

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. PIUTANG

2.1.1. Pengertian Piutang

Piutang merupakan hak suatu Perusahaan untuk menagih pembayaran dari pihak lain atas produk ataupun jasa yang di telah diberikan namun belum di lunasi sepenuhnya oleh pelanggan. Piutang menurut standar dalam konteks akuntansi keuangan perusahaan daerah air minum (PERUMDA), piutang didefinisikan sebagai hak PERUMDA untuk menagih pembayaran dari pihak lain, seperti individu, perusahaan, atau industri. Umumnya, piutang merupakan hak hukum perusahaan untuk menerima pembayaran atas produk atau layanan yang telah disediakan tetapi belum dibayar lunas pada akhir periode akuntansi.

Piutang adalah hak perusahaan untuk menagih sejumlah uang dari pihak lain akibat transaksi penjualan barang atau jasa secara kredit. Dalam praktik akuntansi, piutang digolongkan sebagai aset lancar karena umumnya diharapkan dapat ditagih dalam waktu kurang dari satu tahun. Piutang sebagai salah satu aset keuangan diatur dalam Standar Akuntansi Keuangan (SAK). Piutang usaha harus diukur dan dicatat berdasarkan nilai realisasi bersihnya agar laporan keuangan menggambarkan kondisi yang wajar. Pengelolaan piutang juga merujuk pada regulasi pemerintah daerah yang menekankan transparansi dan akuntabilitas, termasuk penyelesaian piutang tak tertagih melalui mekanisme penghapusan.

Secara umum, piutang mencakup semua klaim yang berbentuk uang terhadap entitas lain, yang memiliki nilai tertentu pada saat terjadinya transaksi (Tambunan, 2021). Pengertian piutang menurut Standar Akuntansi Keuangan (SAK) Indonesia adalah “Piutang usaha meliputi piutang yang timbul karena penjualan produk atau penyerahan jasa dalam rangka kegiatan usaha normal Perusahaan. piutang adalah klaim uang, barang atau jasa kepada pelanggan atau pihak-pihak lainnya

(Hilmi et al., 2018). Piutang merupakan salah satu jenis aktiva lancar yang memiliki potensi untuk mempengaruhi modal perusahaan. Apabila jumlah piutang terlalu tinggi, hal ini dapat menyebabkan perputaran modal kerja menjadi rendah, yang pada gilirannya mengurangi kemampuan perusahaan untuk meningkatkan volume penjualan (Piutang, 2024)

Pontoh (2013:287) menyatakan yang dimaksud dengan piutang adalah sebuah hak tagih dari sebuah organisasi (dalam hal ini perusahaan) atas sejumlah uang tunai di masa yang akan datang yang disebabkan karena transaksi masa kini. piutang adalah klaim uang, barang, atau jasa kepada pelanggan atau pihak-pihak lainnya. Piutang adalah hak perusahaan untuk menerima pembayaran dalam bentuk kas dari pihak lain, baik karena transaksi penjualan barang atau jasa secara kredit, pemberian pinjaman, maupun akibat kelebihan pembayaran yang telah dilakukan kepada pihak tertentu (Kiy Demak et al., 2018). Banyak perusahaan menjual secara kredit agar dapat menjual lebih banyak produk atau jasa (Adolph, 2016). Secara umum, piutang muncul ketika suatu perusahaan melakukan penjualan barang atau jasa secara kredit, sehingga memiliki hak untuk menerima pembayaran tunai di masa mendatang.

Dalam akuntansi, Piutang menggambarkan klaim perusahaan terhadap pihak luar yang diharapkan akan menghasilkan arus kas masuk di masa mendatang. Perusahaan memerlukan aliran kas yang cukup untuk mendukung kegiatan operasional sehari-hari serta untuk memenuhi kewajiban-kewajiban yang ada. Aliran kas yang sehat sangat penting agar perusahaan dapat beroperasi dengan lancar dan menghindari masalah likuiditas. (Ayuningrum & Rachmat, 2018). Dari definisi yang telah dijelaskan, dapat disimpulkan bahwa piutang adalah hak perusahaan untuk menerima pembayaran di masa depan, yang timbul akibat penjualan barang atau jasa secara kredit, atau karena adanya pinjaman yang diberikan kepada pihak lain.

2.1.2. Jenis-jenis piutang

Menurut (Hery, 2015) Piutang diklasifikasikan sebagai berikut :

1. Piutang Usaha (Accounts Receivable)

Piutang usaha merupakan hak tagih perusahaan terhadap pelanggan yang timbul dari transaksi penjualan barang ataupun jasa secara kredit. Piutang ini biasanya dapat ditagihkan dalam waktu singkat, seperti 30 hingga 60 hari, dan diklasifikasikan sebagai aset lancar dalam laporan keuangan.

2. Piutang Wesel (Notes Receivable)

Wesel tagih merupakan jenis piutang yang didasarkan pada perjanjian tertulis yang memuat nilai yang harus dibayar oleh pelanggan serta tanggal jatuh tempo pembayaran. Apabila pembayaran dilakukan dalam kurun waktu kurang dari satu tahun, maka wesel tagih dikategorikan sebagai aset lancar. Sebaliknya, Jika jangka waktu penagihan melebihi satu tahun, maka wesel tagih dikategorikan sebagai aset tidak lancar atau jangka panjang.

3. Piutang Lain-lain (Other Receivable)

Jenis piutang lainnya termasuk tagihan seperti bunga yang belum diperoleh, pajak yang dibayar lebih, serta piutang yang berasal dari transaksi dengan karyawan atau tenaga kerja. Jenis piutang ini umumnya dicantumkan secara terpisah dalam laporan keuangan Perusahaan.

Menurut (Kieso & dkk, 2019). jenis-jenis piutang berdasarkan jangka waktu penagihannya.

1. Piutang Lancar (Current Receivables):

Piutang yang diperkirakan akan tertagih atau diterima pembayarannya dalam waktu kurang dari satu tahun atau dalam siklus operasi normal perusahaan. Contohnya piutang usaha dari penjualan kredit dengan jatuh tempo 30 hari.

2. Piutang Tidak Lancar (Non-Current Receivables):

Piutang yang diperkirakan akan tertagih atau diterima pembayarannya dalam waktu lebih dari satu tahun. Contohnya pinjaman jangka panjang kepada pihak lain yang tidak termasuk dalam kegiatan operasional utama.

Dengan mengetahui **jenis-jenis piutang**, perusahaan dapat mengelola piutang dengan lebih efektif, misalnya: menyesuaikan sistem penagihan, membentuk cadangan kerugian piutang, dan menentukan kebijakan kredit yang sesuai. Di PERUMDA Air Minum Tirta Umu, klasifikasi piutang berdasarkan jenis pelanggan dan umur piutang menjadi sangat penting untuk menganalisis risiko piutang tak tertagih serta menjaga likuiditas perusahaan.

2.2. Piutang Tak Tertagih

Piutang tak tertagih adalah tagihan yang secara realistis tidak dapat tertagih karena debitur mengalami kondisi tertentu seperti ketidakmampuan finansial, kebangkrutan, atau tidak diketahui keberadaannya. Piutang ini muncul akibat transaksi penjualan secara kredit yang sebelumnya diperkirakan akan menghasilkan penerimaan kas di masa mendatang. Dalam praktik akuntansi, piutang tak tertagih diklasifikasikan sebagai kerugian yang harus diakui dalam laporan keuangan melalui penghapusan atau pembentukan cadangan kerugian piutang. Pengelolaan piutang yang efektif diperlukan agar nilai aset yang tercantum dalam laporan keuangan tetap mencerminkan kondisi keuangan perusahaan secara wajar, serta untuk menjaga kestabilan arus kas dan mengurangi risiko kerugian akibat kredit macet.

Piutang tak tertagih adalah piutang usaha yang tidak dapat dikembalikan oleh pelanggan karena ketidakmampuan untuk membayar atau karena sudah melewati jangka waktu yang lama. Piutang ini sering disebut sebagai kerugian piutang karena perusahaan tidak lagi menerima kas dari transaksi yang sebelumnya telah diakui sebagai pendapatan. Piutang tak tertagih menimbulkan dampak langsung terhadap perusahaan. Kas yang diharapkan tidak masuk sehingga likuiditas menurun. Laba bersih juga berkurang karena adanya beban kerugian piutang. Jika jumlahnya besar, piutang tak tertagih

dapat menurunkan kemampuan perusahaan memenuhi kewajiban jangka pendek, mengurangi modal kerja, serta memengaruhi keberlanjutan operasional.

Menurut(Rudianto, 2012), piutang tak tertagih merupakan piutang yang tidak dapat dipulihkan pembayarannya karena alasan tertentu, seperti kondisi keuangan pelanggan yang memburuk atau kelalaian dalam pengelolaan piutang. Piutang ini harus dihapuskan dari pembukuan agar nilai aset perusahaan mencerminkan keadaan yang sesungguhnya.

(Waren & dkk, 2017)menyebutkan bahwa piutang dapat dianggap tidak tertagih jika sudah melewati jatuh tempo, pelanggan tidak memberikan respons positif atau kesediaan untuk melakukan pembayaran., menghindari upaya penagihan, tidak dapat dihubungi, atau mengalami kebangkrutan

Piutang tak tertagih tidak hanya menimbulkan kerugian finansial, tetapi juga berpengaruh terhadap citra perusahaan. Jika penagihan tidak berjalan baik, pelanggan lain bisa terdorong untuk menunda pembayaran karena merasa perusahaan tidak tegas. Hal ini menurunkan tingkat kepatuhan pelanggan dan menciptakan budaya menunggak yang merugikan perusahaan dalam jangka panjang.

Piutang tak tertagih merujuk pada piutang usaha yang berpotensi menyebabkan kerugian pendapatan. Hal ini memerlukan pencatatan melalui jurnal yang tepat dalam akun, yang akan mengakibatkan penurunan pada aktiva piutang usaha serta penurunan yang berkaitan dengan laba dan ekuitas pemegang saham (Aryana & Hasan, 2023). Tidak terdapat tolok ukur yang pasti untuk menetapkan kapan sebuah piutang dikategorikan sebagai tak tertagih.

2.2.1. Faktor-Faktor Penyebab Piutang Tak Tertagih

Piutang tak tertagih atau bad debt merupakan piutang usaha yang tidak dapat ditagih dari pelanggan dalam periode tertentu. Keberadaan piutang tak

tertagih dapat menimbulkan kerugian bagi perusahaan, sehingga penting bagi manajemen untuk memahami faktor-faktor penyebabnya.

Sebagian besar perusahaan besar menghadapi tantangan terkait piutang yang tidak tertagih. Masalah ini dapat muncul karena berbagai alasan, baik yang berasal dari pelanggan maupun faktor internal perusahaan itu sendiri. Menurut Rivai,dkk (2013:238-239) piutang tak tertagih dapat disebabkan oleh beberapa faktor, antara lain:(ARANI, 2006)

1. Faktor Internal

Faktor internal adalah faktor yang berasal dari pihak kreditur yaitu pihak perusahaan. Dan faktor-faktor tersebut adalah:

- a) Kurangnya ketelitian dari pihak kreditur dalam menegakkan ketentuan pemberian piutang yang telah ditetapkan. Idealnya, kreditur harus lebih cermat dalam mematuhi prosedur dan perjanjian yang ditetapkan oleh perusahaan.
- b) Pemberian piutang yang terlalu longgar sering kali terjadi akibat tidak adanya acuan yang pasti terkait standar kemampuan finansial debitur.
- c) Konsentrasi piutang yang tinggi pada kelompok pelanggan jasa atau sektor usaha tertentu.
- d) umlah eksekutif dan staf yang bertanggung jawab dalam pengelolaan piutang dinilai belum memadai.
- e) Kurangnya arahan dan pengawasan dari pimpinan terhadap eksekutif dan staf yang bertanggung jawab atas pengelolaan piutang.
- f) Lemahnya perusahaan dalam mendeteksi timbulnya piutang macet, termasuk dalam mengidentifikasi arah perkembangan arus kas dari pengguna jasa atau debitur yang telah lama.

2. Faktor Eksternal

Faktor eksternal adalah faktor-faktor yang berasal dari pihak debitur atau dari luar perusahaan. Adapun faktor eksternal tersebut meliputi:

- a) Menurunnya kondisi keuangan perusahaan yang dipicu oleh merosotnya kondisi ekonomi secara umum dan/atau kondisi di bidang usaha tempat mereka beroperasi.
- b) Adanya kesalahan dalam menjalankan usaha bisnis perusahaan yang disebabkan oleh kurangnya pengalaman dalam bidang usaha yang dijalankan.
- c) Masalah keluarga, misalnya perceraian, kematian, sakit berkepanjangan, atau pemborosan dana oleh salah satu atau beberapa anggota keluarga debitur.
- d) Kegagalan debitur dalam bidang usaha atau perusahaan lain yang mereka jalankan.
- e) Munculnya peristiwa di luar kendali debitur, misalnya perang dan bencana alam.
- f) Wata buruk debitur, yang semula memang merencanakan untuk tidak melunasi piutangnya.

2.2.2. Metode Penghapusan Piutang Tak Tertagih

Dalam praktik akuntansi, tidak semua piutang yang dimiliki perusahaan dapat ditagih sepenuhnya. Beberapa pelanggan mungkin mengalami kesulitan keuangan, bangkrut, atau bahkan menghindari dari kewajibannya. Kondisi ini menyebabkan perusahaan harus mengakui adanya **piutang tak tertagih**. Untuk menangani hal tersebut, perusahaan menggunakan metode penghapusan piutang agar laporan keuangan tetap menyajikan nilai aset yang wajar.

Menurut Haryono (2014:54), ada 2 (dua) cara untuk melakukan pencatatan kerugian piutang sebagai berikut (Ermawijaya, 2020) :

1. Metode Langsung adalah metode yang diakui dan dicatat ketika debitur sudah tidak mungkin lagi membayar hutang. Metode ini hanya diterapkan saat piutang benar-benar tidak tertagih. Pada akhir periode, tidak perlu dilakukan jurnal penyesuaian, karena piutang yang dihapuskan tersebut belum tentu berasal dari transaksi yang terjadi pada tahun penghapusannya.

Hal ini disebabkan oleh jumlah piutang yang begitu material, di samping untuk memperkirakan piutang yang tidak dapat ditagih, mungkin biayanya lebih besar daripada piutang itu sendiri

2. Metode Penghapusan Tidak Langsung, atau yang sering disebut sebagai Metode Cadangan, diterapkan ketika kerugian piutang yang terjadi memiliki jumlah yang cukup signifikan. Terdapat tiga aspek yang berkaitan dengan penerapan metode cadangan ini, yaitu:
 - a) Piutang yang diperkirakan tidak tertagih akan ditaksir jumlahnya terlebih dahulu dan diakui sebagai biaya pada periode penjualan.
 - b) Taksiran kerugian piutang dicatat dengan mendebet akun Beban Kerugian Piutang dan mengkredit akun Cadangan Kerugian Piutang melalui jurnal penyesuaian.
 - c) Piutang yang benar-benar tidak dapat tertagih dicatat dengan mendebet akun Cadangan Kerugian Piutang dan mengkredit akun Piutang Dagang pada saat piutang tersebut dihapus dari pembukuan.

2.3.Umur Piutang

Umur piutang mengacu pada jangka waktu sejak terjadinya transaksi penjualan secara kredit hingga pembayaran diterima atau sampai saat ini.. Dengan mengelompokkan piutang berdasarkan umur, perusahaan dapat mengetahui status piutang tersebut dan mengambil langkah yang sesuai untuk mengelola piutang, seperti melakukan penagihan lebih intensif pada piutang yang belum dibayar meskipun telah melampaui tanggal jatuh tempo

Umur piutang adalah jangka waktu sejak piutang timbul sampai piutang tersebut jatuh tempo atau dibayar oleh pelanggan. Umur piutang biasanya digunakan untuk menilai kualitas piutang yang dimiliki perusahaan. Semakin lama umur piutang, semakin tinggi risiko piutang tersebut tidak tertagih.

Menurut (Hery, S.E., 2016), umur piutang adalah ukuran yang menggambarkan lama waktu piutang belum dibayar sejak jatuh tempo. Umur piutang yang panjang mengindikasikan peningkatan risiko piutang tidak tertagih, sehingga perusahaan harus melakukan evaluasi rutin terhadap umur piutang untuk mencegah penumpukan piutang dengan risiko tinggi.

Dalam akuntansi, umur piutang merujuk pada periode antara tanggal jatuh tempo piutang dan tanggal penyusunan laporan, atau saat laporan umur piutang (aging schedule) disusun. Laporan ini berfungsi untuk mengkategorikan piutang berdasarkan rentang waktu tertentu, yang membantu dalam menilai likuiditas perusahaan serta mengidentifikasi potensi piutang yang berisiko tidak tertagih. Metode umur piutang mengklasifikasikan piutang berdasarkan lamanya waktu jatuh tempo. Artinya, piutang diklasifikasikan ke dalam beberapa kategori berdasarkan waktu antara tanggal transaksi dan batas waktu pembayaran (tanggal jatuh tempo).

Secara umum, umur piutang disusun dalam bentuk tabel yang disebut aging schedule, di mana saldo piutang pelanggan diklasifikasikan ke dalam kelompok-kelompok tertentu berdasarkan periode keterlambatan. Misalnya, piutang dibagi dalam kategori 0–30 hari, 31–60 hari, 61–90 hari, dan lebih dari 90 hari. Misalnya, piutang 0–30 hari diasumsikan berisiko 2%, piutang 31–60 hari 5%, piutang 61–90 hari 10%, dan piutang di atas 90 hari 20% atau lebih. Ketiga, umur piutang dapat digunakan sebagai alat evaluasi manajemen penagihan, karena dari data tersebut manajemen dapat menilai efektivitas sistem penagihan yang diterapkan dan menentukan strategi perbaikan. Masing-masing kelompok umur tersebut menunjukkan tingkat risiko yang berbeda. Piutang yang berada pada kategori 0–30 hari umumnya dianggap lancar, karena masih berada dalam masa wajar untuk ditagih. Sebaliknya, piutang yang sudah berumur lebih dari 90 hari biasanya dianggap bermasalah dan berpotensi besar menjadi piutang tak tertagih.

Tabel 2.1. Karakteristik Umur Piutang

Kisaran Umur Piutang	Persentase
Belum Jatuh Tempo	2%
Sudah Jatuh Tempo 1-30 Hari	5%
Sudah Jatuh Tempo 31-60 Hari	10%
Sudah Jatuh Tempo 61-90 Hari	20%
Sudah Jatuh Tempo 91-180 Hari	30%
Sudah Jatuh Tempo 181-365 Hari	50%
Sudah Jatuh Tempo Diatas 365 Hari	80%

Sumber : (Hery, 2013)

Lamanya umur piutang yang telah jatuh tempo ini diartikan sebagai "jumlah hari yang dihitung mulai dari saat piutang tersebut jatuh tempo hingga laporan umur piutang (aging schedule) disusun." Berdasarkan umur piutang, piutang yang telah beredar dalam waktu yang lama (jatuh tempo) memiliki kemungkinan yang sangat kecil untuk dapat ditagih.

Dalam konteks perusahaan daerah seperti PERUMDA Air Minum Tirta Umu Kabupaten Nias, analisis umur piutang menjadi sangat penting karena jumlah piutang yang cukup besar berpotensi menurunkan likuiditas perusahaan jika tidak segera ditangani. Dengan mengetahui umur piutang, manajemen dapat memprioritaskan penagihan pada kelompok piutang yang sudah lama tertunggak, sehingga risiko kerugian dapat diminimalkan. Selain itu, informasi ini juga bermanfaat bagi pihak eksternal seperti auditor dan pemerintah daerah dalam menilai kesehatan keuangan perusahaan.

Dengan demikian, umur piutang bukan hanya sekadar metode klasifikasi administrasi, tetapi juga merupakan alat manajemen risiko keuangan. Melalui analisis umur piutang, perusahaan dapat memastikan bahwa laporan keuangannya mencerminkan nilai aset yang realistis sekaligus mempersiapkan langkah-langkah strategis untuk mengatasi potensi piutang tak tertagih.

2.4. Analisis Umur Piutang

Analisis umur piutang membantu Perusahaan dalam memahami efisiensi penagihan, pengelolaan kas, dan kebijakan kredit mereka, serta memungkinkan mereka untuk mengambil tindakan yang sesuai untuk meningkatkan perputaran piutang dan mempercepat konversi piutang menjadi kas. Setiap perusahaan tentu berharap agar semua pelanggan atau pihak yang berutang dapat memenuhi kewajiban pembayarannya, meskipun sebelumnya telah dilakukan analisis kelayakan kredit secara menyeluruh. Namun, dalam kenyataannya, risiko piutang yang tidak tertagih tetap sulit dihindari. Untuk mengantisipasi hal tersebut, perusahaan perlu menetapkan kebijakan penyisihan piutang tak tertagih sebagai langkah penyesuaian atas potensi kerugian. Kebijakan ini harus dirumuskan dengan cermat dan penuh kehati-hatian agar laporan keuangan tetap mencerminkan kondisi yang sebenarnya dan tidak menyesatkan pihak-pihak yang berkepentingan.

Menurut (Gitosudarmo, 2010) analisis umur piutang merupakan metode pelaporan yang digunakan untuk mengelompokkan piutang berdasarkan periode waktu tertentu guna mengetahui posisi piutang perusahaan. Melalui pengelompokan tersebut, manajemen dapat memperoleh gambaran yang lebih jelas mengenai kondisi piutang dan dapat merumuskan kebijakan keuangan yang tepat sebagai respons terhadap situasi tersebut. Analisis umur piutang berfungsi sebagai alat bantu bagi manajemen dalam menentukan kebijakan yang tepat terkait pemberian kredit serta proses

penagihannya. Metode ini dianggap efektif karena mampu memberikan gambaran yang jelas mengenai kualitas piutang berdasarkan jangka waktu keterlambatannya. Dengan mengelompokkan piutang sesuai usia penagihan, perusahaan dapat lebih mudah mengidentifikasi potensi piutang yang berisiko tidak tertagih, sehingga kerugian yang mungkin timbul dapat diperkirakan dan diantisipasi secara lebih akurat.

Analisis umur piutang adalah suatu bentuk laporan guna mengetahui posisi piutang dengan melakukan pengelompokan piutang pada periode tertentu, dengan pengelompokan tersebut manajemen perusahaan dapat mengetahui posisi piutang sehingga dapat mengambil kebijakan keuangan yang tepat. Salah satu cara untuk menghitung penyisihan piutang tak tertagih adalah dengan menerapkan presentase berbeda terhadap kelompok umur piutang tertentu. Setiap akhir periode akuntansi, misalnya akhir bulan atau akhir tahun dibuat daftar piutang.

2.5. Penelitian Terdahulu

Beberapa penelitian sebelumnya mengungkapkan bahwa keberhasilan pengelolaan piutang, khususnya piutang tak tertagih, sangat dipengaruhi oleh kebijakan pemberian kredit dan mekanisme penagihan yang diterapkan oleh Perumda Air Minum.

Tabel 2. 1

Penelitian Terdahulu

Nama Peneliti	Judul Penelitian	Jenis Penelitian	Hasil Penelitian
(Aimbu et al., 2021)	Analisis Pengendalian Piutang Untuk Meminimalkan Resiko Piutang	Kualitatif	Jika kerugian yang dibebankan dikaitkan Melalui proses pengukuran laba dan pembentukan cadangan kerugian yang tercantum dalam laporan

	Tak Tertagih Pada Pt Samudera Mandiri Sentosa		laba rugi, maka dasar perhitungan untuk kerugian tersebut ditentukan didasarkan pada total penjualan, dengan menggunakan pendekatan biaya
(Ekonomi & Tidar, 2022)	Efektivitas Pengelolaan Piutang Pada Perumda Air Minum Tirta Gemilang Kabupaten Magelang	Kualitatif	Piutang adalah aset perusahaan yang timbul dari transaksi penjualan kredit terhadap barang dan jasa yang dihasilkan oleh perusahaan.
(Ellynovia & Cahyadi, 2024)	Analisis Pengendalian Internal Piutang Pada PT. XYZ	Kuantitatif	Piutang tak tertagih merujuk pada kebijakan perusahaan dalam melakukan penagihan terhadap pembayaran yang belum dilunasi oleh pelanggan atas pembelian yang dilakukan melalui transaksi kredit, yang telah melewati batas waktu jatuh tempo atau tidak dibayar sesuai dengan ketentuan yang telah ditetapkan.
(Loviriani et al., 2023)	Analisis Faktor-Faktor Penyebab Piutang Tak Tertagih dan Upaya Penanggulangan serta Penyelesaian Piutang Tak Tertagih	Kualitatif	Perusahaan menerapkan kebijakan penjualan secara kredit kepada pelanggan, yang mengakibatkan munculnya piutang tertagih serta piutang tak tertagih.
(Marselino et al., 2025)	Analisis Piutang Tak Tertagih Berdasarkan Umur Piutang pada PT. Air Manado	Kuantitatif	Piutang tak tertagih adalah kerugian pendapatan yang menimbulkan penurunan pada aktiva dan berkaitan dengan penurunan pada sisi aktiva, hal ini berkaitan dengan penurunan laba serta ekuitas pemegang saham.

Sumber : Penulis 2025

2.6. Kerangka Pemikiran

Kerangka berpikir adalah alur berpikir yang digunakan peneliti untuk memahami dan menjelaskan permasalahan yang diteliti. Menurut (Sugiyono,

2023) kerangka pemikiran merupakan suatu model konseptual yang berfungsi sebagai landasan teori yang berkaitan dengan faktor-faktor yang relevan dalam suatu penelitian.

Kerangka berpikir adalah suatu sistematika atau alur logis yang digunakan untuk menjelaskan hubungan antara variabel, konsep, teori, dan fakta penelitian. Kerangka berpikir membantu peneliti dalam memahami fenomena yang diteliti, menyusun hipotesis atau fokus penelitian, serta mengarahkan seluruh proses penelitian secara sistematis. Dengan adanya kerangka berpikir, penelitian menjadi terarah, sehingga data yang dikumpulkan dan dianalisis dapat menjawab permasalahan secara tepat.

Dalam penelitian ini, permasalahan yang dikaji adalah piutang tak tertagih pada Perumda Air Minum Tirta Umbu Kabupaten Nias. Piutang terjadi karena pelanggan belum membayar tagihan atas layanan air bersih yang diberikan oleh perusahaan. Ketika pembayaran melebihi jangka waktu yang ditetapkan, maka piutang tersebut berisiko menjadi piutang tak tertagih.

GAMBAR 2.1. KERANGKA BERPIKIR

