

PENGELOLAAN PIUTANG USAHA DALAM PENYUSUNAN ANGGARAN DI PT HANKOOK TIRE INDONESIA

M. Irwan Nulhakim¹, Arianto², Andri Setiawani³, Daspar SE.,MM⁴

^{1,2,3,4} Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pelita Bangsa, Bekasi, Jawa Barat, Indonesia

E-mail: irgaruda99@gmail.com, arykemuning158@gmail.com, andrisetiawan10203@gmail.com, daspar@pelitabangsa.ac.id

ABSTRACT

This study aims to analyze the management of trade receivables in the preparation of the receivables budget at PT Hankook Tire Indonesia for the year 2024. The research employs a descriptive quantitative method, using the trend analysis with the moment method and an aging schedule approach to evaluate the pattern of receivables collection. The data is derived from the company's internal financial reports, including sales and receivables collection from January to December 2023. The results show that the average collection period is 90 days, with a bad debt rate of 0.78%. Based on this analysis, a receivables budget for 2024 was prepared, projecting cash flow based on sales estimates and customer payment behavior. These findings are expected to enhance the effectiveness of cash management and receivables control within the company.

Keywords: Trade receivables, Receivables budget, Bad debt, Aging schedule, Cash management.

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengelolaan piutang usaha dalam penyusunan anggaran piutang di PT Hankook Tire Indonesia tahun 2024. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kuantitatif, dengan teknik analisis trend metode momen dan pendekatan jadwal aging untuk mengevaluasi pola penerimaan piutang. Data berasal dari laporan keuangan internal perusahaan, mencakup penjualan dan penerimaan piutang dari Januari hingga Desember 2023. Hasil penelitian menunjukkan rata-rata waktu penerimaan piutang adalah 90 hari, dengan tingkat piutang buruk sebesar 0,78%. Berdasarkan analisis tersebut, di susunlah anggaran piutang untuk 2024 yang memproyeksikan arus kas berdasarkan estimasi penjualan dan kebiasaan pembayaran pelanggan. Temuan ini diharapkan meningkatkan efektivitas pengelolaan kas dan pengendalian piutang perusahaan.

Kata Kunci: Piutang usaha, Anggaran piutang, Bad debt, Aging schedule, Manajemen kas.

Article history

Received: Juli 2025

Reviewed: Juli 2025

Published: Juli 2025

Plagiarism checker no 80

Doi : prefix doi :
[10.8734/musytari.v1i2.365](https://doi.org/10.8734/musytari.v1i2.365)

Copyright : author

Publish by : musytari



This work is licensed under a [creative commons attribution-noncommercial 4.0 international license](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

PENDAHULUAN

Dalam kegiatan operasional perusahaan manufaktur, pengelolaan piutang usaha menjadi elemen krusial dalam menjaga stabilitas keuangan dan kelangsungan kegiatan bisnis. Perusahaan seperti PT Hankook Tire Indonesia yang menerapkan sistem penjualan kredit, harus dapat memastikan bahwa penerimaan dari pelanggan dilakukan tepat waktu agar tidak mengganggu arus kas

perusahaan. Ketidakefisienan dalam pengelolaan piutang dapat menyebabkan meningkatnya risiko piutang tak tertagih, yang pada akhirnya akan berdampak negatif terhadap likuiditas dan profitabilitas perusahaan. Penjualan kredit memang menjadi strategi yang umum digunakan untuk meningkatkan volume penjualan dan memperluas jangkauan pasar. Namun, hal ini harus diimbangi dengan pengelolaan piutang yang efektif agar potensi risiko dapat dikendalikan. Dalam hal ini, perusahaan perlu menyusun anggaran piutang yang mengacu pada data historis penjualan dan pola pembayaran pelanggan, guna merancang proyeksi arus kas yang realistis.

Anggaran piutang bukan hanya berfungsi sebagai alat prediksi, tetapi juga sebagai dasar perencanaan strategis dalam manajemen kas. Melalui anggaran yang akurat, perusahaan dapat menentukan kebutuhan dana jangka pendek, merencanakan investasi, serta menetapkan strategi penagihan yang sesuai. Dengan demikian, anggaran piutang menjadi bagian integral dari sistem pengendalian manajemen. Pengelolaan piutang yang tidak optimal dapat meningkatkan jumlah piutang tak tertagih atau *bad debt*, yang pada akhirnya menurunkan profitabilitas perusahaan. Oleh karena itu, evaluasi terhadap kinerja piutang dan pembaharuan metode peramalan menjadi penting untuk mendukung pengambilan keputusan manajerial yang lebih tepat. Penelitian ini difokuskan untuk mengevaluasi strategi pengelolaan piutang usaha di PT Hankook Tire Indonesia serta menyusun anggaran piutang untuk tahun 2024. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi praktis dalam meningkatkan efektivitas pengelolaan piutang dan membantu perumusan strategi keuangan perusahaan.

TINJAUAN PUSTAKA

- **Pengelolaan Piutang Usaha**

Menurut Baridwan (2004), piutang usaha adalah hak perusahaan untuk menerima pembayaran dari pelanggan atas transaksi penjualan secara kredit. Piutang mencerminkan klaim atas kas yang belum diterima dan merupakan bagian dari aset lancar. Pengelolaan piutang yang baik akan membantu perusahaan mempertahankan likuiditas, mengurangi risiko piutang macet, dan meningkatkan efisiensi arus kas.

- **Anggaran Piutang**

Menurut Rahayu & Rachman (2013), anggaran piutang adalah perencanaan jumlah piutang yang diharapkan timbul dari penjualan kredit dalam periode tertentu. Anggaran ini harus didasarkan pada proyeksi penjualan dan data historis penerimaan piutang. Perusahaan yang menyusun anggaran piutang secara tepat dapat lebih mudah mengatur kebutuhan dana dan mengurangi kemungkinan terjadinya bad debt.

- **Analisis Tren dan Metode Momen**

Metode momen (moment method) dalam analisis tren digunakan untuk meramalkan nilai di masa depan berdasarkan kecenderungan data historis. Metode ini mengasumsikan bahwa pola masa lalu akan berlanjut ke masa mendatang sehingga cocok digunakan dalam penyusunan proyeksi penjualan.

- **Aging Schedule**

Menurut Kieso et al. (2008), aging schedule adalah teknik evaluasi piutang yang dikelompokkan berdasarkan umur piutang sejak tanggal jatuh tempo. Jadwal ini membantu manajemen dalam mengevaluasi kebiasaan pembayaran pelanggan dan mengidentifikasi potensi piutang bermasalah.

- **Manajemen Kas dan Bad Debt**

Horngren et al. (2005) menyebutkan bahwa manajemen kas berkaitan erat dengan pengelolaan piutang. Bad debt atau piutang tak tertagih merupakan risiko inheren dari penjualan kredit. Oleh karena itu, pengendalian internal dan kebijakan penagihan yang ketat sangat diperlukan untuk menjaga arus kas tetap stabil.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif deskriptif dengan tujuan menganalisis data historis penjualan dan penerimaan piutang perusahaan untuk menyusun anggaran piutang tahun 2024. Jenis data yang digunakan adalah data sekunder yang diperoleh dari dokumen internal PT Hankook Tire Indonesia berupa laporan penjualan dan laporan penerimaan kas periode Januari hingga Desember 2023. Teknik analisis yang digunakan terdiri dari dua metode utama:

1. **Metode Tren Momen:** Digunakan untuk meramalkan penjualan tahun 2024 berdasarkan tren penjualan 2023. Metode ini memanfaatkan nilai momen untuk mengidentifikasi arah dan besar perubahan dalam data historis.
2. **Jadwal Aging (Aging Schedule):** Digunakan untuk mengevaluasi kebiasaan pembayaran pelanggan berdasarkan umur piutang. Piutang dikelompokkan ke dalam interval umur tertentu untuk menilai risiko keterlambatan pembayaran dan mengidentifikasi besaran bad debt.

Anggaran piutang disusun berdasarkan proyeksi penjualan dikurangi estimasi piutang tak tertagih, dengan distribusi penerimaan kas mengikuti pola jadwal aging.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Bagian ini menyajikan temuan utama dari analisis data penjualan dan piutang PT Hankook Tire Indonesia. Analisis dilakukan dalam lima subbagian: data penjualan 2023, proyeksi penjualan 2024 menggunakan metode tren momen, analisis jadwal umur piutang (aging schedule), penyusunan anggaran piutang 2024, serta visualisasi pola aging dalam bentuk grafik garis. Setiap bagian dibahas

secara analitis dan mendalam untuk mendukung interpretasi manajerial dan pengambilan keputusan berbasis data.

1. Data Penjualan Tahun 2023

Data penjualan tahun 2023 merupakan titik awal penting dalam analisis perencanaan keuangan dan penentuan proyeksi penjualan tahun berikutnya. Total penjualan sebesar Rp 12.000.000.000 selama periode Januari hingga Desember mencerminkan performa perusahaan dalam menjual produk-produknya secara kredit. Penjualan tersebut berasal dari berbagai segmen pasar, dan distribusinya tidak merata tiap bulan.

Analisis awal terhadap data bulanan menunjukkan fluktuasi penjualan yang kemungkinan dipengaruhi oleh faktor musiman, kapasitas produksi, permintaan pasar, dan strategi promosi. Penjualan di awal tahun cenderung lebih rendah dibandingkan akhir tahun, yang menunjukkan adanya tren pertumbuhan. Kondisi makro-ekonomi selama tahun tersebut juga berperan dalam mempengaruhi daya beli pelanggan. Kebijakan fiskal dan moneter, nilai tukar, dan inflasi merupakan beberapa faktor eksternal yang turut berdampak pada kinerja penjualan. Hal ini perlu menjadi perhatian dalam menyusun strategi bisnis tahun berikutnya.

Selain itu, terdapat korelasi antara jadwal produksi dan volume pengiriman yang perlu dianalisis lebih lanjut untuk menentukan efisiensi distribusi. Jika terdapat backlog produksi atau keterlambatan pengiriman, maka akan berpengaruh pada piutang dan penerimaan kas. Distribusi geografis pelanggan juga menjadi faktor yang patut diperhitungkan. Piutang dari pelanggan luar Jawa, misalnya, mungkin memiliki waktu tempuh pembayaran yang lebih panjang, memengaruhi jadwal aging piutang.

Aspek kredit juga penting: apakah penjualan ini sebagian besar diberikan kepada pelanggan dengan risiko tinggi, ataukah perusahaan memiliki sistem seleksi kredit yang ketat. Jika tidak, maka meskipun angka penjualan tinggi, risiko bad debt pun meningkat. Dengan memahami struktur dan sifat dari penjualan 2023, manajemen dapat menyusun proyeksi yang lebih akurat dan strategi pengumpulan piutang yang lebih efektif.

2. Proyeksi Penjualan Tahun 2024 (Metode Tren Momen)

Proyeksi penjualan disusun dengan menggunakan metode tren momen, sebuah pendekatan statistik untuk memprediksi nilai masa depan berdasarkan pola data historis. Metode ini mengasumsikan bahwa tren penjualan masa lalu akan berlanjut di masa mendatang jika tidak ada gangguan signifikan.

Bulan	Proyeksi Penjualan 2024 (Rp)
Januari	900.000.000
Februari	950.000.000
Maret	1.000.000.000
April	1.050.000.000
Mei	1.100.000.000
Juni	1.150.000.000
Juli	1.200.000.000
Agustus	1.220.000.000
September	1.230.000.000
Oktober	1.240.000.000
November	1.250.000.000
Desember	1.250.000.000
Total	13.540.000.000

Tabel Proyeksi Penjualan 2024

Proyeksi tersebut memperlihatkan adanya tren peningkatan penjualan dari waktu ke waktu, dengan asumsi bahwa permintaan pasar tetap stabil dan tidak terjadi gangguan pada rantai pasok. Kenaikan penjualan setiap bulan mengindikasikan potensi pertumbuhan yang baik jika didukung oleh strategi pemasaran dan distribusi yang optimal. Dari sisi manajerial, informasi ini membantu dalam merencanakan kapasitas produksi, tenaga kerja, dan kebutuhan modal kerja. Estimasi arus kas masuk juga menjadi lebih terstruktur ketika proyeksi penjualan telah ditentukan secara tepat. Namun perlu diingat bahwa proyeksi berbasis tren tidak mempertimbangkan faktor musiman, krisis ekonomi, atau faktor eksternal lain yang bersifat disruptif. Oleh karena itu, sangat disarankan agar manajemen menyiapkan skenario alternatif.

3. Analisis Aging Schedule

Jadwal umur piutang (aging schedule) digunakan untuk mengetahui seberapa cepat pelanggan membayar tagihan mereka setelah transaksi dilakukan. Semakin cepat piutang tertagih, semakin baik kondisi likuiditas perusahaan.

Umur Piutang	Persentase (%)	Keterangan
0–30 hari	0,46%	Diterima dengan sangat cepat
31–60 hari	52,00%	Mayoritas pelanggan membayar
61–90 hari	38,00%	Pembayaran tertunda
91–120 hari	9,54%	Mendekati piutang bermasalah
>120 hari	0,78%	Tidak tertagih (bad debt)

Tabel Jadwal Umur Piutang

Dari tabel di atas, dapat dilihat bahwa sebagian besar piutang (90%) tertagih dalam waktu 90 hari. Namun demikian, masih terdapat piutang yang mendekati jatuh tempo bermasalah dan bahkan masuk kategori bad debt. Nilai 0,78% untuk piutang tak tertagih tergolong rendah, menandakan efektivitas sistem penagihan perusahaan. Namun, perlu upaya pencegahan agar piutang kategori 91–120 hari tidak bertambah besar. Manajemen dapat menerapkan analisis rasio umur piutang terhadap total piutang untuk mengukur efektivitas kebijakan kredit. Bila rasio piutang jatuh tempo meningkat, maka sistem penilaian risiko kredit harus diperketat.

4. Anggaran Piutang Tahun 2024

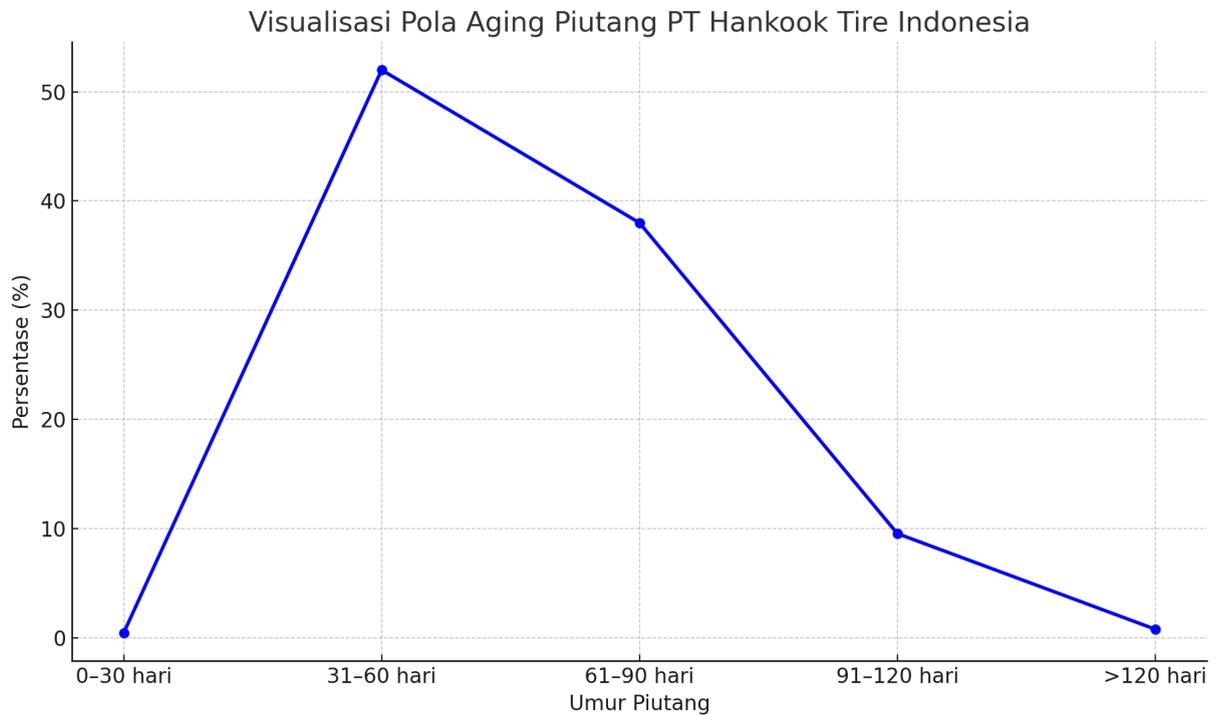
Anggaran piutang untuk tahun 2024 disusun dengan pendekatan estimatif dari proyeksi penjualan yang telah dikurangi oleh perkiraan bad debt sebesar 0,78%. Rumus yang digunakan:

$$\text{Rp } 13.540.000.000 \times (100\% - 0,78\%) = \text{Rp } 13.434.692.000$$

Angka ini mencerminkan nilai kas yang secara realistis diperkirakan akan diterima dari penjualan kredit. Dengan mengetahui angka ini sejak awal tahun, perusahaan dapat merancang kebutuhan kas dan strategi pembiayaan jangka pendek dengan lebih baik. Penggunaan estimasi berbasis aging schedule memberikan validitas lebih kuat dibanding metode flat rate, karena mempertimbangkan riwayat pembayaran aktual pelanggan.

5. Visualisasi Pola Aging

Grafik berikut menggambarkan distribusi piutang berdasarkan usia penagihannya.



Gambar Grafik Visualisasi Pola Aging

Berdasarkan visualisasi di atas, terlihat bahwa distribusi piutang sebagian besar berada pada rentang 31–60 hari dan 61–90 hari. Artinya, sistem penagihan cukup efisien, namun masih terdapat potensi peningkatan kecepatan penerimaan kas. Grafik ini juga menjadi alat bantu visual yang berguna bagi manajemen dan auditor dalam mengevaluasi efektivitas pengumpulan piutang. Bila proporsi piutang di atas 90 hari membesar di masa depan, maka perlu dilakukan peninjauan terhadap kebijakan kredit dan proses evaluasi pelanggan.

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai pengelolaan piutang usaha dalam penyusunan anggaran piutang di PT Hankook Tire Indonesia tahun 2024, dapat disimpulkan bahwa perusahaan telah memiliki sistem pengelolaan piutang yang relatif efektif. Hal ini tercermin dari tingkat piutang tak tertagih (bad debt) yang hanya sebesar 0,78%, yang menunjukkan bahwa mayoritas pelanggan mampu memenuhi kewajibannya sesuai waktu yang telah ditentukan. Rata-rata waktu penerimaan piutang selama 90 hari juga mencerminkan efektivitas manajemen dalam menyeimbangkan kebijakan penjualan kredit dengan strategi penagihan.

Penyusunan anggaran piutang yang berbasis pada analisis tren momen dan pendekatan jadwal aging terbukti memberikan estimasi yang realistis terhadap penerimaan kas di masa mendatang. Proyeksi penjualan menunjukkan tren pertumbuhan yang positif, yang apabila dikombinasikan dengan sistem manajemen piutang yang terstruktur, mampu mendukung stabilitas likuiditas perusahaan. Analisis aging schedule juga memberikan gambaran menyeluruh mengenai kebiasaan pembayaran pelanggan serta risiko yang mungkin timbul dari keterlambatan pembayaran. Dengan mengintegrasikan hasil proyeksi penjualan dan analisis aging schedule, PT Hankook Tire Indonesia dapat memperkirakan arus kas yang akan diterima dari aktivitas penjualan kredit sebesar Rp 13.434.692.000 untuk tahun 2024. Estimasi ini penting bagi perusahaan dalam menyusun strategi pengelolaan kas, pembiayaan operasional, dan pengendalian risiko keuangan.

B. Saran

- 1) PT Hankook Tire Indonesia perlu secara berkala melakukan evaluasi terhadap efektivitas kebijakan kredit yang berlaku, terutama terhadap pelanggan dengan riwayat pembayaran yang cenderung terlambat.
- 2) Penguatan sistem penilaian kelayakan kredit dan pengklasifikasian pelanggan berdasarkan risiko pembayaran dapat membantu menekan angka piutang bermasalah.
- 3) Disarankan untuk melakukan pelatihan dan pembekalan teknis kepada tim keuangan dan penagihan mengenai teknik analisis tren dan penggunaan aging schedule agar penyusunan anggaran piutang semakin akurat dan terarah.
- 4) Perusahaan sebaiknya mempertimbangkan penggunaan metode peramalan alternatif seperti regresi linier, time series, atau ARIMA untuk mendapatkan proyeksi penjualan dan penerimaan kas yang lebih akurat dan responsif terhadap perubahan pasar.
- 5) Manajemen dapat mengembangkan sistem pemantauan piutang secara digital dan real-time untuk meningkatkan kecepatan pengambilan keputusan, terutama dalam mengelola risiko piutang jatuh tempo.
- 6) Disarankan agar perusahaan membuat skenario anggaran piutang dalam berbagai kondisi ekonomi (optimis, moderat, pesimis) sebagai strategi mitigasi risiko jika terjadi fluktuasi pasar atau perubahan perilaku pelanggan.
- 7) PT Hankook Tire Indonesia juga dapat memperkuat komunikasi dengan pelanggan terkait sistem pembayaran, termasuk insentif bagi pembayaran lebih awal serta denda bagi keterlambatan untuk mempercepat siklus kas.

- 8) Diperlukan sinergi antara departemen penjualan dan keuangan dalam menyelaraskan kebijakan diskon penjualan dengan kondisi keuangan perusahaan agar tidak mengorbankan arus kas jangka pendek.
- 9) Penelitian lebih lanjut disarankan untuk menguji hubungan antara kebijakan piutang, struktur pelanggan, dan kinerja keuangan secara lebih menyeluruh menggunakan pendekatan kuantitatif lanjutan.
- 10) Terakhir, perusahaan perlu menjadikan hasil analisis ini sebagai dasar dalam penyusunan strategi bisnis tahunan agar seluruh unit kerja memiliki panduan yang selaras dalam mencapai tujuan keuangan perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Baridwan, Z. (2004). *Intermediate accounting* (8th ed.). Yogyakarta, Indonesia: BPFE.
- Kieso, D. E., Weygandt, J. J., & Warfield, T. D. (2008). *Intermediate accounting* (12th ed.). Jakarta, Indonesia: Erlangga.
- Warren, C. S., Reeve, J. M., & Fess, P. E. (2005). *Accounting* (21st ed.). Jakarta, Indonesia: Salemba Empat.
- Sutabri, T. S. (2003). *Sistem informasi akuntansi*. Yogyakarta, Indonesia: Andi.
- Rahayu, S., & Rachman, A. A. (2013). *Penyusunan anggaran perusahaan*. Yogyakarta, Indonesia: Graha Ilmu.
- Horngrén, C. T., Sundem, G. L., & Elliott, J. A. (2005). *Introduction to financial accounting* (8th ed.). Upper Saddle River, NJ: Pearson Prentice Hall.
- Mulyadi. (2016). *Sistem akuntansi*. Jakarta, Indonesia: Salemba Empat.
- Garrison, R. H., Noreen, E. W., & Brewer, P. C. (2014). *Managerial accounting* (15th ed.). New York, NY: McGraw-Hill Education.
- Hansen, D. R., & Mowen, M. M. (2009). *Managerial accounting* (8th ed.). Mason, OH: South-Western Cengage Learning.
- Harahap, S. S. (2010). *Analisis kritis atas laporan keuangan*. Jakarta, Indonesia: Raja Grafindo Persada.