

Evaluasi Sistem Penagihan Piutang Usaha Pada PT Dua Putra Perkasa Pratama

Kurnia Ambarwati ^{1,*}, Layon Hocben Hutagaol ²

¹ Diploma Tiga Akuntansi; Universitas Bina Insani; Jl. Raya Siliwangi No. 6, Sepanjang Jaya, Kec. Rawa Lumbu, Kota Bekasi, Jawa Barat, (021) 82400924; e-mail: kurniaambarwati.01@gmail.com

² Sarjana Akuntansi; Universitas Bina Insani; Jl. Raya Siliwangi No. 6, Sepanjang Jaya, Kec. Rawa Lumbu, Kota Bekasi, Jawa Barat, (021) 82400924; e-mail: layhut.lh@gmail.com

* Korespondensi: e-mail: kurniaambarwati.01@gmail.com

Diterima: 13 Juli 2022; Review: 16 Juli 2022; Disetujui: 29 Juli 2022

Cara sitasi: Ambarwati K, Hutagaol L.H. 2022. Evaluasi Sistem Penagihan Piutang Usaha Pada PT Dua Putra Perkasa Pratama. Jurnal Mahasiswa Bina Insani. 7 (1): 77 – 86.

Abstrak: Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi sistem penagihan piutang usaha terhadap risiko piutang tak tertagih di PT. Dua Putra Perkasa Pratama. Sampel penelitian yang digunakan adalah dokumen struktur organisasi, dokumen standar operasional prosedur, dokumen umur piutang, dan laporan piutang dari PT. Dua Putra Perkasa Pratama. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa PT. Dua Putra Perkasa Pratama telah menyusun dan melaksanakan sistem penjualan kreditnya mulai dari penerimaan pelanggan baru, penerimaan order penjualan, penagihan atas piutang penjualan, hingga penerimaan pembayaran piutang penjualan dengan baik. PT. Dua Putra Perkasa Pratama dalam pelaksanaan menerapkan prosedur piutang sudah cukup optimal untuk mengurangi risiko terjadi tak tertagihnya piutang. PT. Dua Putra Perkasa Pratama telah menerapkan prinsip kehati-hatian dalam pelaksanaan kegiatannya. Namun, pembayaran atas piutang yang diterima oleh perusahaan cenderung telat diterima, tidak sesuai dengan ketentuan awal yang disetujui, sehingga berpotensi untuk mengganggu cashflow dari perusahaan. Permasalahan tersebut sudah bisa dikendalikan oleh manajemen, namun tingkat piutang terhadap penjualan masih perlu diperhatikan lebih lanjut. Kondisi piutang dan pencadangannya dilakukan oleh perusahaan dengan baik, sehingga belum menunjukkan urgensi penghapusan piutang yang tidak tertagih. Sehingga peneliti menyimpulkan bahwa PT. Dua Putra Perkasa Pratama sudah optimal dalam mengelola sistem piutang usahanya.

Kata kunci: Piutang Usaha, Piutang Tak Tertagih (*Bad Debt*), Umur Piutang Usaha.

Abstract: *This study aims to evaluate the account receivables collection system against the risk of uncollectible receivables in PT. Dua Putra Perkasa Pratama. The research samples used are organizational structure documents, standard operating procedure documents, receivables age document, and accounts receivable from PT. Dua Putra Perkasa Pratama. The data analysis technique used in this study used qualitative descriptive methods. The results showed that PT. Dua Putra Perkasa Pratama has compiled and implemented its credit sales system starting from receiving new customers, receiving sales orders, collecting sales receivables, to receiving sales receivable payments properly. PT. Dua Putra Perkasa Pratama in the implementation of implementing the receivables procedure are optimal enough to reduce the risk of uncollectible receivables. PT. Dua Putra Perkasa Pratama have applied the principle of prudence in the implementation of their activities. However, payments on receivables received by the company tend to be received late, not in accordance with the initial approved provisions, so it has the potential to interfere with cashflow from the company. The problem can already be controlled by*

management, but the level of receivables against sales still needs to be considered further. The condition of receivables and their reserves is carried out by the company properly, so it has not shown the urgency of write-off of uncollectible receivables. So the researcher concluded that PT. Dua Putra Perkasa Pratama has been optimal in managing their accounts receivable system.

Keywords: *Accounts Receivable, Uncollectible Accounts (Bad Debt), Age of Accounts Receivable.*

1. Pendahuluan

Perusahaan adalah suatu unit kegiatan tertentu yang mengubah sumber-sumber ekonomi menjadi bernilai guna berupa barang dan jasa dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan dan tujuan lainnya. Perusahaan juga didirikan sebagai suatu organisasi yang dimanfaatkan untuk memenuhi kebutuhan manusia dan memiliki tujuan untuk mendapatkan keuntungan yang maksimal [1]. Bagi perusahaan yang melakukan kegiatan penjualannya dengan perjanjian dimana pembayaran dilakukan secara bertahap atau diangsur. Piutang merupakan salah satu asset perusahaan yang berpengaruh harus dikontrol karena akan mempunyai resiko pada penagihan piutang dan pelunasannya, seperti resiko piutang tidak terbayar tepat waktu atau yang sudah melewati batas tanggal jatuh tempo (overdue). Piutang overdue ini mengakibatkan cashflow terhambat sehingga mengganggu keuangan dan kinerja perusahaan tersebut [2].

Piutang sendiri dapat dikelompokkan menjadi tiga golongan, yaitu: piutang usaha, piutang wesel, dan piutang lain-lain. Piutang usaha merupakan tagihan yang timbul akibat dari penjualan barang/jasa yang dilakukan secara kredit, dan waktu penerimaan piutang biasanya hanya 30 hari. Piutang wesel adalah tagihan yang timbul akibat penjualan barang/jasa secara kredit yang pelunasannya disepakati melalui perjanjian tertulis, dan jangka waktu pelunasan. piutang ini biasanya 60 sampai 90 hari. Sedangkan, piutang lain-lain adalah tagihan yang tidak diakibatkan oleh penjualan barang/jasa secara kredit [3]. Piutang merupakan tagihan berupa uang atau bentuk lainnya kepada seseorang atau suatu perusahaan. Apabila piutang tidak dapat dilunasi oleh pelanggan, maka akan muncul piutang tak tertagih yang dikhawatirkan perusahaan mengalami kerugian. Hal ini disebabkan adanya tenggang waktu dari tanggal penjualan hingga pelunasan. Untuk mengatasi hal ini diperlukan pengawasan yang ketat oleh manajemen perusahaan terhadap pengendalian piutang untuk menghindari kerugian yang cukup tinggi [4].

PT Dua Putra Perkasa Pratama adalah perusahaan yang kegiatan usahanya mendistribusikan produk daging, ayam, dan ikan lokal maupun impor dengan berbagai pilihan jenis atau ukuran dan merk, dalam kemasan frozen maupun chilled kepada distributor, modern market, agen, industri, retail dan pasar tradisional. PT Dua Putra Perkasa Pratama sebagian besar dari aktivitas penjualannya dilakukan secara kredit. Dengan strategi penjualan secara kredit, perusahaan dapat meningkatkan pendapatan perusahaan, sehingga perusahaan bisa memperoleh keuntungan.

Berdasarkan hasil pengamatan dan wawancara secara langsung kepada staf AR di PT Dua Putra Perkasa Pratama, beberapa kali terjadi keterlambatan pembayaran piutang dari konsumen yang menyebabkan piutang tidak tertagih atau melewati batas jatuh tempo. Sehingga, jumlah kredit yang disalurkan kepada pelanggan semakin banyak dan mengakibatkan resiko piutang tidak tertagih cukup besar yang menyebabkan perusahaan mengalami suatu kendala.

Berdasarkan penjelasan diatas, terjadi pembayaran yang melewati jangka waktu yang telah ditetapkan oleh perusahaan, sehingga terjadi penumpukan piutang dan beresiko pada kerugian piutang tak tertagih, dan menjadi ancaman bagi perusahaan yang mengakibatkan kinerja perusahaan terganggu. Masalah penagihan piutang usaha perlu mendapat perhatian, agar risiko yang akan timbul dapat dihindarkan sekecil mungkin. Manajemen harus aktif mengelola piutang yang telah jatuh tempo, agar tidak sampai menghambat kegiatan operasional perusahaan. Oleh karena itu, dalam penelitian ini di dapatkan judul "Evaluasi Sistem Penagihan Piutang Usaha Pada PT Dua Putra Perkasa Pratama".

Berdasarkan latar belakang permasalahan yang telah diuraikan di atas dapat ditarik rumusan masalah yaitu (1) Bagaimana penerapan sistem penagihan piutang usaha PT Dua Putra Perkasa Pratama ?; (2) Apakah sistem penagihan piutang usaha di PT Dua Putra Perkasa Pratama sudah optimal ?

Berdasarkan rumusan masalah yang telah diuraikan diatas dapat ditaklukkan tujuan penelitian sebagai berikut (1) Mengetahui penerapan sistem penagihan piutang usaha di PT Dua Putra Perkasa Pratama; (2) Mengetahui apakah sistem penagihan piutang usaha di PT Dua Putra Perkasa Pratama sudah optimal.

Sistem

Menurut [5] sistem adalah suatu jaringan prosedur yang dibuat menurut pola yang terpadu untuk melaksanakan kegiatan pokok perusahaan. Selain itu, pengertian sistem adalah rangkaian dari dua atau lebih komponen-komponen yang saling berhubungan, yang berinteraksi untuk mencapai suatu tujuan [6].

Prosedur Penagihan Piutang

Piutang merupakan salah satu unsur dari aktiva lancar dalam neraca perusahaan yang timbul akibat adanya penjualan barang dan jasa atau pemberian kredit terhadap debitur yang pembayaran pada umumnya diberikan dalam tempo 30 hari (tiga puluh hari) sampai dengan 90 hari (sembilan puluh hari) [7]. Jadi dapat disimpulkan bahwa, penagihan piutang merupakan suatu tagihan iuran terhadap peserta yang menunggak dan belum melakukan pembayaran atas suatu barang atau jasa yang akan diperolehnya [8]. Dalam aktivitas penagihan, dokumen dasar yang dibuat adalah faktur penjualan yang menginformasikan kepada pelanggan mengenai jumlah kewajiban mereka dari transaksi yang terjadi serta kapan mereka akan melunasinya [9]. Penagihan hendaknya dilaksanakan oleh bagian yang ditunjuk untuk melakukan penagihan piutang terhadap penerima kredit yang disebut kolektor. Oleh karena itu perusahaan perlu menetapkan kebijaksanaan dan prosedur penagihan [10]. Prosedur penagihan berfungsi membuat surat perjanjian jatuh tempo dan mengirimkan kepada debitur. Pada bagian ini merupakan bagian langsung yang berhubungan dengan debitur, maka akan ada banyak kendala yang timbul karena belum tentu para debitur membayar tagihannya. Adapun prosedur penagihan piutang secara terperinci yang dikemukakan oleh [5] adalah sebagai berikut:

- 1) Bagian piutang memberikan daftar piutang yang sudah saatnya ditagih kepada bagian penagihan.
- 2) Bagian penagihan mengirimkan penagih, yang merupakan karyawan perusahaan, untuk melakukan penagihan kepada debitur.
- 3) Bagian penagihan menerima cek atas nama dan surat pemberitahuan dari debitur.
- 4) Bagian penagihan menyerahkan cek kepada bagian kasa.
 - a) Bagian penagihan menyerahkan surat pemberitahuan kepada bagian piutang untuk kepentingan posting ke dalam kartu piutang.
 - b) Bagian kasa mengirimkan kwitansi sebagai tanda penerimaan kas kepada debitur.
- 5) Bagian kas menyetorkan cek ke bank setelah cek atas cek tersebut dilakukan oleh pejabat yang berwenang debitur.
- 6) Bank perusahaan melakukan clearing atas cek tersebut ke bank debitur.

Penagihan adalah sesuatu yang sangat penting dalam prosedur perusahaan, banyak cara yang digunakan perusahaan dalam melakukan penagihan kepada pelanggan diantaranya lain:

- 1) Melalui surat. Peringatan atau teguran pemberitahuan kepada pelanggan bahwa hutangnya sudah jatuh tempo dan belum dibayar dapat dilakukan dengan mengirim surat.
- 2) Melalui telepon. Pemberitahuan kepada pelanggan untuk segera melakukan pembayaran dapat dilakukan dengan menelepon pelanggan. Bila hasil pembicaraan tersebut alasan pelanggan bisa diterima, sehingga perusahaan dapat memperpanjang sampai jangka waktu yang sudah disepakati.
- 3) Kunjungan personal. Metode ini dipakai karena sangat efektif dalam penagihan.
- 4) Tindakan hukum. Tindakan ini dilakukan perusahaan dengan mengugat secara perdata dengan pengadilan, bila pelanggan ternyata tidak mau membayar hutang-hutangnya.

2. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan teknik analisa deskriptif dengan menggunakan metode kualitatif. Analisis data dilakukan dengan beberapa langkah sebagai berikut:

- a) Mempelajari dan memahami penerapan sistem penagihan piutang usaha di PT. Dua Putra Perkasa Pratama.
- b) Melakukan analisis sistem penagihan piutang usaha di PT. Dua Putra Perkasa Pratama.
- c) Mengevaluasi sistem penagihan piutang usaha di PT. Dua Putra Perkasa Pratama.

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer yaitu data yang diperoleh secara langsung dari sumber aslinya berupa hasil wawancara. Data yang diperoleh berupa data kuesioner melalui daftar pertanyaan dan wawancara. Data primer yang digunakan yaitu diperoleh dari wawancara maupun observasi selama melaksanakan kegiatan magang pada Bagian AR (Accounting Receivable) di PT. Dua Putra Perkasa Pratama. Data primer yang dibutuhkan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a) Sejarah singkat perusahaan.
- b) Struktur organisasi dalam perusahaan.
- c) Data dokumen umur piutang dan laporan piutang perusahaan.

Sedangkan data sekunder yaitu data yang sudah diolah dan disiapkan oleh perusahaan yang erat hubungannya dengan masalah yang diteliti, seperti sejarah perusahaan, aktivitas perusahaan, struktur organisasi perusahaan, dan laporan keuangan perusahaan. Data sekunder diperoleh dari pengamatan langsung dan arisp data yang dimiliki PT. Dua Putra Perkasa Pratama berkaitan dengan sistem penagihan piutang perusahaan tersebut dan sebagai data penunjang diperoleh melalui studi pustaka, media massa, artikel, internet, dan buku-buku yang berhubungan dengan penelitian.

Dalam penelitian ini data yang diperoleh dari hasil observasi, wawancara, dan studi pustaka. Observasi merupakan proses untuk memperoleh data dari tangan pertama dengan mengamati orang dan tempat pada saat dilakukan penelitian seperti melakukan kunjungan secara langsung pada perusahaan sebagai objek penelitian untuk mendapatkan keterangan yang diperlukan. Observasi dalam penelitian ini dilakukan dengan cara melihat, mengamati, serta melakukan peninjauan ke lokasi objek penelitian secara langsung di PT. Dua Putra Perkasa Pratama. Selain itu, mencatat segala yang ditemukan dan dapat dijadikan data untuk bahan penulisan laporan kerja praktek serta ikut dalam pengerjaan tugas pegawai yang berhubungan dengan penagihan piutang.

Wawancara merupakan teknik pengumpulan data dimana pewawancara (peneliti) mengajukan suatu pertanyaan kepada yang di wawancarai mengenai data yang ada sangkut pautnya dengan masalah yang akan dibahas. Wawancara dalam penelitian ini dilakukan dengan memberikan beberapa pertanyaan terkait dengan prosedur penagihan piutang secara langsung kepada staf Bagian AR (Accounting Receivable) di PT. Dua Putra Perkasa Pratama yang bertanggung jawab untuk memberikan data dan keterangan sehubungan dengan penagihan piutang. Studi pustaka yaitu mengadakan peninjauan pada berbagai pustaka dengan membaca atau mempelajari buku-buku lainnya yang erat hubungannya dan mendukung pokok pembahasan. Studi pustaka yang dilakukan dalam penelitian ini menggunakan dokumen atau catatan data usaha tersebut terkait sistem penagihan piutang di PT. Dua Putra Perkasa Pratama

3. Hasil dan Pembahasan

PT Dua Putra Perkasa Pratama (DPPP) didirikan oleh Bapak Suharjito yang bermula pada tahun 1998 dari pengecer dan sub agen produk daging lokal dan import. PT. Dua Putera Perkasa terus berinovasi dan selalu mengikuti perkembangan teknologi industri makanan baik dalam pengolahan, penyimpanan dan pendistribusian produk, sehingga dapat menjamin kualitas, kesegaran serta ketepatan waktu pengiriman produk ke pelanggan. Berawal dari bisnis perdagangan produk daging, seafood dan lalu merambah ke bisnis poultry, DPP menambah divisi usaha dengan memproduksi makanan olahan siap saji dengan brand "King Food". Hadir dengan line up produk yang berkualitas serta terjangkau, mendorong kami untuk dapat merajai produk makanan olahan di pasar dalam negeri, serta mampu mengeksplor produk-produk tersebut ke luar negeri.

Sejalan dengan program pemerintah untuk mencapai ketahanan pangan nasional, DPP membangun infrastuktur gudang penyimpanan/cold storage yang mendukung penyimpanan serta distribusi produk makanan di Cipendawa, Bekasi. Dibangun di lokasi yang sangat strategis karena memiliki akses jalan tol yang menghubungkan baik bandara Soekarno Hatta maupun pelabuhan Tanjung Priok sehingga sangat mendukung proses pendistribusian produk.

Dengan kapasitas gudang yang mampu memuat lebih dari 20.000 pallet, gudang ini pun berteknologi modern sehingga menjadi salah satu unit usaha sendiri dengan menyewakan ruangan gudang dan juga menjadi pendukung bisnis usaha DPP lainnya.

Penelitian ini berfokus pada prosedur penagihan piutang dan sistem informasi akuntansi atas penagihan piutang. Penelitian ini menggunakan data perusahaan seperti dokumen umur piutang dan laporan piutang perusahaan.

Prosedur Penagihan Piutang

A. Mekanisme Penjualan di PT Dua Putra Perkasa Pratama

Sebelum menjelaskan beberapa mekanisme penjualan produk terlebih dahulu akan dijelaskan beberapa tipe pelanggan (konsumen) dan cara mereka melakukan pemesanan barang. Pelanggan yang pada umumnya dari sekitar Kecamatan Rawalumbu, Bantar Gebang dan Jatiasih akan datang langsung ke perusahaan untuk melihat langsung barang yang akan dibeli. Konsumen yang sudah berlangganan lama dan akrab biasanya memesan lewat telepon dan meminta beberapa spesifikasi barang, lalu dikirim sesuai dengan permintaan konsumen. Ada dua mekanisme penjualan di PT Dua Putra Perkasa Pratama yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Untuk mekanisme penjualan tersebut, perusahaan memberlakukan mekanisme transaksi pemesanan barang oleh pelanggan kepada PT Dua Putra Perkasa Pratama. Beberapa mekanisme transaksi pemesanan barang oleh pelanggan kepada PT Dua Putra Perkasa Pratama sebagai berikut:

- 1) Pembelian langsung, yaitu pelanggan yang datang secara langsung ke PT Dua Putra Perkasa Pratama. Umumnya ialah pembeli yang jaraknya tidak terlalu jauh dari perusahaan atau pembeli tersebut memang berniat secara langsung memilih dan menawar barang (melakukan negosiasi harga). Pembelian langsung dilakukan dengan membayar panjer/tanda jadi/uang muka. Uang muka yang diberikan umumnya sebanyak 30-50% atau >50% dari total harga barang yang di beli. Pelunasan selanjutnya dilakukan setelah barang yang dikirimkan diterima oleh pembeli baik dibayarkan setelah sampai di tempat yang dikirim ataupun di kirim langsung ke toko atau dapat juga dikirim melalui melalui rekening Bank.
- 2) Pemesanan melalui telepon. Pelunasan harga barang dilakukan kemudian baik dibayar sendiri atau melalui tagihan oleh PT Dua Putra Perkasa Pratama.

B. Kebijakan Pemberian Piutang Tempo

PT Dua Putra Perkasa memiliki beberapa kebijakan-kebijakan dalam pemberian tempo kepada konsumennya sebagai berikut:

- 1) Masa tempo, merupakan jangka waktu yang diberikan kepada pelanggan untuk melunasi pembeliannya. Misalnya, pelanggan diberikan tempo membayar barang belanjanya tergantung kesepakatan.
- 2) Potongan harga atau diskon, kebijakan ini diberikan agar pelanggan lebih semangat dalam membayar dan lebih cepat lunas, dalam hal ini persentase potongan harga ditentukan dari cepat lamanya tempo pembayaran. Hal ini dilakukan untuk memenuhi persyaratan pemberian potongan harga. Potongan harga diberikan kepada pelanggan jika membayar angsurannya sehari setelahnya. Misalnya, pemberian potongan 2-5% kepada pembeli untuk pembayaran tempo yang dilunasi 1-3 hari setelah tanggal penetapan tempo. Setiap pembelian minimal Rp.10 Juta diberikan potongan Rp. 200.000 untuk setiap produknya untuk pembelian tunai.
- 3) Standar pemberian tempo, kebijakan ini memiliki arti kekuatan kemampuan keuangan yang disyaratkan atas pelanggan yang akan menerima fasilitas tempo. Syarat-syarat khusus yang diberikan toko dalam memberikan tempo, misalnya melihat karakter dan mendengarkan keadaan pelanggan untuk melihat kemampuan dalam membayar temponya, modal, hubungan pertemanan.
- 4) Kebijakan penagihan, kebijakan ini diterapkan ketika pembeli tidak membayar utang temponya atau menunggak sampai melebihi waktu temponya. Misalnya pembelian dengan tempo 30 hari, maka konsumen harus membayar maksimal 30 hari dari pembuatan nota tempo. Apabila lebih dari 30 hari maka perusahaan akan menagih baik melalui telepon ataupun mendatangi ke tempat pelanggan. Dalam

mengendalikan piutangnya PT Dua Putra Perkasa Pratama memiliki kebijakan sendiri dalam menentukan kelancaran piutangnya, sebagai berikut:

- a) Piutang lancar, yaitu piutang usaha yang berumur antara 0-30 hari. Piutang ini dikategorikan sebagai piutang yang dapat ditagih atau aman. Perusahaan akan memberikan teguran dengan mengirim surat tagihan apabila hutangnya sudah jatuh tempo dan belum dibayar.
- b) Piutang kurang lancar, yaitu piutang usaha yang berumur 31-60 hari. Piutang ini dikategorikan sebagai piutang yang cukup aman. Perusahaan secara berkala memberitahu pelanggan melalui telepon. Apabila pelanggan belum dapat melunasi hutangnya maka perusahaan akan memperpanjang sampai jangka waktu yang telah disepakati.
- c) Piutang tidak lancar, yaitu piutang usaha yang berumur 61-90 hari. Piutang ini dikategorikan sebagai piutang yang kurang aman. Pada umur piutang ini perusahaan akan melakukan kunjungan ke tempat pelanggan untuk segera melunasi piutangnya.
- d) Piutang macet/tidak tertagih, yaitu piutang usaha yang berumur > 90 hari. Piutang ini dikategorikan sebagai piutang yang tidak aman. Perusahaan akan mengambil tindakan jalur hukum apabila pelanggan tidak mau membayar hutang-hutangnya.

Sistem Informasi Akuntansi Penagihan Piutang

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi penelitian, diketahui bahwa sumber pendapatan utama PT Dua Putra Perkasa Pratama diperoleh dari penjualan produk daging dimana terdapat proses transaksi penjualan baik secara tunai maupun kredit. Namun demikian, konsumen atau pelanggan PT Dua Putra Perkasa Pratama umumnya lebih menyukai penjualan secara kredit, karena pembayarannya dapat ditunda, sehingga penjualan kredit ini menimbulkan piutang. PT Dua Putra Perkasa Pratama telah menerapkan sistem informasi akuntansi dalam proses penjualan dan penagihan piutang. Hal ini dapat dilihat dari keterlibatan berbagai unsur dalam sistem informasi akuntansi PT Dua Putra Perkasa Pratama antara lain terdiri atas; Manager, Bagian Piutang, Bagian Penjualan dan Penagihan (Sales), serta Bagian Kas dan Bagian Akunting. Pembahasan berikut menjelaskan tentang prosedur penagihan piutang serta dokumen administrasi yang digunakan dalam sistem informasi akuntansi PT Dua Putra Perkasa Pratama.

Analisis Prosedur Penagihan Piutang

Berdasarkan hasil penelitian, PT Dua Putra Perkasa Pratama menunjukkan bahwa sudah menjalankan kegiatan penagihan piutang sesuai dengan SOP (Standar Operasional Procedure) yang berlaku di perusahaan tersebut. Menurut hasil wawancara dengan Ibu Intan Purwaningsih staf bagian AR (Accounting Receivable) tentang alur penjualan produk hingga timbul piutang di perusahaan yaitu sales menyerahkan form database beserta lampiran, dan bagian AR follow up konfirmasi ke pelanggan untuk memastikan alamat pengiriman, alamat penagihan, cara pembayaran mereka menggunakan BG (Bilyet Giro)/ check/ transfer/ cash konfirmasi untuk tempo pembayaran dan limit penjualan barang. Setelah itu input di aplikasi Accurate oleh bagian penjualan, setelah pelanggan memiliki database, pelanggan dapat mengirimkan Purchase Order (PO). Admin penjualan akan menginput barang yang dipesan, selanjutnya dicetak admin gudang dalam bentuk surat jalan yang nantinya akan dibawa oleh ekspedisi pada saat penyerahan barang ke pelanggan. Setelah barang di terima dan surat jalan sudah ditanda tangani dan di stempel, ekspedisi membawa pulang salinan surat jalan untuk diserahkan kembali pada admin gudang. Admin gudang menyerahkan surat jalan kepada admin penjualan untuk di cetakkan invoice dan faktur pajak jika Perusahaan Kena Pajak (PKP) serta PO jika perlu. Setelah dokumen lengkap, dokumen di distribusikan ke bagian AR untuk di filling dan pada saatnya ketika faktur tersebut sudah jatuh tempo bagian AR akan follow up dan menyerahkan ke penagih (sales/kolektor) untuk ditagihkan ke pelanggan. Ada beberapa cara yang dilakukan untuk melakukan penagihan piutang yaitu :

- 1) Melalui surat. Peringatan atau teguran pemberitahuan kepada pelanggan bahwa hutangnya sudah jatuh tempo dan belum dibayar dapat dilakukan dengan mengirim surat.
- 2) Melalui telepon. Pemberitahuan kepada pelanggan untuk segera melakukan pembayaran dapat dilakukan dengan menelepon pelanggan. Bila hasil pembicaraan tersebut alasan

pelanggan bisa diterima, sehingga perusahaan dapat memperpanjang sampai jangka waktu yang sudah disepakati.

- 3) Kunjungan personal. Metode ini dipakai karena sangat efektif dalam penagihan.
- 4) Tindakan hukum. Tindakan ini dilakukan perusahaan dengan mengugat secara perdata dengan pengadilan, bila pelanggan ternyata tidak mau membayar hutang-hutangnya.

Berikut ini adalah posisi piutang berdasarkan umur piutang pada PT Dua Putra Perkasa Pratama tahun 2020.

Tabel 1 Jumlah Piutang PT Dua Putra Perkasa Pratama

No.	Nama Pelanggan	Total	Belum Jatuh Tempo	Jumlah Hari Yang Melewati Jatuh Tempo (dalam juta)			
				1-30	31-60	61-90	>90
1	PT. Pesona Sari Bintang	22	-	-	-	-	22
2	PT. Fast Food Indonesia	3.337	144	721	1.178	1.165	129
3	CV. Nusa Prima Pangan	375	21	57	138	132	27
4	CV. Sinar Solaria	50	4	13	33	-	-
5	PT. Chicago Star Crop	66	4	12	29	21	-
6	PT. Indonesia Air Water	13	5	4	4	-	-
7	PT. Transco Jaya Internation	206	10	19	48	57	72
8	PT. Food Star Global	76	8	9	22	17	20
9	PT. Petra Foodtech Pratama	63	6	10	17	5	25
10	PT. Erdeha Multi Niaga	14	3	5	6	-	-
Total		4.222	205	850	1.475	1.397	295

Sumber: Hasil Penelitian (2022)

Berdasarkan tabel diatas, umur piutang PT Dua Putra Perkasa Pratama banyak yang melewati batas jatuh tempo. Kebanyakan pelanggan membayar piutangnya lebih dari 90 hari. Perusahaan harus mempunyai kebijakan dan strategi untuk mengantisipasi hal tersebut. Misal jika terdapat pelanggan yang sudah melewati batas jatuh tempo 90 hari maka perusahaan boleh menindak dengan tegas kepada pelanggan berupa tindakan hukum. Pelanggan harus bisa menepati janji sesuai dengan kesepakatan yang telah dilakukan dengan perusahaan di awal. Sesuai dengan kebijakan PT Dua Putra Perkasa Pratama dalam menentukan kelancaran piutang dapat dilihat sebagai berikut:

- 1) Piutang lancar, yaitu piutang usaha yang berumur antara 0-30 hari. Piutang ini dikategorikan sebagai piutang yang dapat ditagih atau aman. Perusahaan akan memberikan teguran dengan mengirim surat tagihan apabila hutangnya sudah jatuh tempo dan belum dibayar.
- 2) Piutang kurang lancar, yaitu piutang usaha yang berumur 31-60 hari. Piutang ini dikategorikan sebagai piutang yang cukup aman. Perusahaan secara berkala memberitahu pelanggan melalui telepon. Apabila pelanggan belum dapat melunasi hutangnya maka perusahaan akan memperpanjang sampai jangka waktu yang telah disepakati.
- 3) Piutang tidak lancar, yaitu piutang usaha yang berumur 61-90 hari. Piutang ini dikategorikan sebagai piutang yang kurang aman. Pada umur piutang ini perusahaan akan melakukan kunjungan ke tempat pelanggan untuk segera melunasi piutangnya.
- 4) Piutang macet/tidak tertagih, yaitu piutang usaha yang berumur > 90 hari. Piutang ini dikategorikan sebagai piutang yang tidak aman. Perusahaan akan mengambil tindakan jalur hukum apabila pelanggan tidak mau membayar hutang-hutangnya.

Berdasarkan hasil wawancara mengenai sistem penagihan piutang yang dilakukan oleh PT. Dua Putra Perkasa Pratama adalah penagihan melalui telepon terlebih dahulu untuk melakukan pembayaran secara transfer ke rekening PT. Dua Putra Perkasa Pratama, jika melalui telepon masih belum ada pembayaran biasanya kolektor akan mengunjungi ke tempat pelanggan untuk penagihan langsung/ bayar cash ditempat, dan jika dikunjungi masih belum ada progress akan ada surat konfirmasi atau surat pernyataan piutang.

Pengendalian Internal Sistem Informasi Akuntansi Penagihan Piutang

Untuk melakukan pemberian piutang kepada pelanggan dibutuhkan pengendalian internal yang baik. Pengendalian internal pada penelitian ini meliputi:

A. Lingkungan Pengendalian

PT. Dua Putra Perkasa Pratama merekrut karyawan yang kompeten, jujur dan memiliki pengalaman kerja sesuai dengan bidangnya sedangkan untuk karyawan yang tidak memiliki pengalaman kerja, perusahaan memperhatikan latar belakang pendidikannya, dimana PT. Dua Putra Perkasa Pratama hanya merekrut karyawan yang memiliki ijazah minimal SMA/SMK sederajat dan akan lebih baik lagi D3/S1 dengan latar belakang pendidikan ekonomi untuk ditempatkan dibagian penagihan piutang (AR). PT. Dua Putra Perkasa Pratama menetapkan pelatihan dari trainer maupun dari divisi masing-masing selama 6 bulan untuk melengkapi kemampuan dasar yang berguna dalam menjalankan tugas serta mendorong terciptanya Sumber Daya Manusia yang baik dan untuk meningkatkan kinerja perusahaan. Perusahaan juga memiliki Standar Operating Procedure (SOP) yang harus dijalankan oleh setiap karyawan. SOP tersebut berbeda-beda untuk masing-masing bagian, karena Job Description tiap bagian juga berbeda.

B. Penilaian Resiko

Untuk mengantisipasi hal ini PT. Dua Putra Perkasa Pratama memiliki prosedur untuk mengecek history pelanggan melalui Aplikasi Accurate, dimana dengan aplikasi ini perusahaan dapat mengetahui track record pembayaran pelanggan. Untuk prosedur pelanggan bad debt, apabila pelanggan telah menunggak selama 90 hari atau lebih, perusahaan akan mengirimkan surat peringatan kepada pelanggan untuk melakukan pembayaran. Berdasarkan hasil wawancara mengenai penilaian resiko melalui kebijakan perusahaan, staf perusahaan mengatakan bahwa untuk menilai resiko tersebut dengan menyurvei langsung lokasi pelanggan baik toko, industri, maupun proyek. Seberapa besar kemampuan keuangan pelanggan dengan mencari informasi ke beberapa supplier lain. Dengan penilaian tersebut bisa dijadikan dasar pemberian limit kepada pelanggan sehingga tidak lepas dalam pemantauan saat piutang pelanggan sudah melampaui batas limit sehingga masuk ke sistem approval dimana AR Control yang akan memutuskan untuk pemberian barang maupun di hold sementara waktu sampai pelanggan melakukan pembayaran.

C. Aktivitas pengendalian

Aktivitas pengendalian terhadap piutang usaha PT. Dua Putra Perkasa Pratama dapat dibagi dalam beberapa aktivitas, yaitu sebagai berikut:

- 1) Aktivitas kredit dilakukan oleh bagian marketing dan otorisasi persetujuan kredit dilakukan oleh kepala bagian survei.
- 2) Aktivitas tanggung jawab dan kewenangan mutasi piutang usaha dilakukan oleh staf dan kepala bagian yang berhubungan dengan piutang usaha, diantaranya tanggung jawab bagian piutang dan kasir untuk menerima cash sebagai bukti pengurangan piutang usaha serta wewenang dan kepala bagian piutang dan kepala bagian marketing dalam memimpin bawahannya dalam meningkatkan kinerja operasi untuk Profitability.
- 3) Aktivitas pemisahan tugas oleh masing-masing bagian atau fungsi yang berhubungan dengan piutang usaha antara lain:
 - a) Bagian finance penerima setoran tunai sales atau kolektor. Bagian AR Follow Up yang menyiapkan dan membantu sales/ kolektor dalam menyiapkan dokumen untuk penagihan ke pelanggan.
 - b) Bagian AR Admin dalam pemilahan invoice, filling invoice yang belum jatuh tempo.
 - c) Bagian AR Admin khusus penginputan pembayaran pelanggan ke sistem.

- d) Bagian sales/kolektor yang langsung terjun ke lapangan dalam penagihan ke pelanggan.
 - e) Bagian AR Control yang mengontrol usia piutang pelanggan dan limit piutang pelanggan. P
- D. Informasi dan Komunikasi
- Pemrosesan transaksi informasi dan data transaksi PT. Dua Putra Perkasa Pratama telah dilakukan dengan sistem online melalui Aplikasi Accurate. Informasi mengenai piutang usaha pada PT. Dua Putra Perkasa Pratama adalah berupa informasi dari setiap bagian yang membidangi piutang usaha. Dalam proses pencatatan piutang dan penerimaan kas dikenal bukti-bukti sebagai berikut ini:
- 1) Bukti Penerimaan dan Penyerahan Faktur (BPPF) sebagai bukti penyerahan dan penerimaan faktur dari AR ke kolektor maupun sales. Di BPPF terdapat tanggal BPPF, nomor BPPF, daftar pelanggan, daftar invoice (tanggal invoice, nomor invoice, nomor faktur pajak (jika ada), tanggal jatuh tempo, nominal, kolom pembayaran pelanggan).
 - 2) Faktur penjualan (invoice), surat jalan lengkap dengan tanda tangan dan stempel pelanggan bukti bahwa barang telah diterima, Purchase Order (jika perlu), Faktur Pajak (jika customer PKP) dibandel menjadi satu untuk ditagihkan langsung ke pelanggan, jika pelanggan melakukan pembayaran secara berkala/cicil maka pelanggan sendiri yang harus menuliskan nominal pembayaran, tanggal pembayaran dan tanda tangan di faktur penjualan yang akan dibawa pulang ke kantor lagi oleh sales/kolektor. Sebaliknya, jika pelanggan melakukan pembayaran secara lunas, invoice serta kelengkapannya akan di serahkan ke pelanggan sebagai tanda bahwa invoice tersebut sudah terbayar lunas.
- E. Pemantauan atau Monitoring
- Struktur organisasi lini yang diterapkan oleh perusahaan membantu pemantauan kinerja karyawan bagian oleh masing-masing kepala bagian dimana setiap karyawan bagian memiliki tanggung jawab melapor hanya kepada kepala bagian yang bersangkutan dan hanya melaksanakan instruksi yang diberikan oleh kepala bagian.

Temuan dan Kendala

- A. Pembayaran tagihan yang tidak tertagih. Hal tersebut mengakibatkan kas perusahaan tidak stabil. Perusahaan memerlukan kas untuk keperluan perusahaan seperti membayar gaji karyawan, membayar pajak, membayar listrik, air, peralatan kantor, dan sebagainya. Jika tidak diatasi dengan segera kinerja perusahaan akan terganggu.
- B. Terkadang beberapa mitra bisnis meminta perpanjangan tenggat waktu atau terkesan mempersulit proses penagihan. Hal ini tentu membuat penagihan tidak lancar dan menjadi kendala yang harus diatasi account receivable. Jika tidak diselesaikan, kendala ini akan mengganggu jalannya perusahaan. Sebab, modal dan keuntungan tidak bisa diputar kembali sehingga menyebabkan roda bisnis terhambat.

Solusi/Usulan Produk atau Jasa Penyelesaian Masalah

- A. Memberikan kebijakan "cicilan" sesuai kemampuan pelanggan. Hal ini dilakukan agar pelanggan bisa dengan mudah membayar tagihan piutangnya. Dilihat dari dokumen umur piutang perusahaan, rata-rata pelanggan sulit ditagih piutangnya jika sudah lebih dari 90 hari. Hal tersebut bisa menjadikan piutang tak tertagih.
- B. Pelanggan harus memberikan jaminan kepada perusahaan apabila pelanggan tidak dapat melunasi piutangnya. Jaminan tersebut bisa berupa property seperti tanah, rumah, sawah, dan lain-lain.

4. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang telah dilakukan dapat ditarik kesimpulan penelitian yaitu sebagai berikut:

- a. PT Dua Putra Perkasa Pratama telah menerapkan sistem penagihan piutang dengan baik karena dilaksanakan berdasarkan SOP perusahaan dan sesuai dengan teori Mulyadi terkait prosedur penagihan piutang dan dokumen yang diperlukan dalam penagihan

piutang. PT Dua Putra Perkasa Pratama juga telah memanfaatkan teknologi informasi, yaitu Accurate Enterprise 5 yang merupakan sistem informasi akuntansi berbasis komputer. Program ini bertujuan menciptakan keakuratan pengolahan data informasi akuntansi baik administrasi penjualan, administrasi piutang dan penerimaan dan auditing kas PT Dua Putra Perkasa Pratama. Namun, masih terdapat kelemahan dalam proses penagihan piutang seperti konsumen yang terkadang mengulur-ulur waktu proses pembayaran piutang dan piutang yang tidak tertagih akibat dari kelalaian karyawan terhadap masa jatuh tempo konsumen. Untuk itu, perusahaan harus memiliki solusi dan menambah prosedur mengenai SOP yang berkaitan dengan penagihan piutang.

- b. Penerapan sistem penagihan piutang pada PT Dua Putra Perkasa Pratama sudah dilaksanakan dengan optimal. Penagihan piutang usaha sudah dijalankan sesuai dengan prosedur yang ditentukan oleh manajemen perusahaan. Penagihan piutang dengan cara penagihan secara langsung ke konsumen yang paling efektif untuk mengurangi piutang tak tertagih.

Referensi

- [1] S. Sappara, "Analisis Tingkat Perputaran Piutang pada PT. Prima Karya Manunggal Kabupaten Pangkep," *PAY J. Keuang. dan Perbank.*, vol. 1, no. 2, pp. 116–123, 2019.
- [2] A. Munandar, N. Huda, and Muhajirin, "Analisis Piutang Tak Tertagih pada PT. Astra International Tbk," *J. Manaj. dan Keuang.*, vol. 7, no. 2, p. 184, 2018, doi: 10.33059/jmk.v7i2.859.
- [3] A. Puspasari, A. D. Suhendra, and E. Kusnaeni, "Pengendalian Internal Piutang pada PT. Saurindotex Mandiri Bekasi," *J. Ilm. Manajemen, Ekon. Akunt.*, vol. 3, no. 1, pp. 29–43, 2019, doi: 10.31955/mea.vol3.iss1.pp29-43.
- [4] T. Handayani, "Evaluasi Pengelolaan Piutang Usaha dalam Upaya Meminimalisir Piutang Tak Tertagih," 2019.
- [5] Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, 3rd ed. Jakarta: Salemba Empat, 2018.
- [6] M. B. Romney, P. J. Steinbart, S. L. Summers, and D. A. Wood, *Accounting Information Systems 15th Edition*. Pearson Education, Ltd, 2021.
- [7] F. P. K. Polli, S. S. Pangemanan, and R. Lambey, "Analisis Sistem Penagihan Piutang Negara di Kantor Pelayanan Kekayaan Negara dan Lelang (KPKNL) Manado," *841 J. EMBA*, vol. 9, no. 1, pp. 841–850, 2021.
- [8] K. Nisa and A. Rina Maulina SE., M.Si, "Sistem Penagihan Piutang Peserta Mandiri pada Kantor BPJS Kesehatan Cabang Meulaboh," vol. 03, pp. 271–277, 2022.
- [9] R. Widowati, Ria Estiana, and Yudhi widian Syaputra, "Analisis Proses Penagihan Piutang Pelanggan di PT. Tangkas Cipta Optimal, Jakarta," vol. 7, no. 2502–3497, pp. 14–22, 2021.
- [10] N. F. Ilmayani and E. A. Lau, "Analisis Pengendalian Piutang Usaha Pada PT. Astra Multi Finance (Spektra) Samarinda," *Res. J. Account. Bus. Manag.*, vol. 4, no. 1, p. 46, 2020, doi: 10.31293/rjabm.v4i1.4681.