/04/336/pertumbuhan-ekonomi-kota-surakarta-tahun-2024.html)