



Volume 23 NO 2, Juli 2021

Jurnal Ekonomi dan Bisnis Dharma Andalas

Analisis Efektivitas Pengelolaan dan Sistem Pengendalian Piutang Pada PT. Gunung Naga Distribusi

Yunus¹, Riani Sukma Wijaya²

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Dharma Andalas^{1,2}

Rianisukmawijaya@unidha.ac.id¹

ABSTRACT

The aim of this study is to determine the management and control of receivables and the effectiveness of the management of receivables control at PT. Bumi Naga Distribusi. The research method used is quantitative analysis. The methods used in this study are limited to analyzing PT Bumi Naga Mas accounts receivable turnover ratio (RTO), average collection period (ACP), arrears rate, and billing rate. PT. Gunung Naga is distributed in Padang. The data types used are qualitative data and quantitative data. The data sources used are primary data and secondary data. The methods of data collection are field research and library research. The final results of this research are for the effectiveness of receivable management and receivable control system not optimal to reduce the number of bad debts.

Keywords: *effectiveness of accounts receivable management, receivable and control of accounts receivable*

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini mengetahui bagaimana pengelolaan piutang, serta pengendalian piutang dan keefektifan pengelolaan pengendalian piutang pada PT. Bumi Naga Distribusi. Metode yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis kuantitatif. Pendekatan yang akan digunakan dalam penelitian ini dibatasi pada analisis Receivable Turn Over (RTO), Average Collection Period (ACP), dan Rasio Tunggakan dan Rasio Penagihan pada PT. Gunung Naga Distribusi Padang. Jenis data yang digunakan adalah data kualitatif dan data kuantitatif. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Metode pengumpulan data adalah penelitian lapangan dan mencari bahan referensi lain dengan memanfaatkan perpustakaan, hasil dari penelitian ini untuk keefektifan pengelolaan piutang serta sistem dalam pengendalian piutang belum menunjukkan hasil yang optimal untuk mengurangi dampak dari jumlah piutang yang tak tertagih.

Kata kunci: keefektifan pengelolaan piutang, piutang dan Pengendalian piutang

PENDAHUAN

Dalam menghadapi persaingan dalam kegiatan produksi maka perusahaan manajemen harus mengelola perusahaan dengan baik yang didukung oleh hal perencanaan, kebijakan, prosedur dan pendelegasian wewenang yang jelas. Dengan semakin luarnya ruang lingkup perusahaan maka pimpinan perusahaan

harus mempunyai suatu strategi dimana dapat membantu perusahaan untuk tetap mempertahankan pangsa pasarnya, salah satu strateginya yaitu penjualan secara kredit. Menurut Meilina Adhariani.2017 berpendapat bahwa supaya dalam pengelolaan piutang lebih efektif akan mendorong kemampuan kas untuk membiayai keuangan perusahaan karena

penerimaan kas yang tidak baik dan tidak sesuai dengan kebutuhan akan dana tentunya berdampak bagi perusahaan terutama dalam hal menjalankan program kerja dimana program kerja ini sudah dijadikan sebagai sasaran dan tujuan perusahaan usaha yang efektif. Keberhasilan setiap perusahaan dalam mengumpulkan keuntungan financial tergantung dari seberapa efektif perusahaan dalam mengendalikan piutangnya. Dengan mengoptimalkan system tersebut pihak manajemen terutama bagian marketing mampu mendapatkan pelanggan yang membeli barang secara kredit. Menurut (Lidia Fitriani Fitriani, Sumarno ', 2015) Elemen yang mempengaruhi efektivitas pengelolaan piutang adalah perputaran piutang perusahaan dan rata-rata umur pengumpulan piutang. Apabila tingginya hasil perputaran piutang pada perusahaan, maka jumlah investasi dalam piutang akan besar perubahannya menjadi kas dalam 1 tahun. PT. Gunung Naga

Distribusi merupakan perusahaan yang kegiatan usahanya bergerak di bidang pendistribusian barang dimana melakukan penjualannya secara kredit jika dilihat selama empat tahun belum terdapat pengendalian piutang yang tepat seperti kurang konsistennya manajemen dalam menerapkan peraturan perusahaan dan masalah dalam penagihan piutang yang tidak sesuai pada waktunya yang akan berdampak kepada aliran kas.

Perusahaan diharapkan harus efektif dalam mengelola piutang yang ada agar perusahaan dapat memaksimalkan laba dari total penjualan dan piutang (Ananda, 2013). Jika tidak tepatnya dalam pengambilan keputusan terhadap piutang, akan berdampak terhadap piutang-piutang yang kemungkinan tidak akan tertagih, sehingga piutang tersebut akan menumpuk dan dampak dari tidak tertagihnya piutang mengakibatkan perusahaan rugi yang cukup tinggi.

Tabel 1.
Realisasi Penjualan dan Piutang Usaha Tahun 2016-2019 PT. Gunung Naga Distribusi Padang

No. Uraian	Tahun 2016	Tahun 2017	Tahun 2018	Tahun 2019
1	2	3	4	5
A. KINERJA PENDAPATAN				
1. Penjualan	12.886.560.007	19.111.540.021	27.678.873.016	25.236.000.123
2. Return Penjualan	15.680.313	8.590.440	14.505.688	10.007.623
3. Penjualan Bersih (1-2)	12.870.879.694	19.102.949.581	27.664.367.328	25.225.992.500
4. Pendapatan diluar usaha	36.015.680	34.391.020	33.782.779	38.455.599
5. Total Pendapatan Bersih (3+4)	12.906.895.374	19.137.340.601	27.698.150.107	25.264.448.099
B. KINERJA PIUTANG USAHA				
1. Saldo awal piutang usaha	0	2.544.781.663	2.940.700.505	3.893.760.009
2. Mutasi debet piutang berjalan	8.623.489.395	13.563.094.203	20.748.275.496	21.946.613.475
3. Total Piutang Usaha (1+2)	8.623.489.395	16.117.875.866	23.688.976.001	25.840.373.848
4. Pencairan / Pelunasan :				
a. Piutang tahun lalu	0	791.600.550	1.000.581.777	898.530.104
b. Piutang tahun berjalan	6.068.707.732	12.385.574.811	18.794.634.215	20.330.257.251
5. Total pencairan piutang (a+b)	6.068.707.732	13.177.175.361	19.795.215.992	21.228.787.355
6. Saldo akhir piutang usaha (3-5)	2.544.781.663	2.940.700.505	3.893.760.009	4.611.586.129

Sumber : PT. Gunung Naga Distribusi data diolah.

Pada tabel realisasi penjualan dan piutang usaha di atas menunjukkan bahwa terdapat piutang usaha yang tidak tertagih (piutang macet) dalam perusahaan selama 4 (Empat) tahunan. Ditahun pertama (tahun 2017) terdapat Rp.791.600.550 tertagih dari jumlah piutang Rp. 2.544.781.663, ditahun kedua (tahun 2018) terdapat Rp.1.000.581.777 tertagih dari jumlah piutang Rp. 2.940.700.505 dan tahun ketiga (tahun 2019) terdapat Rp. 898.530.104 tertagih dari jumlah piutang sebanyak Rp. 3.893.760.009. Dari informasi tersebut dapat dilihat terdapatnya piutang macet dari tahun ke tahun. Ditahun 2017 terdapat 31% piutang tertagih pada penjualan kredit tahun 2016, ditahun 2018 terdapat 34% piutang tertagih pada penjualan kresit tahun 2017 dan ditahun 2019 terdapat 23% piutang tertagih pada penjualan kredit tahun 2018. Pada akhir tahun 2019 terdapat tunggakan piutang yang tidak tertagih dari tahun 2016 sampai dengan 2018 sebesar Rp. 945.162.160 serta tahun 2019 tertunggak sejumlah Rp. 3.666.423.969 hal ini tentu mengganggu *cash flow* pada perusahaan dalam menjalankan operasional kedepannya, termasuk dalam membayar hutang kepada pihak *supplier* dan Bank. Semakin tingginya tingkat perputaran piutang berarti semakin pendeknya waktu terikatnya sejumlah modal dalam piutang.

METODE PENELITIAN

Metode yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kuantitatif. Pendekatan yang akan digunakan dalam penelitian ini dibatasi pada analisis Receivable Turn Over (RTO), Average Collection Period

(ACP), Rasio Tunggakan dan Rasio penagihan yang digunakan dalam Perusahaan Gunung Naga Distribusi Padang. Data kualitatif dan data kuantitatif akan digunakan dalam penelitian ini. Sumber data yang digunakan data primer dan data sekunder. Metode pengumpulan data menggunakan metode penelitian lapangan dan penelitian kepustakaan. Metode analisis 1. Rasio perputaran piutang (*Receivable Turn Over-RTO*) $RTO = \frac{\text{Penjualan Kredit/Rata-tara Piutang}}{\text{Rata-rata piutang atau (Average Collection period - ACP)}}$, $ACP = \frac{365}{\text{Receivable Turn Over}}$. 3 Rasio Tunggakan untuk mengetahui berapa jumlah piutang yang jatuh tempo dari jumlah penjualan kredit yang dilakukan dari piutang yang belum dapat ditagih. Rasio tunggakan sama dengan jumlah saldo piutang tertunggak Akhir Periode / Total piutang pada periode yang sama x 100%. 4. Rasio penagihan = $\frac{\text{jumlah piutang yang tertagih}}{\text{total piutang}} \times 100\%$. objek dari penelitian ini adalah permasalahan yang dijadikan sumber dalam penelitian. Peneliti ingin mengetahui bagaimana analisis Receivable Turn Over (RTO), Average Collection Period (ACP), Rasio Tunggakan serta Rasio dalam penagihan pada PT. Gunung Naga Distribusi Padang

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam metode dan analisis yang akan digunakan untuk mengukur efektivitas piutang usaha perusahaan PT. Gunung Naga Distribusi, antara lain :

- a. *Receivable Turn Over* (RTO)
- b. *Average Collection Period* (ACP)
- c. Rasio Tunggakan
- d. Rasio Penagihan

Tabel 2
Piutang Usaha PT. Gunung Naga Distribusi Tahun 2016 s/d 2019

Tahun	Saldo Awal	Penjualan Kredit	Total Piutang	Piutang Tertagih	Piutang Tertunggak
2016	0	8.623.489.395	8.623.489.395	6.068.707.732	2.544.781.663
2017	2.544.781.663	13.563.094.203	16.117.875.866	13.177.175.361	2.940.700.505
2018	2.940.700.505	20.748.275.496	23.688.976.001	19.795.215.992	3.893.766.009
2019	3.893.766.009	21.946.619.495	25.840.373.848	21.228.787.355	4.611.586.129

Sumber : PT. Gunung Naga Distribusi

Receivable Turn Over (RTO)

Rasio ini mengukur berapa kali (dalam rata-rata) piutang itu terjadi. rasio perputaran piutang adalah besarnya rasio total penjualan kredit terhadap saldo piutang rata-rata selama periode tertentu (Agus Zahbana, Nurita Affan, 2020). Apabila angka piutang rata-rata sama dengan nol (0), berarti perusahaan sudah tidak memiliki piutang lagi atau dengan kata lain, semua piutang sudah tertagih.

Rumus untuk menghitung *Receivable Turn Over* – RTO sebagai berikut :

$$RTO = \frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Rata - rata Piutang}}$$

Dimana dalam menghitung rata-rata piutang kita menggunakan rumus sebagai berikut :

$$\text{Rata - rata Piutang} = \frac{\text{Saldo Awal Piutang} + \text{Saldo Akhir Piutang}}{2}$$

Hasil perhitungan dari *Receivable Turn Over* adalah sebagai berikut :

a. Tahun 2016

$$\text{Receivable Turn Over} = \frac{8.623.489.395}{1.272.390.832} = 6,78 \text{ Kali}$$

$$\text{Rata - rata Piutang} = \frac{0 + 2.544.781.663}{2} = 1.272.390.832$$

b. Tahun 2017

$$\text{Receivable Turn Over} = \frac{13.563.094.203}{2.742.741.084} = 4,95 \text{ Kali}$$

$$\text{Rata - Rata Piutang} = \frac{2.544.781.663 + 2.940.700.505}{2} = 2.742.741.084$$

c. Tahun 2018

$$\text{Receivable Turn Over} = \frac{20.748.275.496}{3.417.233.257} = 6,07 \text{ Kali}$$

$$\text{Rata - Rata Piutang} = \frac{2.940.700.505 + 3.893.766.009}{2} = 3.417.233.257$$

d. Tahun 2019

$$\text{Receivable Turn Over} = \frac{21.946.619.495}{4.252.676.069} = 5,16 \text{ Kali}$$

$$\text{Rata - rata Piutang} = \frac{3.893.766.009 + 4.611.586.129}{2} = 4.252.676.069$$

Tabel 3
Hasil Perhitungan *Receivable Turn Over* (RTO)

Tahun	Penjualan Kredit	Rata-rata Piutang	RTO (Kali)	Perubahan RTO
2016	8.623.489.395	1.272.390.832	6,78	-
2017	13.563.094.203	2.742.741.084	4,95	(1,83)
2018	20.748.275.496	3.417.233.257	6,07	1,12
2019	21.946.619.495	4.252.676.069	5,16	(0,91)

Sumber : Olah Data

Dapat dilihat dari penjabaran tabel diatas menjelaskan bahwa kinerja *Receivable Turn Over* (RTO) mengalami fluktuasi dari empat tahun terakhir dimana. fluktuasi ini terjadi karena tingginya penjualan kredit dan besarnya piutang tak tertagih, Hal ini ditunjukkan pada RTO yang terjadi pada tahun 2016 sebesar 6,78 kali yang disebabkan besarnya piutang tertunggak akhir tahun 2016 sebesar Rp. 2.544.781.663 dari penjualan kredit tahun 2016 Rp. 8.623.489.395. Pada tahun 2017 terjadi penurunan RTO yaitu 4,95 kali atau turun sebesar 1,83 dari tahun sebelumnya disebabkan bertambahnya penjualan kredit pada tahun 2017 sebesar Rp. 13.563.094.203, sedangkan pada tahun 2018 terjadi perubahan RTO

meningkat sebesar 1,12 kali dan pada tahun 2019 turun sebanyak 0,91 kali.

Average Collection Period (ACP)

Untuk Rasio ACP ini berfungsi untuk mengetahui rata-rata hari yang diperlukan untuk mengumpulkan piutang dan akan mengubahnya menjadi kas yang mana nantinya akan dapat digunakan perusahaan untuk melakukan transaksi keuangan (A.M.Tjodi., D.P.E.Saerang., 2017). Hasil yang diperoleh, dapat digunakan untuk perhitungan ini yang mana nantinya akan dihubungkan dengan jumlah hari yang digunakan sebagai standar kredit bagi perusahaan.

Rumus untuk menghitung *Average collection period* – ACP sebagai berikut:

$$CP = \frac{365}{Receivable\ Turn\ Over}$$

Hasil perhitungan dari ACP adalah sebagai berikut :

a. Tahun 2016

$$ACP = \frac{365}{6,78} = 53,83$$

b. Tahun 2017

$$ACP = \frac{365}{4,95} = 73,74$$

c. Tahun 2018

$$ACP = \frac{365}{6,07} = 60,13$$

d. Tahun 2019

$$ACP = \frac{365}{5,16} = 70,74$$

Tabel 4
Hasil Perhitungan *Average Collection Period* – ACP

Tahun	RTO (Kali)	ACP (Hari)	Perubahan ACP
2016	6,78	53,83	-
2017	4,95	73,74	19,91
2018	6,07	60,13	(13,61)
2019	5,16	70,74	10,61

Sumber : Olah Data

Jika dilihat dari hasil yang diperoleh pada tabel diatas, perusahaan belum maksimal dalam melakukan pengelolaan piutang usahanya yang

sesuai dengan standar yang berlaku dan batas waktu yang telah ditentukan oleh perusahaan sebelumnya. Karena perusahaan menetapkan Batasan dalam pelunasan atau tanggal jatuh tempo yang telah ditentukan selambat-lambatnya 14 (empat belas) hari kalender sejak nota tagihan diterima oleh pelanggan. Hal ini dapat kita lihat dari hasil perhitungan *Average collection period* dari tahun 2016 sampai 2019 tidak ada yang sesuai dengan batas waktu yang telah ditentukan perusahaan.

Tingkat *Average collection period* (ACP) perusahaan sangat dipengaruhi oleh tingkat *Receivable Turn Over* (RTO) tahun bersangkutan (Hery, 2012). Semakin besar tingkat RTO perusahaan, maka semakin baik pula nilai ACP nya. Perhitungan rasio ini dimaksudkan untuk menilai efisiensi dari upaya pengumpulan piutang perusahaan. Apabila umur rata-rata pengumpulan piutang selalu lebih besar daripada batas waktu yang telah ditetapkan perusahaan, berarti perusahaan dinyatakan kurang efektif dalam pengumpulan piutang.

Rasio Tunggalan

Rasio tunggalan ini digunakan untuk mengetahui berapa jumlah piutang yang telah jatuh tempo dari sejumlah penjualan kredit yang dilakukan dari piutang yang belum tertagih. Menghitung rasio tunggalan :

$$\text{Rasio Tunggalan} = \frac{\text{Saldo Piutang Tertunggak Akhir Periode}}{\text{Total Piutang Pada Periode yang Sama}} \times 100\%$$

Hasil perhitungan dari Rasio Tunggalan adalah sebagai berikut :

a. Tahun 2016

$$\text{Rasio Tunggalan} = \frac{2.544.781.663}{8.623.489.395} \times 100\% = 29,50\%$$

b. Tahun 2017

$$\text{Rasio Tunggalan} = \frac{2.940.700.505}{16.117.875.866} \times 100\% = 18,24\%$$

c. Tahun 2018

$$\text{Rasio Tunggalan} = \frac{3.893.766.009}{23.688.976.001} \times 100\% = 16,44\%$$

d. Tahun 2019

$$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{4.611.586.129}{25.840.373.848} \times 100\% = 17,85\%$$

Tabel 5
Hasil Perhitungan Rasio Tunggakan Piutang

Tahun	Jumlah Piutang Tertunggak	Total Piutang	Rasio Tunggakan
2016	2.544.781.663	8.623.489.395	29,50 %
2017	2.940.700.505	16.117.875.866	18,24 %
2018	3.893.766.009	23.688.976.001	16,44 %
2019	4.611.586.129	25.840.373.848	17,85 %

Sumber : Olah Data

Dari tabel diatas menunjukkan bahwa rasio tunggakan perusahaan mengalami fluktuasi dari tahun ke tahun. Perusahaan belum efektif dalam mengelola piutang, hal ini dapat dilihat dari persentase rasio tunggakan yang terjadi pada perusahaan pada tahun 2016 sampai 2019, rasio tunggakan menunjukkan seberapa besar piutang tak tertagih pada akhir periode dengan total piutang yang dimiliki perusahaan, semakin besar piutang tak tertagih semakin besar persentase rasio tunggakan dan sebaliknya semakin kecil piutang tak tertagih maka semakin kecil juga rasio tunggakan. Pada tahun 2019, rasio tunggakan sebesar 17,85 % hal ini disebabkan terjadinya peningkatan piutang tak tertagih sejak tahun 2016 sampai 2018 sebesar Rp. 945.162.160 dan ditahun 2019 sebesar Rp. 3.666.423.696 dengan demikian rasio pada akhir tahun 2019 masih jauh dari harapan perusahaan yang menginginkan rasio tunggakan mendekati 0%.

a. Rasio Penagihan

Rasio ini digunakan untuk mengetahui sejauh mana aktivitas penagihan yang dilakukan atau berapa besar piutang yang tak tertagih dari total piutang yang dimiliki perusahaan. Rasio ini menunjukkan kemampuan perusahaan dalam melaksanakan kegiatan penagihan piutang.

Menghitung rasio penagihan :

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

Hasil perhitungan dari Rasio Penagihan adalah sebagai berikut :

a. Tahun 2016

$$\text{Rasio Penagihan} = \frac{6.068.707.732}{8.623.489.395} \times 100\% = 70,37\%$$

b. Tahun 2017

$$\text{Rasio Penagihan} = \frac{13.177.175.361}{16.117.875.866} \times 100\% = 81,75\%$$

c. Tahun 2018

$$\text{Rasio Penagihan} = \frac{19.795.215.992}{23.688.976.001} \times 100\% = 83,56\%$$

d. Tahun 2019

$$\text{Rasio Penagihan} = \frac{21.228.787.355}{25.840.373.848} \times 100\% = 82,15\%$$

Tabel 6
Hasil Perhitungan Rasio Penagihan Piutang

Tahun	Piutang Tertagih	Total Piutang	Rasio Penagihan
2016	6.068.707.732	8.623.489.395	70,37 %
2017	13.177.175.361	16.117.875.866	81,75 %
2018	19.795.215.992	23.688.976.001	83,56 %
2019	21.228.787.355	25.840.373.848	82,15 %

Sumber : Olah Data

Dari tabel diatas menunjukkan bahwa rasio penagihan perusahaan juga mengalami fluktuasi dari tahun ke tahun. Perusahaan belum efektif dalam mengelola piutang, hal ini dapat dilihat dari persentase rasio tagihan yang terjadi pada perusahaan pada tahun 2016 sampai 2019, rasio penagihan menunjukkan seberapa besar piutang yang tertagih pada akhir periode dengan total piutang yang dimiliki perusahaan, semakin besar piutang yang tertagih semakin besar rasio tagihan, sebaliknya semakin kecil piutang yang tertagih maka semakin besar rasio tagihan pada perusahaan. Pada tahun 2019 terdapat 82,15 % rasio penagihan, artinya terdapat 17,85 % piutang tak tertagih.

Masih jauh dari harapan perusahaan yang menginginkan rasio penagihan mendekati 100%.

Pengelolaan dan Pengendalian Piutang Usaha Perusahaan

Dalam mengendalikan piutang, perusahaan perlu menetapkan kebijaksanaan kreditnya yang kemudian berfungsi sebagai standar. Apabila kemudian dalam pelaksanaannya penjualan kredit dan pengumpulan piutang tidak sesuai dengan standar yang telah ditetapkan, maka perusahaan perlu melakukan perbaikan (Jeffry Rolando, 2016). Kegiatan ini untuk menjamin agar hasil sesuai dengan rencana, merupakan esensi dari fungsi pengendalian (Novita & Sutarjo, 2020). Pengelolaan piutang usaha yang efektif diperlukan untuk mendorong kemampuan kas yang dibutuhkan untuk pembiayaan perusahaan karena penerimaan yang tidak sepadan dengan kebutuhan dana akan memberikan dalam menjalankan program kerja yang telah ditetapkan sebagai sasaran kegiatan perusahaan.

Pengelolaan dan pengendalian piutang usaha yang baik sebagai upaya untuk lebih meningkatkan performansi/kinerja keuangan sebagai upaya untuk menekan biaya-biaya terutama yang berkaitan langsung dengan pengelolaan piutang usaha seperti penyisihan piutang, penagihan piutang (yang bermasalah) dan penghapusan piutang usaha (Noldy Takaliuang, 2021)

Pengendalian piutang usaha dilaksanakan untuk :

1. Menekan/memperkecil saldo piutang usaha untuk meningkatkan arus kas masuk (cash in flow) perusahaan.
2. Mewujudkan pengendalian administrasi dan penatausahaan piutang usaha perusahaan.
3. Meningkatkan koordinasi antar seluruh unit kerja perusahaan dalam upaya menekan saldo piutang usaha.
4. Membangun hubungan kerjasama yang erat dengan para pelanggan agar

tertib dan lancar dalam melaksanakan pelunasan tagihan.

Prosedur Pengelolaan dan Pengendalian Piutang Usaha Perusahaan

(M. dan H. Nuh, Lentera, & Cendekia, 2011) mendefinisikan piutang sebagai berikut: “Piutang merupakan sejumlah tagihan yang akan diterima oleh perusahaan dalam bentuk kas dari pihak lain yang juga merupakan akibat dari penyerahan barang dan jasa secara kredit.” (Jusup, 2011)

mengatakan: “Piutang merupakan tagihan si penjual kepada si pembeli sebesar nilai transaksi penjualan.” (M. dan S. W. Nuh, 2011) menjelaskan definisi piutang, yaitu: “Piutang timbul akibat Penjualan barangbarang dan jasa-jasa dari perusahaan yang dilakukan secara kredit, memberikan pinjaman kepada karyawan, memberi uang muka pada anak perusahaan, penjualan kredit aktiva tetap atau karena pengakuan pencatatan akuntansi yang menggunakan dasar waktu (Accrual basis).” Dari penjelasan beberapa ahli di atas mengenai pengertian Piutang, maka penulis berkesimpulan bahwa Piutang.

Adapun ruang lingkup prosedur pengelolaan dan pengendalian piutang usaha pada PT. Gunung Naga Distribusi antara lain :

1. Penerbitan Faktur

Bagian penjualan menerima pesanan dari pelanggan, setelah itu bagian penjualan mencetak faktur penjualan pada bagian administrasi, setelah diteliti oleh bagian keuangan bagian administrasi mencetak faktur sebanyak 4 rangkap dan menyerahkan ke bagian penjualan sebanyak 3 rangkap, 1 rangkap arsip administrasi, 3 rangkap lainnya untuk bagian koordinator penjualan, penjualan dan pelanggan.

2. Penagihan Faktur

Penagihan faktur dilakukan oleh bagian penjualan (salesman dan koordinator penjualan) dengan

menyerahkan faktur berwarna putih, faktur berwarna putih dapat diterima pelanggan setelah melunasi faktur tersebut, pelunasan faktur bisa dilakukan dengan pembayaran uang tunai maupun transfer, apabila pembayaran melalui transfer, pihak pelanggan harus menyerahkan bukti transfer kepada bagian penjualan.

3. Pelunasan Faktur

Setelah bagian penjualan selesai melakukan penagihan faktur kepada seluruh pelanggan, maka bagian administrasi menerima rekapan tagihan dari bagian penjualan dalam bentuk laporan tagihan piutang. Bagian administrasi tersebut melakukan pengimputan pada program akuntansi untuk melunasi piutang pelanggan yang tertagih. Setelah itu bagian administrasi mencocokkan tagihan team penjualan dengan bukti setoran.

4. Pengendalian Piutang Usaha

Pengendalian saldo Piutang usaha merupakan tanggung jawab seluruh jajaran manajemen PT. Gunung Naga Distribusi dan dilaksanakan secara konsisten, dalam hal ini koordinator penjualan memiliki peran penting dalam mengevaluasi faktur tagihan agar dapat memperkecil resiko piutang tak tertagih.

5. Sanksi

- a. Apabila ditemukan tagihan piutang macet maka dalam waktu yang ditentukan sales beserta koordinator penjualan memberikan penjelasan secara ter tulis atas keterlambatan pelunasan tagihan.
- b. Bagian administrasi melakukan pemblokiran penerbitan faktur baru atas pembelian pelanggan yang masih tertunggak, pemblokiran dapat dibuka apabila piutang telah dilunasi.

SIMPULAN

Dari hasil penelitian yang sudah dibahas diatas, maka penulis dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut : PT. Gunung Naga Distribusi dalam pelaksanaan menerapkan prosedur pengelolaan dan sistem pengendalian piutang belum optimal untuk mengurangi jumlah piutang yang tak tertagih. *Receivable Turn Over* (RTO) pada tahun 2016 sangat meningkat yaitu sebesar 6,78 kali, sedangkan nilai RTO yang terendah yaitu pada tahun 2017 sebesar 4,95 kali. Peningkatan RTO di tahun 2016 yang mencapai nilai tertinggi disebabkan perusahaan tidak memiliki saldo awal, karena perusahaan baru beraktifitas ditahun tersebut. Pada tahun 2017 RTO menurun disebabkan tingginya penjualan kredit dan banyaknya piutang yang tertunggak.

Umur rata-rata pengumpulan piutang (*Average Collection period-ACP*) lebih besar dari standar pengumpulan piutang yang diterapkan oleh perusahaan, terutama nilai pada tahun 2017 dimana, nilai *Average Collection Periodnya* mencapai 73 hari. Ini berarti perusahaan belum efektif dalam mengelola piutang usahanya, sebab standar pengumpulan piutang yang diterapkan oleh perusahaan adalah batas pelunasan atau tanggal jatuh tempo selambat-lambatnya 14 (empat belas) hari kalender sejak nota tagihan diterima oleh pelanggan.

Dengan melihat persentase rasio tunggakan dan rasio penagihan, belum berjalan secara efektif. Terutama pada kondisi tahun 2016 yang mencapai 29,50% pada rasio tunggakan dan 70,37% pada rasio penagihan. Jika bagian administrasi atau penagihan mampu bekerja secara optimal sehingga hari rata-rata penagihan dapat ditekan hingga sekecil mungkin, maka presentase penagihan piutang akan terus meningkat sesuai dengan presentase penurunan hari rata-rata penagihan.

PT. Gunung Naga Distribusi masih

kurang optimal dan efektif dalam mengelola dan mengendalikan piutang usahanya. Karena umur rata-rata pengumpulan piutang tidak sesuai dengan standar kredit yang ditetapkan oleh perusahaan. Oleh karena itu Untuk menanggulangi kendala-kendala agar tidak timbul permasalahan dan tidak timbul lagi pada masa yang akan datang. Maka harus adanya ; 1. Pada saat pelanggan belum membayar hutangnya tidak hanya bagian marketing yang menagih pada pelanggan, bagian finance dan piutang pun bertindak untuk menagih pada pelanggan tersebut, sehingga pelanggan pun akan segera melunasi hutangnya. 2. Untuk menjalin komunikasi yang baik dengan pelanggan perusahaan harus berusaha menghubungi pelanggan dengan nomor telepon yang diberikan oleh bagian marketing. Misalnya pelanggan tersebut meminta dikirimkan faktur penjualan namun tidak diketahui alamat email atau nomor fax pelanggan maka bagian finance akan menghubungi pelanggan untuk meminta nomor fax atau alamat e-mail pelanggan tersebut. 3. Bila pelanggan membayar hutangnya dengan mentransfer agar dapat diketahui pembayarannya bagian piutang merekap piutang pelanggan tersebut berdasarkan nama dan nomor surat jalan sehingga akan diketahui siapa pelanggan yang membayar tersebut. Dengan begitu sekalipun pelanggan membayar seluruh hutangnya akan diketahui oleh bagian piutang sehingga tidak perlu mengkroscek pada pelanggan yang bersangkutan. 4. Bila terjadi selisih perhitungan piutang perusahaan dengan pelanggan yang bersangkutan agar piutang agar dapat segera diterima oleh perusahaan, hal pertama yang bagian finance lakukan adalah memastikan harga yang diberikan kepada pelanggan ke bagian marketing setelah harga tersebut cocok kemudian faktur penjualan akan direvisi dengan harga yang sesungguhnya. Kemudian

disampaikan pada pelanggan total piutang sesungguhnya untuk faktur dan surat jalan yang bersangkutan. 5. Untuk melengkapi informasi atas pelanggan yang tidak dapat diberikan oleh bagian marketing seperti alamat dan nomor Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP), alamat e-mail atau nomor fax maka bagian finance sendiri yang akan meminta langsung kepada pelanggan yang bersangkutan.

DAFTAR PUSTAKA

- A.M.Tjodi., D.P.E.Saerang., M. Y. B. K. (2017). Analisis Sistem Pengendalian INTERNAL Piutang Usaha Pada PT. Bank Sulutgo Kcp Ranotana. *Jurnal EMBA, Vol.5 No.2(2017)*, 857 – 866.
- Agus Zahbana, Nurita Affan, M. M. (2020). Analisis Kinerja Keuangan Pada Perusahaan Sektor Otomotif Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia. *JIAM, no 5*.
- Ananda, R. (2013). Pengaruh Biaya Kualitas Terhadap Tingkat Pertumbuhan Penjualan pada PT. Amal Tani Medan. *Universitas Medan Area*. Retrieved from <http://repository.uma.ac.id/handle/123456789/7811>
- Hery. (2012). *Akuntansi Keuangan Menengah*. Jakarta: PT. Bumi Aksara, Jakarta.
- Jeffry Rolando, D. 2016. . (2016). Evaluasi Penerapan Sistem Pengendalian Internal Piutang pada PT Mandiri Tunas Finance Cabang Manado. *Jurnal EMBA, Vol.4 No.3(Jurnal EMBA ISSN 2303-1174)*. Retrieved from <https://doi.org/10.35794/emba.4.3.2016.13659>
- Jusup, A. H. (2011). *Dasar-dasar Sekolah, Akuntansi jilid 2*. Yogyakarta.: YKPN, Tinggi Ilmu Ekonomi.
- Lidia Fitriani Fitriani, Sumarno ', G. H. H. (2015). Analisis Efektivitas

- Pengelolaan Piutang PT Suzuki Finance Indonesia (SFI) Pekanbaru. *Jurnal Online Mahasiswa*, vol 2(Jurnal Online Mahasiswa).
- Noldy Takaliuang. (2021). Efektivitas Pengendalian Intern Piutang Pada Megamall Manado. *Jurnal Inovasi Ekonomi Dan Teknologi Informasi*, Vol. 2 No.
- Novita, R., & Sutarjo, A. (2020). Efektivitas dan efisiensi Pengelolaan Perputaran Piutang Dalam Usaha Meningkatkan Aktivitas pada PT. Lembah karet kota padang. *Paseo Jurnal 2020*, Vol. 2 No.(Paseo Jurnal (Jurnal Pengembangan Ilmu Akuntansi & Keuangan) (Maret 2020)).
- Nuh, M. dan H., Lentera, I. A. J., & Cendekia, I. (2011). *Intrmediate Accounting*. Jakarta: Lentera Ilmu Cendekia.
- Nuh, M. dan S. W. (2011). *Accounting Principles*. jakarta: Cendekia., Lentera Ilmu.