

Analisis Efektivitas Pengelolaan Dan Pengendalian Piutang Dalam Meminimalisir Piutang Tak Tertagih Pada CV. T59 Accessories Surabaya

Fara Ayunindya Prasetyo¹, Ute Chairuz M. Nasution², Diana Juni Mulyati³

^{1,2,3}Administrasi Niaga, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

faraayunindya@gmail.com¹, utenasution@untag-sby.ac.id², diana@untag-sby.ac.id³

Abstract

The implementation of credit sales policy is one of the company's efforts to increase sales volume. Many companies are implementing credit sales to retain customers and attract new customers. However, as a result of credit sales policy, there is a risk of bad debts. The purpose of this study was to find out and analyze the effectiveness of the management and control of accounts receivable at CV T59 Accessories Surabaya. The research method used is descriptive with a qualitative approach. The analysis methods used are limited to analyzing receivables management with financial ratios that related to account receivable also analyzing receivables control with elements of internal control. Sources of data used are primary data and secondary data. Methods of collecting data by means of observation, interviews and documentation. The results of this study are that the management and control of receivables at CV T59 Accessories Surabaya is still ineffective to minimizing bad debts caused by Indonesia's worse economic conditions during the Covid-19 pandemic and there is no strict segregation of duties so that it affects the process of collection receivables.

Keywords: Accounts Receivable Management, Accounts Receivable Control, Bad Debts

Abstrak

Penerapan kebijakan penjualan kredit adalah salah satu upaya perusahaan untuk meningkatkan volume penjualan. Banyak perusahaan yang menerapkan penjualan kredit untuk mempertahankan pelanggan dan menarik pelanggan baru. Namun, akibat dari kebijakan penjualan kredit yaitu risiko kredit macet. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis efektivitas pengelolaan dan pengendalian piutang pada CV T59 Accessories Surabaya. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Metode analisis yang digunakan hanya sebatas menganalisis pengelolaan piutang dengan rasio keuangan yang berkaitan dengan piutang dan menganalisis pengendalian piutang dengan unsur pengendalian internal. Sumber data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Metode pengumpulan data dengan cara observasi, wawancara dan dokumentasi. Hasil penelitian ini adalah pengelolaan dan pengendalian piutang pada CV T59 Accessories Surabaya masih belum efektif dalam meminimalisir piutang tak tertagih yang disebabkan oleh kondisi perekonomian Indonesia yang buruk di masa pandemi Covid-19 dan belum adanya pemisahan tugas yang tegas sehingga mempengaruhi proses penagihan piutang.

Kata Kunci: Pengelolaan Piutang, Pengendalian Piutang, Piutang tak Tertagih

Pendahuluan

Penerapan kebijakan penjualan kredit merupakan salah satu upaya perusahaan dalam meningkatkan volume penjualan. Banyak perusahaan yang menerapkan penjualan kredit untuk mempertahankan pelanggan yang sudah ada serta menarik pelanggan baru. Akibat dari

kebijakan penjualan kredit dapat menimbulkan hak penagihan piutang. Piutang adalah tagihan yang timbul atas penjualan barang atau jasa secara kredit (Budi, 2011). Pada praktiknya, penjualan kredit sering dihadapkan pada risiko terjadinya kredit macet sehingga berpotensi merugikan perusahaan. Oleh karena itu, pengelolaan dan pengendalian piutang sangat penting bagi perusahaan untuk meminimalkan terjadinya praktik tidak sehat, menekan biaya yang ditimbulkan dari piutang dan meminimalkan piutang tak tertagih. Pengelolaan dan pengendalian piutang yang efektif akan mempengaruhi keberhasilan suatu perusahaan dalam menjalankan kebijakan penjualan kredit dan penagihan piutang.

CV T59 Accessories Surabaya adalah sebuah perusahaan dagang yang bergerak dalam bidang variasi aksesoris mobil, khususnya *bumper* mobil. Sejak tahun 2005, perusahaan ini menjual *bumper* mobil dalam jumlah besar dari kepada pelanggannya yang merupakan toko-toko variasi aksesoris mobil di luar pulau Jawa baik secara tunai maupun kredit. Pada praktiknya, perusahaan mengalami kendala keterlambatan pembayaran pada saat jatuh tempo karena pelanggan sedang dalam kondisi kesulitan keuangan sehingga tidak mampu membayar kewajibannya. Ada juga pelanggan lama yang memiliki karakteristik suka mengulur waktu pembayaran. Meskipun begitu, pihak perusahaan masih memberikan kelonggaran pembayaran khususnya kepada pelanggan lama dengan maksud menjaga hubungan baik. Kebijakan yang kurang tegas kepada pelanggan ini berdampak pada penerimaan uang tunai dari piutang terhambat sehingga mempengaruhi *cash flow* perusahaan.

Berkaca pada permasalahan tersebut, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“ANALISIS EFEKTIVITAS PENGELOLAAN DAN PENGENDALIAN PIUTANG DALAM MEMINIMALISIR PIUTANG TAK TERTAGIH PADA CV T59 ACCESSORIES SURABAYA”**

Metode Penelitian

Jenis penelitian ini menggunakan penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Teknik pengumpulan data dalam penelitian dengan cara observasi, wawancara, dan dokumentasi. Sumber data yang digunakan dalam penelitian adalah data primer seperti prosedur penjualan kredit dan penagihan piutang; data sekunder seperti data penjualan dan daftar piutang. Tahap-tahap yang digunakan dalam menganalisis pengelolaan dan pengendalian piutang dalam suatu perusahaan diantaranya:

1. Mengidentifikasi pengelolaan piutang CV. T59 Accessories Surabaya dengan meninjau standar pemberian kredit, persyaratan kredit, dan kebijakan pengumpulan piutang.
2. Menilai efektivitas dalam pengelolaan piutang dengan rasio keuangan seperti rasio *receivable turn over*, rasio *average collection period*, rasio tunggakan dan rasio penagihan.
3. Mengidentifikasi pengendalian piutang yang diterapkan CV. T59 Accessories Surabaya dengan meninjau prosedur penjualan kredit, prosedur penagihan, prosedur pencatatan.
4. Menilai efektivitas dalam pengendalian piutang berdasarkan unsur-unsur pengendalian internal seperti struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas, sistem wewenang dan prosedur pencatatan, praktik yang sehat dan karyawan yang berkompeten.

Hasil dan Pembahasan

a. Pengelolaan Piutang

Pengelolaan piutang pada CV T59 Accessories Surabaya diidentifikasi melalui kebijakan kredit diantaranya:

a. Standar pemberian kredit

Perusahaan menilai calon pelanggan dengan menggunakan analisis kredit 5C, diantaranya *character*, *capacity*, *capital*, *condition of economy* dan *collateral*.

- b. Persyaratan kredit
Perusahaan memberikan syarat pembayaran 2/10, n/90 dimana pelanggan mendapat potongan tunai sebesar 2% jika dapat melunasi utangnya sampai 10 hari dari terjadinya transaksi dan diberikan batas waktu 90 hari untuk melunasi kewajibannya.
- c. Kebijakan pengumpulan piutang
Perusahaan berupaya mengumpulkan piutang dengan cara melakukan panggilan telepon, mengirim surat peringatan dan melakukan kunjungan personal ke lokasi pelanggan.

b. Efektivitas Pengelolaan Piutang

Tabel 1 Data Piutang CV T59 Accessories Tahun 2019-2021

Keterangan	2019	2020	2021
Saldo Awal	246.700.000	285.219.500	417.327.900
Penjualan Kredit	2.128.160.300	1.077.871.500	1.424.622.000
Total Piutang	2.374.860.300	1.363.091.000	1.841.949.900
Piutang Tertagih	2.089.640.800	945.763.100	1.528.169.500
Piutang Tertunggak	285.219.500	417.327.900	313.780.400
Rata-Rata Piutang	265.929.750	351.273.700	365.554.150

Sumber: Data CV T59 Accessories Surabaya

Berdasarkan tabel yang tertera di atas, efektivitas pengelolaan piutang dapat dinilai dengan rasio-rasio keuangan seperti:

1. Rasio *Receivable Turn Over* (RTO)

Rasio ini digunakan untuk mengukur berapa kali perputaran piutang terjadi dalam satu periode. Hasil perhitungan dari rasio *receivable turn over* yaitu sebagai berikut:

a. Tahun 2019	b. Tahun 2020	c. Tahun 2021
$RTO = \frac{2.128.160.300}{265.929.750}$	$RTO = \frac{1.077.871.500}{351.273.700}$	$RTO = \frac{1.424.622.000}{365.554.150}$
= 8 kali	= 3,07 kali	= 3,9 kali

Menurut (Renadi et al., 2017), besar kecilnya nilai dari perputaran piutang bergantung pada syarat pembayaran yang ditetapkan. Semakin lunak syarat pembayaran maka semakin lama modal terikat dalam piutang.

2. Rasio *Average Collection Period* (ACP)

Rasio ini digunakan untuk mengetahui rata-rata hari yang dibutuhkan dalam mengumpulkan piutang dan mengubahnya menjadi kas. Hasil perhitungan dari rasio *average collection period* adalah sebagai berikut:

a. Tahun 2019	b. Tahun 2020	c. Tahun 2021
$ACP = \frac{360}{8}$	$ACP = \frac{360}{3,07}$	$ACP = \frac{360}{3,9}$
= 45 hari	= 117,26 hari	= 92,30 hari

Menurut (Zalogo, 2021), jika waktu rata-rata pengumpulan piutang lebih kecil dari waktu yang telah ditentukan maka perusahaan dinyatakan efektif dalam penagihan piutang.

3. Rasio Tunggakan

Rasio ini digunakan untuk mengetahui berapa jumlah piutang yang telah jatuh tempo dan belum tertagih dari total piutang pada periode tersebut. Adapun hasil perhitungan dari rasio tunggakan adalah sebagai berikut:

a. Tahun 2019	b. Tahun 2020	c. Tahun 2021
$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{285.219.500}{2.374.860.300} \times 100\%$	$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{417.327.900}{1.363.091.000} \times 100\%$	$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{313.780.400}{1.841.949.900} \times 100\%$
= 12,00 %	= 30,61 %	= 17,03 %

Dalam penelitian (Sulistiawan et al., 2016) dijelaskan bahwa semakin tinggi piutang yang tertunggak maka semakin besar pula risiko piutang yang tak tertagih.

4. Rasio Penagihan

Rasio ini digunakan untuk mengetahui berapa besar jumlah piutang yang dapat ditagih dari seluruh piutang perusahaan. Hasil dari perhitungan rasio penagihan yaitu sebagai berikut:

a. Tahun 2019	b. Tahun 2020	c. Tahun 2021
Rasio Penagihan	Rasio Penagihan	Rasio Penagihan
$\frac{2.089.640.800}{2.374.860.300} \times 100\%$	$\frac{945.763.100}{1.363.091.000} \times 100\%$	$\frac{1.528.169.500}{1.841.949.900} \times 100\%$
= 87,99 %	= 69,38 %	= 82,9 %

c. Pengendalian Piutang

a) Prosedur penjualan kredit

1. Bagian penjualan menerima pesanan melalui *purchase order*. Sebelum menyetujui transaksi, bagian penjualan memeriksa status kredit pelanggan. Apabila disetujui maka bagian penjualan segera mengonfirmasi pesanan pada bagian gudang.
2. Bagian penjualan membuat *sales order* yang diserahkan pada pelanggan dan *delivery order* yang akan digunakan untuk proses pengiriman barang.
3. Bagian gudang mempersiapkan barang sesuai *delivery order* dan bagian pengiriman mengirim barang ke lokasi pelanggan.
4. Setelah tiba, pelanggan dapat memeriksa kelengkapan barang dan menandatangani dokumen yang nantinya akan diserahkan bagian administrasi.

b) Prosedur penagihan

1. Bagian administrasi membuat faktur penjualan dan diserahkan pelanggan. Setelah itu membuat kartu piutang sesuai dokumen tanda terima dan *delivery order*.
2. Bagian administrasi melakukan penagihan kepada pelanggan jika sudah memasuki batas jatuh tempo dan melakukan *update* kartu piutang jika pelanggan telah terkonfirmasi membayar kewajibannya.

c) Prosedur pencatatan piutang

1. Bagian keuangan memeriksa jumlah pembayaran pelanggan dan mengkonfirmasi pada bagian administrasi. Setelah memastikan bahwa jumlah pembayaran sesuai dengan faktur, bagian keuangan mencatat transaksi pelanggan sesuai bukti transfer.
2. Bagian keuangan mencocokkan pencatatan transaksi dengan laporan penjualan yang dibuat oleh bagian penjualan.

d. Efektivitas Pengendalian Piutang

Hasil penilaian efektivitas pengendalian piutang CV T59 Accessories Surabaya berdasarkan unsur-unsur pengendalian internal menurut Mulyadi, 2014 dalam (Filimon, 2022):

1. Struktur Organisasi yang Memisahkan Tanggung Jawab Fungsional Secara Tegas
Perusahaan masih belum memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas. Pada praktiknya, bagian keuangan merangkap sebagai bagian akuntansi dan bagian administrasi yang merangkap sebagai bagian penagihan.
2. Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan
Sistem otorisasi pada perusahaan cukup efektif dimana setiap transaksi yang dilakukan dengan memberikan tanda tangan dokumen terkait kepada pihak yang berwenang. Pencatatan transaksi juga sudah sesuai dengan prosedur dimana pencatatan akuntansi didasarkan atas arsip transaksi.
3. Praktik yang Sehat
Perusahaan masih menerapkan praktik tidak sehat dalam kegiatan operasional perusahaan. Hal ini dibuktikan dengan tidak tersedianya bagian khusus penagihan dan bagian akuntansi. Selain itu, adanya pelaksanaan pencatatan transaksi secara manual berisiko pada terjadinya kesalahan akibat tidak teliti dan memakan waktu lebih lama.
4. Karyawan yang Kompeten
Pada praktiknya, perusahaan tidak memberikan persyaratan khusus ketika menerima pegawai baru. Perusahaan hanya melakukan *interview* calon pegawai baru tanpa

memberikan tes tertulis maupun tes lainnya sehingga berpotensi menerima karyawan yang kurang kompeten.

Penutup

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan sebelumnya, maka dapat diambil kesimpulan bahwa:

1. CV T59 Accessories Surabaya masih belum efektif dalam mengelola piutang dalam meminimalisir piutang tak tertagih. Hal ini dibuktikan dari rasio keuangan terkait piutang yang mengalami fluktuasi tersebut disebabkan oleh faktor eksternal dan internal. Faktor eksternal disebabkan karena kondisi perekonomian Indonesia di masa pandemi Covid-19 yang memburuk hingga berdampak pada kegiatan operasional perusahaan. Sedangkan faktor internal disebabkan karena belum adanya pemisahan tugas secara tegas sehingga beberapa bagian mendapatkan tugas dan wewenang yang lebih besar.
2. Pengendalian piutang pada CV T59 Accessories Surabaya belum efektif dikarenakan masih dibentuknya struktur organisasi yang kurang tegas dalam memisahkan fungsi tugas sehingga terjadi praktik tidak sehat dalam kegiatan operasional perusahaan seperti penggandaan tugas dan wewenang serta proses pencatatan keuangan yang terkadang dilakukan secara manual. Dalam menyeleksi karyawan, perusahaan juga tidak menetapkan tes khusus sesuai dengan bidangnya sehingga perusahaan berpotensi menerima karyawan yang kurang kompeten dimana dapat mengurangi kinerja perusahaan.

Beberapa saran yang dapat dilakukan CV T59 Accessories Surabaya agar dapat mengelola dan mengendalikan piutang secara efektif diantaranya:

1. Perusahaan diharapkan dapat mempersingkat kebijakan standar pengumpulan piutang dengan batas jatuh tempo 60 hari dan memberikan potongan tunai lebih besar dari kebijakan yang telah ditetapkan sebelumnya seperti 3/10 untuk merangsang pelanggan dalam melakukan pembayaran tepat waktu.
2. Perusahaan diharapkan dapat memisahkan tugas dan wewenang pada bagian administrasi dan keuangan secara tegas untuk mempermudah pengontrolan setiap kegiatan perusahaan sehingga dapat berjalan secara efektif.
3. Perusahaan diharapkan dapat membuat analisis umur piutang agar dapat memperkirakan piutang yang tidak dapat ditagih dengan cara mengidentifikasi pelanggan yang terlambat melakukan pembayaran sehingga perusahaan dapat membatasi penjualan kepada pelanggan untuk mengurangi risiko kredit macet.

Daftar Pustaka

- Budi, H. I. S. (2011). *Bijak Mengelola Piutang*. PT Elex Media Komputindo.
- Filimon, C. A. (2022). *Analisis Pelaksanaan Sistem Pengendalian Internal Piutang Usaha Pada PT Federal International Finance (FIFGROUP) Cabang Surabaya*. Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya.
- Renadi, S. D., Mulyati, D. J., & Maruta, I. A. (2017). Pengaruh Perputaran Piutang dan Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas Perusahaan (Studi Kasus pada Sub Sektor Industri Food and Beverage yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia). *Jurnal Dinamika Administrasi Bisnis*, 3(1).
- Sulistiawan, T., Bramana, S., Anwar, Y., & Yunsepa, Y. (2016). Analisis Piutang Tak Tertagih Terhadap Tingkat Perputaran Piutang pada CV Suryamas di Kabupaten Oku. *Jurnal Ekonomi Dan Kewirausahaan*, 6.
- Zalogo, E. F. (2021). Analisis Piutang Tak Tertagih Terhadap Tingkat Perputaran Piutang Pada CV. Berlian Abadi Gunungsitoli. *PARETO : Jurnal Riset Manajemen Dan Bisnis*, 6(2), 73–86.