

## ANALISIS KEBIJAKAN PENJUALAN KREDIT DAN PENGELOLAAN PIUTANGUNTUK MEMINIMALKAN PIUTANG TIDAK TERTAGIH PADA PT. SUBUR AGRO PRATAMA

Ericha Bella Fitria Damayanty<sup>1</sup>, Untung Lasionyono<sup>2</sup>

Fakultas Ekonomi dan Bisnis - Universitas PGRI Adi Buana Surabaya<sup>1,2</sup>

[belladama290899@gmail.com](mailto:belladama290899@gmail.com)<sup>1</sup>, [untunglasionyono@gmail.com](mailto:untunglasionyono@gmail.com)<sup>2</sup>

### ABSTRAK

Tingginya tingkat penjualan kredit akan mempengaruhi besarnya resiko piutang. Semakin banyak piutang yang tidak dapat ditagihkan akan berdampak pada cashflow perusahaan yang mengalami gangguan dan biaya operasional yang bertambah. Mengingat PT. Subur Agro Pratama adalah perusahaan yang melakukan penjualan barang dagangan dengan cara kredit untuk mendapatkan laba yang lebih besar serta memperbesar volume penjualan. Dijelaskan penelitian ini bermaksud untuk menganalisa langkah untuk meminimalkan piutang tidak tertagih pada PT. Subur Agro Pratama. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Metode pengumpulan data yang dipakai adalah melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Subjek pada penelitian ini adalah karyawan yang bertugas pada bagian Head of Finance, Staff Accounting dan Account receivable manager. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa kebijakan kredit perusahaan telah menerapkan kebijakan 5C dengan baik dan menunjang langkah-langkah meminimalkan piutang tidak tertagih pada PT. Subur Agro Pratama. Hal ini dapat ditinjau dari adanya sumber daya manusia yang terlibat dalam proses pemberian kredit serta digunakan nya formulir dan dokumen serta alat yang mendukung dalam kegiatan pemberian kredit penjualan.

**Kata Kunci :** Penjualan Kredit , Pengelolaan Piutang , piutang tidak tertagih

### ABSTRACT

*The high level of credit sales will affect the amount of receivables risk. The more receivables that cannot be billed will have an impact on the company's cashflow experiencing disruptions and increasing operational costs. Considering PT. Subur Agro Pratama is a company that sells merchandise on credit to get bigger profits and increase sales volume. It is explained that this study intends to analyze steps to minimize bad debts at PT. Subur Agro Pratama. This research use descriptive qualitative approach. The data collection method used is through interviews, observation, and documentation. Subjects in this study were employees who served in the Head of Finance, Accounting Staff and Accounts Receivable Manager. The results of this study indicate that the company's credit policy has implemented the 5C policy well and supports the steps to minimize bad debts at PT. Subur Agro Pratama. This can be seen from the presence of human resources involved in the process of granting credit and the use of forms and documents as well as tools that support the activities of providing credit sales.*

**Keyword :** Credit Sales, Accounts Receivable Management, bad debts

## **PENDAHULUAN**

Sehubungan dengan pesatnya perkembangan berbagai macam bisnis . Telah banyak perusahaan yang menerapkan penjualan kredit maupun tunai . Penjualan kredit dapat meningkatkan penjualan perusahaan lebih besar dibandingkan penjualan tunai karena keuntungan laba penjualan kredit lebih besar namun juga dapat menjadi beban piutang perusahaan jika transaksi penjualan kredit tidak berjalan secara maksimal . Maka dari itu penting bagi perusahaan untuk mengontrol piutang perusahaan yang sedang berjalan. Persaingan industri dalam negeri saat ini sangatlah ketat . Supaya perusahaan dapat berkembang dan bertahan dalam persaingan ini tentunya diperlukan pengelolaan yang baik terhadap aspek-aspek yang menunjang dan berhubungan langsung dengan aktivitas perusahaan . Perusahaan melakukan banyak usaha supaya dapat mencapai tujuannya itu. Perusahaan harus tetap mengawasi pelaksanaan penjualan dengan baik agar keuntungan perusahaan bisa berjalan dengan maksimal dan di masa yang akan datang dapat mempertahankan kelangsungan usaha.

Maka dari itu, Manajemen piutang sangat penting untuk keberhasilan perusahaan. Hal yang dapat membantu manajemen meliputi pemeriksaan operasional , mengevaluasi dan menilai kebijakan dan alur penjualan kredit , serta pengelolaan piutang supaya dapat mengurangi risiko piutang dalam perusahaan. Penelitian ini akan mengevaluasi sistem akuntansi penjualan kredit dengan membandingkan data hasil yang sesuai dengan realita lapangan dan teori yang ada .

Kebijakan penjualan kredit adalah rangkaian keputusan yang meliputi periode kredit, standar kredit, prosedur penagihan, dan diskon yang ditawarkan perusahaan. Soemarso (2009:160) yaitu “Penjualan kredit adalah transaksi antara perusahaan dengan pembeli untuk menyerahkan barang atau jasa yang berakibat timbulnya piutang, kas aktiva.” Jadi, dapat disimpulkan Istilah penjualan kredit mengacu pada transaksi antara perusahaan dan pembeli, setelah pembeli menerima barang yang sudah di order dan terjadi kesepakatan bersama perihal jatuh tempo tagihan pembayaran maupun tenor jangka waktu yang menimbulkan piutang dan aktiva. Kegagalan menagih sering terjadi karena kemungkinan konsumen tidak akan mampu membayar karena berbagai alasan mulai dari kebangkrutan pelanggan hingga ketidakmampuan membayar., tingginya persaingan dalam penjualan. Selain itu, konsumen menolak untuk membayarnya.. Akibatnya jumlah pendapatan yang diterima lebih kecil dari biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan, sehingga mengakibatkan kerugian bagi perusahaan. Risiko melakukan penjualan kredit dapat dimitigasi dengan sistem akuntansi penjualan kredit. Dari pemesanan hingga pengiriman barang ke pelanggan, penjualan memerlukan sejumlah operasi atau tahapan.

Penulis tertarik untuk melakukan penelitian berdasarkan uraian dan latar belakang sebelumnya dengan judul “**Analisis Kebijakan Penjualan Kredit dan Pengelolaan Piutang Untuk Meminimalkan Piutang Tidak Tertagih Pada PT.Subur Agro Pratama**”.

### **RUMUSAN MASALAH**

1. Bagaimana pengelolaan piutang yang dijalankan oleh PT.Subur Agro Pratama ?
2. Bagaimana kebijakan penjualan kredit di PT.Subur Agro Pratama?
3. Apakah langkah meminimalkan piutang tidak tertagih di PT.Subur Agro Pratama?

### **TUJUAN PENELITIAN**

1. Untuk mengetahui bagaimana pengelolaan piutang yang dijalankan oleh PT.SuburAgro Pratama
2. Untuk mengetahui bagaimana kebijakan penulana kredit di PT.Subur Agro Pratama
3. Untuk mengetahui Apakah langkah meminimalkan piutang tidak tertagih di PT.Subur Agro Pratama.

### **PENELITIAN TERDAHULU**

MAYA HUSIN (2013) Dalam penelitiannya yang berjudul “Evaluasi prosedur pengelolaan piutang usaha dalam meminimalisir piutang tidak tertagih pada PT. Bukit Ringgit Sejahtera Palembang”. Mempunyai persamaan pada penelitian saat ini adalah pada objek yang diteliti yaitu menganalisis pengelolaan piutang dan meminimalisir piutang tidak tertagih..

### **METODE**

Peneltian ini menggunakan analisa data deskriptif kualitatif dimana memerlukan informasi langsung dari narasumber terkait subjek dan objek yang diteliti. Karena itu peneliti perlu datang langsung ke lapangan untuk mengetahui peristiwa apa yang terjadi di lapangan.

Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah observasi, wawancara, dan dokumentasi. Untuk menguji keabsahan data yang diperoleh digunakan uji validitas kredibilitas dengan teknik triangulasi. Menurut (Sugiyono 2013:330) Menurutnya, triangulasi adalah teknik pengumpulan data yang mengintegrasikan beberapa teknik pengumpulan data dan sumber data yang ada. Triangulasi metode penelitian ini adalah triangulasi metode, sumber, dan waktu.

Instrumen penelitian diperlukan sebagai alat bantu dalam pengumpulan data. pada peneltian ini instrumen yang digunakan adalah dokumen untuk alat informasi yang berhubungan dengan fokus penelitian, alat perekam suara dan gambar sebagai instrumen penelitian ketika melakukan wawancara. Instrumen penelitian yang digunakan tergantung berdasarkan jenis data yang diperlukan dari objek yang diteliti, adapun instrumen yang digunakan sebagai berikut :

**a.Observasi**

Observasi dilaksanakan dengan mengadakan data pengamatan pada divisi finance dan accounting yaitu divisi yang bertugas dalam menangani pemberian kredit serta pengelolaan piutang . Observasi yang dilakukan meliputi fokus objek yang diteliti.

**b.Wawancara**

Wawancara dilaksanakan peneliti secara langsung kepada beberapa narasumber, khususnya pada karyawan bagian head off finance , staff accounting dan account receivable manager yang merupakan divisi yang berwenang dalam proses pemberian penjualan kredit serta meminimalisir piutang PT. Subur Agro Pratama .

**c.Dokumentasi**

Peneliti melakukan pengumpulan data secara langsung baik tertulis maupun tidak tertulis berupa dokumen atau catatan – catatan dari hasil wawancara yang berkaitan dengan objek yang diteliti.

## **HASIL**

### **Deskripsi Alur Penjualan Kredit**

Alur sistem penjualan kredit yang diterapkan oleh PT.Subur Agro Pratama cabang Sidoarjo dimulai dari sales membuat customer order yang berisi nama pelanggan, nama barang, ukuran atau kuantitas, harga barang serta potongan harga bila ada dan mengisi customer credit evaluation form. Customer order (CO) lalu diberikan kepada bagian customer service customer (CS). Credit evaluation form (CCEF) diserahkan kepada bagian kredit untuk diotorisasi dan ditanda tangani lalu diserahkan kepada bagian CS. Berdasarkan CO&CCEF bagian CS membuat delivery order (DO) dan invoice rangkap

5. Selanjutnya DO dan invoice rangkap 5 diserahkan kepada branch manager untuk disetujui dan dibubuhkan tanda tangan dan diberikan kembali kepada CS dan diperiksa. Invoice rangkap ke-2 disimpan pelanggan sebagai bukti pemesanan barang yang ke-1 diarsipkan oleh bagian CS sesuai tanggal. Selanjutnya bagian CS memberikan kepada bagian gudang untuk mempersiapkan barang dan menyerahkan kepada bagian pengiriman, Selanjutnya bagian pengiriman mengirimkan barang kepada pelanggan. bagian CS lalu menyerahkan invoice rangkap ke-3 kepada bagian penagihan dan invoice rangkap ke-4 kepada bagian akuntansi. Bagian penagihan lalu membuat *list* penagihan dan menghubungi pelanggan pada saat jatuh tempo. Selanjutnya bagian penagihan mengirimkan catatan kepada bagian piutang bagian piutang mencatat piutang yang diterima dan mencocokkan dengan jumlah uang yang diterima serta membuat catatan untuk diserahkan kepada bagian akuntansi. Bagian akuntansi selanjutnya melakukan pencatatan akuntansi secara komputer berdasarkan catatan yang diberikan oleh bagian piutang dan berdasarkan invoice rangkap ke-4 yang diterima dari bagian CS serta kartu piutang dan kartu piutang disimpan di database.

### **Pengelolaan piutang dan prosedur pemberian piutang kepada customer yang dilakukan PT. Subur Agro Pratama.**

Prosedur yang dilakukan oleh PT, Subur Agro Pratama dalam memberikan fasilitas kredit kepada pelanggan dilakukan sebagai upaya untuk mengetahui data identitas dan latar belakang calon debitur, apakah debitur layak untuk diberi pinjaman. Hal-hal yang berkaitan untuk prosedur pemberian fasilitas kredit PT. Subur Agro Pratama meliputi dokumen-dokumen yang digunakan dalam prosedur pemberian kredit pembelian produk pada PT. Subur Agro Pratama.

Tujuan dari teknik pencatatan adalah untuk melacak perubahan perusahaan untuk setiap debitur. Transaksi penjualan kredit, penerimaan kas dari debitur, retur penjualan, dan penghapusan piutang semuanya menciptakan pergerakan piutang..

Dokumen meliputi faktur penjualan, penerimaan kas, memo kredit, dan bukti memorial adalah beberapa dokumen yang digunakan. Jurnal penjualan, jurnal retur penjualan, jurnal umum, jurnal penerimaan kas, dan kartu kredit adalah beberapa catatan akuntansi yang digunakan.

Akibat sumber piutang perusahaan adalah lemahnya faktor internal perusahaan seperti, pengawasan kredit, sistem informasi kredit, dan sistem administrasi yang tidak efektif pada saat melakukan pemberian fasilitas kredit. Namun, secara perlahan perusahaan telah mencari cara untuk mengurangi hambatan faktor internal maupun faktor eksternal perusahaan dalam pemberian fasilitas kredit maupun pengelolaan piutang nya.

### **Sistem penagihan dan kebijakan kredit PT. Subur Agro Pratama.**

Menurut Kasmir (2003) Piutang dapat dikumpulkan dalam berbagai metode, termasuk yaitu :

#### **1. Melalui Surat**

Jika jatuh tempo pembayaran hutang pelanggan telah lewat tetapi dia belum melakukan pembayaran, korporasi dapat mengirimkan surat untuk mengingatkan atau menghukum pelanggan. Jika utang tidak dibayar dalam beberapa hari, surat itu dapat dikirim kembali dengan peringatan yang lebih serius.

#### **2. Melalui Telepon**

Jika tagihan tidak dibayar setelah invoice dikirim, bagian kredit dapat menghubungi konsumen dan memintanya untuk melakukan pembayaran secara langsung. Jika pelanggan memiliki alasan yang dapat diterima, perusahaan mungkin dapat memperpanjang jangka waktu tertentu berdasarkan hasil diskusi.

#### **3. Kunjungan Personal**

Melakukan kunjungan pribadi ke tempat pelanggan sering digunakan dalam upaya pengumpulan piutang karena dianggap sangat penting.

Berdasarkan hasil wawancara mengenai sistem penagihan piutang dan kebijakan kredit yang dilakukan perusahaan, PT.Subur Agro Pratama juga sudah sesuai menerapkan kebijakan 5C Sudana (2011:218) yang meliputi :

**a.Character**

Menggambarkan karakteristik calon pembeli agar dapat memenuhi komitmennya sesuai dengan harapan penjual.

**b.Capacity**

Menggambarkan kapasitas pelanggan potensial untuk mengelola bisnis mereka.

**c.Capital**  
Menjelaskan evaluasi modal nasabah yang selanjutnya dapat digunakan untuk menawarkan kredit dan penentuan limit kredit yang akan diberikan kepada nasabah.

**d.Collateral**

Jaminan pelanggan digunakan untuk cadangan dana dalam hal mereka tidak dapat memenuhi kewajiban mereka, memungkinkan jaminan untuk dihormati. Ini digunakan sebagai cadangan jika pelanggan tidak dapat membayar. Kewajiban sehingga jaminan ini dapat digunakan pada saat terjadi kerugian piutang perusahaan.

**e.Conditions**

Menggambarkan kondisi bisnis pelanggan, yang diperhitungkan sebelum kredit diberikan.

Informan PT.Subur Agro Pratama mengatakan untuk sistem penagihan yang dilakukan pada perusahaan adalah penagihan lewat telepon terlebih dahulu untuk melakukan pembayaran secara transfer ke rekening PT.Subur Agro Pratama, jika melalui telepon masih belum ada pembayaran biasanya dikunjungi oleh sales maupun kolektor untuk penagihan langsung/ bayar cash ditempat, dan jika dikunjungi masih belum ada progress akan ada surat konfirmasi atau surat pernyataan piutang.

**Langkah PT.Subur Agro Pratama untuk meminimalisir piutang tak tertagih**

Pada saat proses pemberian kredit kepada pelanggan dapat menyebabkan timbulnya piutang. Kemungkinan klien bangkrut atau hilang menyebabkan piutang tak tertagih. Piutang tidak tertagih adalah kerugian pendapatan yang memerlukan entri akun yang tepat, pengurangan piutang, dan laba turun. Beberapa hal yang dilakukan PT. Subur Agro Pratama untuk meminimalisir risiko piutang tidak tertagih dari tahun ke tahun sudah efektif mengurangi piutang tak tertagih pada perusahaan.

Pada penelitian ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Maya Husin (2013) dengan judul *Evaluasi prosedur pengelolaan piutang usaha dalam meminimalisir piutang tidak tertagih pada PT. Bukit Ringgit Sejahtera Palembang*. Menunjukkan hasil penelitian bahwa pengelolaan piutang yang baik serta kebijakan kredit yang sesuai dengan prosedur dapat mengurangi risiko piutang tidak tertagih yang sudah ditetapkan dan diterapkan oleh perusahaan.

Dari teori dan hasil penelitian terdahulu sejalan dengan analisis kebijakan penjualan kredit dan pengelolaan piutang untuk meminimalkan piutang tidak tertagih pada PT.Subur Agro Pratama yang telah menyesuaikan dengan unsur-unsur.

## **SIMPULAN**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, peneliti dapat menyimpulkan terkait kebijakan penjualan dan pengelolaan piutang untuk meminimalisir piutang tak tertagih pada PT. Subur Agro Pratama sebagai berikut :

1. Dalam pemberian kredit PT.Subur Agro Pratama telah menetapkan prosedur- prosedur yang harus di laksanakan oleh calon debitur.
2. Pemberian dan pengelolaan piutang sudah diterapkan dengan baik dan telah menunjang meminimalkan resiko piutang yang tidak dapat ditagihkan pada PT.Subur Agro Pratama. Hal ini dapat dilihat dari adanya sistem administrasi , pengawasan kredit dan , sistem informasi kredit. Secara perlahan perusahaan sudah bisa mengurangi hambatan faktor internal maupun faktor eksternal perusahaan dalam pemberian fasilitas kredit maupun piutangnya.
3. Penerapan sistem penagihan dan kebijakan kredit PT.Subur Agro Pratama sudah efektif, Perusahaan juga sudah menerapkan kebijakan 5C. Adapun beberapa langkah yang dilakukan PT.Subur Agro Pratama dalam upaya penagihan adalah :
  - a. Melalui surat
  - b. Melalui telepon
  - c. Kunjungan pribadi
4. PT. Subur Agro Pratama sudah menerapkan upaya untuk meminimalisir piutang tidak tertagih pada perusahaan. Beberapa hal yang sudah diterapkan oleh perusahaan antara lain :
  - a. Selektif dan memperketat dalam memilih pelanggan
  - b. Meminta Down Payment (DP)
  - c. Meminta Pembayaran Dimuka
  - d. Buat ketentuan Penalty
  - e. Menjalin Hubungan Yang Baik Dengan Pelanggan
  - f. Melakukan Pemisahan Wewenang Internal Perusahaan Memisahkan Bagian Piutang dan Pencatatan Untuk Mengurangi Terjadinya Penyimpangan Berbentuk Kecurangan atau Penggelapan Uang Perusahaan.

## **KETERBATASAN PENELITIAN**

Penelitian ini bergantung sesuai dengan interpretasi peneliti terkait informasi yang dilakukan saat wawancara, Subjektivitas peneliti juga menjadi masalah dalam penelitian ini. Selain subyektifitas, keterbatasan penelitian ini adalah karena kondisi lingkungan yang saat ini belum kondusif karena adanya sebuah wabah. Sehingga dalam pengambilan data sangat dibatasi. Untuk mengurangi kesalahan pada wawancara, maka

dilakukan proses triangulasi. Adapun teknik triangulasi yang digunakan adalah metode, waktu, dan sumber.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

Agoes Sukrisno. (2014). *Auditing Petunjuk Praktis*

*Pemeriksaan Akuntan oleh Akuntan Publik*. Jakarta : Salemba Empat.

Akmal 2009, *Pemeriksaan Manajemen Internal Audit*, Indeks, Jakarta.

Auryna, Olla 2009, *Peranan Pengendalian Intern Piutang dalam Meminimalkan Kerugian Pada PT. Federal International Finance (FIF) Cabang Medan*, Skripsi S1, Universitas Sumatera Utara, Medan.

Halim, Abdul 2008, *Dasar-dasar Audit Laporan Keuangan*, UUP STIM YKPN, Yogyakarta.

Ikatan Akuntan Indonesia 2007, *Standar Akuntansi Keuangan*, Salemba Empat, Jakarta.

Sugiyono 2012, *Metode Penelitian kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, Alfabeta, Bandung.

Wahyuni. 2012. *Analisis Akuntansi Piutang Tak Tertagih Pada PT.*

*Baintan Anugerah Bersama*, Fakultas Ekonomi. Universitas Maritim Raja Ali Haji.