

ANALISIS PIUTANG TAK TERTAGIH BERDASARKAN UMUR PIUTANG PADA PT. MULTI PANGAN

Suci Astriani

STIE Mahardhika

Email : astrianisuci1@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini dimaksudkan agar perusahaan mengetahui bahwa ada stimulus sederhana yang dapat dikembangkan untuk mengurangi terjadinya piutang tak tertagih, yaitu tentang pencatatan dan pelaporan piutang berdasarkan umur piutang pada PT. Multi Pangan apakah sudah berjalan efektif di kota Surabaya. Jenis penelitian ini adalah deskriptif. Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan pendekatan kualitatif, yaitu penelitian yang menitikberatkan pada pengujian hipotesa dengan alat analisa metode non statistik dan menghasilkan kesimpulan yang dapat di generalisasikan. Sampel pada penelitian ini adalah laporan piutang pelanggan pada tahun 2018 – 2019. Metode pengumpulan data dalam penelitian ini adalah metode observasi, wawancara dan dokumentasi. Pada penelitian ini, ternyata variabel pencatatan dan pelaporan piutang yang mempengaruhi laporan keuangan perusahaan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa, pencatatan dan pelaporan piutang tak tertagih pada PT. Multi Pangan tidak berjalan secara efektif

Kata kunci : Piutang Tak Tertagih dan Umur Piutang

ABSTRACT

This research is intended for companies to know that there is a simple stimulus that can be developed to reduce the occurrence of bad debts, namely the recording and reporting of receivables based on the age of receivables at PT. Multi Pangan has been running effectively in the city of Surabaya. This type of research is descriptive. This research was conducted using a qualitative approach, namely research that produces conclusions that can be generalized. The sample in this study is the report of customer receivables in 2018 – 2019. The data collection method in this study is the method of observation, interviews and documentation. In this study, it turns out that the variables of recording and reporting accounts receivables that affect the company's financial statements. The results showed that the recording and reporting of bad debts at PT. Muti Pangan does not work effectively.

Keywords : Bad Debts and Age of Accounts Receivable

PENDAHULUAN

PT. Multi Pangan adalah perusahaan milik pribadi yang dikelola oleh Direktur dan Komanditer Pasif dimana perusahaan tersebut bergerak dalam bidang usaha perdagangan. Perkembangan dunia usaha perdagangan dimasa pandemic ini memberikan keuntungan yang sangat besar. Salah satu bisnis usaha tersebut yaitu usaha dalam bidang perdagangan *frozen food* makanan mentah beku. Beberapa masyarakat saat ini cenderung memilih makanan yang mudah didapat, harga ekonomis, dan mudah penyajiannya. Makanan yang beku bertujuan untuk mengawetkan makanan tersebut hingga menjadi siap untuk dikonsumsi tanpa menyulitkan *customers*. Contoh produk *frozen food* yang digemari di pasaran saat ini adalah *beefslice shortplate*, *beefslice tenderloin*, *wagyu meltiq saikoro*, *daging giling*

lemak, *daging giling tidak berlemak* dan *beefslice sirloin*.

Beefslice Shortplate atau dengan istilah *beefslice* berlemak yaitu produk makanan berupa daging fresh sapi impor yang disimpan dalam keadaan beku setelah mengalami proses pengolahan dari *shortplate* impor utuh dipotongkan menjadi beberapa bagian menggunakan mesin potong khusus, lalu proses selanjutnya bagian potongan bentuk tipis – tipis tersebut dimasukkan ke dalam mesin slicer untuk menghasilkan bentuk potongan daging menjadi tipis – tipis. Setelah proses tersebut sudah dilakukan daging yang sudah tipis – tipis akan disusun ke dalam plastik berukuran 500 gram khusus untuk *beefslice* yang akan dipacking secara rapi dan beraturan. Proses selanjutnya *beefslice* yang sudah terpacking rapi akan dibekukan ke dalam *coldstored* selama 1 hari agar

menghasilkan pembekuan yang sempurna. Setelah melewati beberapa tahapan proses dari awal pengolahan sampai menjadi produk jadi maka proses terakhir yang dapat dilakukan adalah *memvacum beefslice* yang sudah beku sempurna tersebut ke dalam mesin khusus *vacum* agar *beefslice shortplate* tidak mudah rusak, berbau dan bertahan lama. Untuk ketahanan produk *beefslice shortplate* jika dalam proses pengiriman hanya bertahan beberapa jam saja, maka untuk para *customers* kami sarankan untuk segera memasukkan *beefslice* tersebut sesegera mungkin kedalam freezer setelah menerima barang tersebut.

Beefslice shortplate saat ini banyak diminati oleh kalangan anak – anak, remaja dan dewasa karena produk tersebut mudah diolah dan mudah dikonsumsi seperti contoh dapat dibuat masakan grill atau

masakan sushi, dan lebih mempermudah *customers* jika ingin membuat masakan grill atau masakan sushi dirumah tidak perlu jauh – jauh karena lebih praktis dan hemat.

Beefslice Tenderloin atau dapat diistilahkan *beefslice* tidak berlemak adalah produk makanan beku yang saat ini banyak diminati oleh beberapa masyarakat, dagingnya yang lezat, sehat dan halal yang menjadi alasan konsumen menyukai makanan beku tersebut. Produk makanan beku tersebut telah mengalami pengolahan dari *tenderloin* lokal utuh dipotongkan menjadi beberapa bagian menggunakan mesin potong khusus, lalu proses selanjutnya bagian potongan *tenderloin* tersebut dimasukkan ke dalam mesin slicer untuk menghasilkan bentuk potongan daging menjadi tipis – tipis. Setelah proses tersebut sudah dilakukan daging yang sudah tipis –

tipis akan disusun ke dalam wadah *styrofoam* yang berukuran 500 gram khusus untuk *beefslice tenderloin* yang akan dipacking secara rapi dan beraturan. Proses selanjutnya yang sudah terpacking rapi akan dibekukan ke dalam coldstored selama 1 hari agar menghasilkan pembekuan yang sempurna. Setelah melewati beberapa tahapan proses dari awal pengolahan sampai menjadi produk jadi maka proses terakhir yang dapat dilakukan adalah *memwrapping beefslice* yang sudah beku sempurna tersebut ke dalam mesin khusus *wrapping* plastik agar *beefslice tenderloin* tidak mudah rusak, berbau dan bertahan lama. *Beefslice tenderloin* saat ini sama halnya dengan *beefslice shortplate*, kebanyakan para *customers* memberikan penilaian yang bagus terhadap kualitas teksturnya karena produk tersebut mudah diolah dan mudah dikonsumsi seperti contoh dapat dibuat masakan grill atau masakan sushi.

Wagyu Meltiq Saikoro adalah salah satu produk impor makanan beku dimana proses pengolahan bagian has dalam daging yang dapat menghasilkan tekstur lunak dan rasa yang empuk. Daging Beku Steak Australian *Beef Wagyu Meltique* berat +- 100 gram yang sangat juicy dan enak. Bentuknya seperti dadu yang membuat keempukkan dagingnya tidak bisa diragukan lagi. Dagingnya pun sangat praktis dan mudah diolah. *Wagyu Meltiq Saikoro* adalah produk unggulan kami, banyak *customers* yang memesan daging tersebut mulai dari para ibu rumah tangga sampai dengan beberapa restaurant dan cafe yang terdapat dalam area Surabaya dan di kota – kota lainnya.

Wagyu Meltiq Saikoro saat ini banyak diminati oleh kalangan anak – anak, remaja dan dewasa selain dagingnya yang lembut, produk tersebut mudah diolah dan mudah dikonsumsi seperti contoh

dapat dibuat masakan grill atau masakan sushi.

Daging Giling Lemak adalah daging giling olahan sapi impor dan halal dengan kandungan lemak +- 20 %. Proses pengolahan *daging giling* tersebut dari bagian lula sapi impor dipotong menjadi beberapa seperti dadu agar mempermudah proses penggilingan. Daging yang sudah berbentuk dadu tersebut akan dimasukkan perlahan – lahan ke dalam mesin penggilingan khusus untuk daging giling yang akan menghasilkan daging tersebut menjadi lembut dan halus. Setelah proses tersebut sudah dilakukan tahapan terakhir daging yang sudah halus dan lembut akan dimasukkan ke dalam plastik khusus packingan daging yang berat 1 pack 500 gram sesuai dengan standart pasaran, dan *daging giling lemak* sudah siap untuk dipasarkan.

Daging Giling Tidak Berlemak adalah daging giling

olahan sapi impor dan halal dengan kandungan sedikit berlemak +- 5 %. Proses pengolahan daging giling tersebut dari bagian paha depan sapi impor dipotong menjadi beberapa bagian yang akan membentuk seperti dadu agar mempermudah proses penggilingan. Daging yang sudah berbentuk dadu tersebut akan dimasukkan perlahan – lahan ke dalam mesin penggilingan khusus untuk daging giling yang akan menghasilkan daging tersebut menjadi lembut dan halus. Setelah proses tersebut sudah dilakukan tahapan terakhir daging yang sudah halus dan lembut akan dimasukkan ke dalam plastik khusus packingan daging yang berat 1 pack 500 gram sesuai dengan standart pasaran, dan *daging giling lemak* sudah siap untuk dipasarkan.

Beefslice sirloin yaitu beefslice yang memiliki kandungan sedikit lemak yang berasal dari daging *striploin* lokal. *Beefslice*

sirloin merupakan salah satu produk makanan beku yang saat ini memiliki keunggulan dalam segi tekstur sehingga banyak digemari oleh beberapa *customers*, selain harganya yang relatif murah juga memiliki rasa daging yang sangat empuk. Produk makanan beku tersebut telah mengalami pengolahan dari *striploin* lokal utuh dipotongkan menjadi beberapa bagian menggunakan mesin potong khusus agar mempermudah dalam mengolah daging utuh menjadi *beefslice*, lalu proses selanjutnya bagian potongan *striploin* tersebut dimasukkan ke dalam mesin slicer untuk menghasilkan bentuk potongan daging menjadi tipis – tipis. Setelah proses tersebut sudah dilakukan daging yang sudah tipis – tipis akan disusun secara rapi dan secantik mungkin ke dalam wadah *styrofoam* yang berukuran 500 gram khusus untuk *beefslice sirloin* agar dapat menarik beberapa *customers* untuk membelinya.

Proses selanjutnya yang sudah terpacking rapi akan dibekukan ke dalam coldstored selama 24 jam agar memperoleh hasil pembekuan yang sempurna. Setelah melewati beberapa tahapan proses dari awal pengolahan sampai menjadi produk jadi maka proses terakhir yang dapat dilakukan adalah *memwrapping beefslice* yang sudah beku sempurna tersebut ke dalam mesin khusus *wrapping* plastik agar *beefslice sirloin* tidak mudah rusak, berbau, warna menjadi memudar dan bertahan lama. Setelah semua proses yang telah dilakukan *beefslice sirloin* dimasukkan ke dalam keranjang khusus untuk mempermudah karyawan dalam mengambil barang tersebut jika sewaktu – waktu ada *customers* yang ingin membelinya. Untuk *beefslice sirloin* dan *beefslice tenderloin* dalam bentuk hampir sama yang membedakan jika *beefslice tenderloin* berwarna merah yang sangat pekat tanpa adanya

lemak tetapi jika *beefslice sirloin* tidak terlalu berwarna merah dan memiliki beberapa lemak dari bagian sisi nya.

Beefslice sirloin saat ini sama hal nya dengan *beefslice tenderloin*, kebanyakan beberapa *customers* memberikan penilaian yang bagus terhadap kualitas tekstur dan rasa karena produk tersebut mudah diolah dan mudah dikonsumsi seperti contoh dapat dibuat masakan grill atau masakan sushi. Tingkat penjualan *beefslice sirloin* sangatlah pesat dikarenakan para *customers* membeli dalam jumlah yang sangat banyak untuk diperjualbelikan kembali oleh para *customers* ataupun untuk membuat inovasi menu baru tambahan didalam restaurant tersebut, jika untuk reseller akan mendapatkan harga khusus yang berbeda dengan *customers* yang membeli dalam jumlah sedikit. Dengan cara tersebut

perusahaan dapat mendapatkan keuntungan yang sangat besar.

Bidang usaha *frozen food* saat ini terdapat banyak peminat sehingga mengakibatkan beberapa perusahaan yang bersaing semakin kompetitif dalam penentuan kualitas produk dan pemberian kredit (tanpa bersyarat) untuk menarik perhatian para *customers*. Dalam pemberian kredit tanpa bersyarat perusahaan harus menerapkan pencatatan dan pelaporan piutang, manfaat analisis umur piutang dan pengendalian internal manajemen perusahaan dengan baik agar tidak terjadinya piutang tak tertagih.

Manfaat analisis piutang yaitu untuk mengetahui kondisi keuangan perusahaan agar selalu stabil. Penyebab terjadinya piutang tak tertagih adalah kurangnya perusahaan secara selektif dalam memilih *customers* untuk memberikan piutang artinya ketentuan yang ditetapkan tidak

bersyarat atau *customers* tersebut beritkad kurang baik yang menyebabkan piutang tersebut tidak atau belum dibayarkan sampai batas jatuh tempo yang sudah disepakati secara bersama – sama.

Umur piutang merupakan jangka waktu pada saat tanggal terjadinya transaksi penjualan sampai proses pembuatan kartu piutang. Proses tersebut akan dikelompokkan sesuai dengan waktu tenggang masing masing cutomers dalam melakukan pembayaran piutang yang mencakup tanggal jatuh tempo yang sudah ditentukan agar menghambat terjadinya piutang tak tertagih. Untuk meminimalisir resiko piutang macet yaitu dapat lebih selektif dalam memilih *customers* yang diberikan fasilitas kredit, memberlakukan pembayaran dimuka bagi *customers* yang sudah termasuk dalam daftar black list atau *customers* baru dan mengirimkan *reminder letter* secara reguler

kepada *customers* sebelum batas waktu jatuh tempo yang sudah ditentukan.

Untuk membaca laporan piutang pelanggan, perusahaan sudah menggunakan sistem akuntansi yang akurat, yang dimana sistem tersebut berisikan beberapa item yaitu nomor dan tanggal faktur, tanggal jatuh tempo, jumlah nilai, jumlah tagihan yang berhutang dan usia piutang. Sistem tersebut dapat memudahkan perusahaan dalam pengambilan keputusan terhadap *customers* yang lalai dalam proses pembayaran. Untuk pengendalian intern di dalam perusahaan dapat memberikan tagihan kepada *customers* dengan cara memberikan file invoice penjualan dalam bentuk pdf yang akan dikirimkan melalui Whatapp atau email.

PT. Multi Pangan menetapkan ada dua jenis sistem pembayaran penjualan yaitu proses *Cash On Delivery* atau Jatuh

Tempo. Jika proses sistem pembayaran *cash on delivery customers* atau klien setelah menerima barang yang dipesankan maka diharapkan untuk menandatangani surat jalan dan menerima *invoice* penjualan, setelah itu *customers* menyiapkan pembayaran barang tersebut sesuai dengan jumlah *invoice* yang dikeluarkan.

Untuk pembayaran Jatuh Tempo / kredit akan diproseskan jika sudah ada persetujuan atau kesepakatan dengan Direktur atau pimpinan perusahaan untuk pembayaran jatuh tempo / kredit. Selain itu syarat diberikannya pembayaran jatuh tempo/ kredit *customers* tersebut memiliki tingkat pemesanan barang yang lebih banyak, tinggi dan tentunya *customers* yang sudah bekerjasama lama dengan perusahaan kami. Perusahaan membuat kesepakatan pengajuan pembayaran jatuh tempo

selama 7 (tujuh) hari – 14 (empat belas) hari kalender sesuai dengan ketetapan bersama yang sudah ditentukan oleh kedua belah pihak antara *customers* dan pimpinan perusahaan.

Pencatatan piutang yang diterapkan di dalam PT. Multi Pangan sudah secara otomatis dan perusahaan tidak melakukan pencatatan akuntansi secara manual, termasuk pencatatan piutang yang ada di perusahaan sudah sangat baik karena sudah menggunakan sistem jurnal.id yang menyediakan menu laporan piutang pelanggan dimana pada laporan piutang pelanggan sudah dikelompokkan berdasarkan nama *customers* dan dalam nama *customers* itu sendiri juga sudah digolongkan dengan umur piutang.

Penggunaan sistem tersebut dalam pencatatan piutang sangatlah memudahkan pegawai dalam menentukan jatuh tempo piutang

customers. Untuk proses Penagihan piutang yang diterapkan PT. Multi Pangan sangatlah sederhana yaitu ketika tagihan *customers* sudah jatuh tempo bagian keuangan melakukan penagihan mengirim / mengemail tagihan tersebut. Tindakan tersebut dapat memicu adanya piutang tak tertagih akibat kurangnya peraturan yang ketat dalam proses penagihan piutang.

Penyebab utama PT. Multi Pangan mengalami kerugian adalah karena adanya pembelian barang yang terlalu tinggi tetapi pemasukkan yang sangat sedikit tidak sesuai dengan pembukuan dan kurangnya ketegasan dalam penagihan piutang yang menyebabkan pihak *customers* tidak berkomitmen untuk melakukan pembayaran sesuai dengan kesepakatan bersama hingga berlangsung selama bertahun – tahun.

Berdasarkan permasalahan tersebut maka dirumuskan suatu pernyataan penelitian sebagai berikut :

- a. Apakah pencatatan dan pelaporan piutang tak tertagih berdasarkan umur piutang sudah berjalan efektif pada PT. Multi Pangan ?

TINJAUAN PUSTAKA

1. Akuntansi Keuangan

Pencatatan operasional finansial perusahaan yang berupa data-data keuangan yang bertujuan untuk menganalisis data keuangan menjadi laporan keuangan selama jangka waktu tertentu yang akan diinformasikan kepada pihak – pihak investor, kreditur, dan *customers* untuk dijadikan tolak ukur dalam berkerjasama dengan beberapa pihak. Dengan demikian peranan akuntansi sangatlah penting dalam berlangsungnya kehidupan perusahaan untuk menentukan laporan keuangan laba atau rugi.

Menurut Sumarsan (2017:1)

akuntansi merupakan terapan yang berguna untuk menggabungkan, mengetahui, mengklasifikasikan dan mencatat semua kegiatan transaksi yang berhubungan dengan keuangan, sehingga menghasilkan informasi yang berbentuk laporan keuangan yang dapat dipergunakan oleh beberapa pihak yang berkepentingan.

2. Piutang dan Klasifikasi

Piutang

Piutang adalah seluruh uang yang diklaim untuk menjadi suatu tagihan *invoice* penjualan kepada beberapa *customers* yang memiliki hutang yang akan melakukan pelunasan sesuai dengan waktu jatuh tempo yang sudah disepakati bersama.

Menurut Mardiasmo

(2016:51), "piutang adalah tagihan yang timbul dari penjualan barang dagangan dan jasa secara kredit".

Menurut Giri (2017:133),

piutang dapat diklasifikasikan menjadi 2 jenis, meliputi :

1. Piutang usaha, yaitu piutang yang timbul dari penjualan barang dan jasa yang dihasilkan perusahaan, misalnya piutang dagang dan piutang jasa.
2. Piutang non usaha yaitu piutang yang timbul selain dari adanya usaha perusahaan. Contoh : piutang dividen, piutang bunga, dan piutang yang timbul akibat adanya peminjaman uang perusahaan yang dilakukan oleh karyawan atau yang disebut dengan piutang karyawan.

3. Piutang Tak Tertagih dan

Metode Penghapusan

Piutang

Piutang Tak Tertagih adalah Piutang tersebut timbul akibat manajemen perusahaan mengalami masalah keuangan yang sangat

besar yang mengakibatkan perusahaan menjadi bangkrut atau pailit sehingga *customers* tidak bisa melakukan pembayaran piutang sesuai dengan jatuh tempo yang telah disepakati.

Menurut Lestari et al (2019), Piutang tak tertagih adalah piutang yang tidak dapat ditagih karena penjualan secara kredit, yang merupakan kerugian bagi kreditur.

Untuk pencatatan piutang tidak tertagih terdapat dua metode yang dapat dipergunakan yaitu, metode cadangan kerugian piutang dan metode penghapusan piutang.

- a. Metode Cadangan Kerugian Piutang Tidak Tertagih merupakan penghapusan piutang dengan cara mengestimasi total piutang yang tidak akan dapat ditagih dalam periode tertentu.
- b. Metode Penghapusan Piutang Langsung

Piutang akan dicatat ke dalam pembukuan jika sudah adanya kepastian bahwa piutang tersebut benar – benar tidak dapat ditagih, tanpa perlu diestimasi terlebih dahulu.

4. Pencatatan Piutang

Pencatatan Piutang Bertujuan untuk mencatat mutasi piutang perusahaan kepada setiap debitur untuk meminimalisir terjadinya piutang yang tidak dapat ditagih. Pencatatan tersebut dapat dilakukan jika adanya transaksi mengenai piutang agar mempermudah perusahaan untuk pengecekan piutang yang sudah jatuh tempo.

Menurut Mulyadi (2016:218), Prosedur pencatatan piutang bertujuan untuk mencatat mutasi piutang perusahaan kepada setiap debitur. Mutasi piutang disebabkan oleh transaksi penjualan kredit,

penerimaan kas dari debitur, retur penjualan dan penghapusan piutang

5. Analisis Umur Piutang

Umur Piutang adalah pengelompokan piutang sesuai dengan jatuh tempo waktu pembayaran untuk keperluan audit dan lain – lain.

Menurut Lestari et al (2019)

analisis umur piutang adalah melakukan penilaian terhadap piutang dengan cara memperlihatkan umur piutang sebagai alat pengendalian untuk menentukan komposisi piutang yang diragukan.

6. Pengendalian Internal

Pengendalian internal berfungsi sebagai mengelola dan mengendalikan risiko dengan baik sehingga terciptanya kegiatan operasional yang tepat dan aman. Dengan menerapkan kebijakan dan prosedur dalam operasional maka

dapat melindungi asset perusahaan dan mengurangi terjadinya kredit macet.

Menurut *James R Davis, C Wayne Alderman, & Leonard A Robinson* (sesuai dengan SAS No.

55) Pengendalian Internal adalah seluruh kebijakan dan prosedur yang diciptakan untuk meningkatkan efisiensi dalam pencatatan akuntansi yang tepat.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan dari bulan Februari 2021 hingga bulan Juli 2021 pada PT. Multi Pangan yang beralamat di Jl. Ketintang Baru XV No.12 Kel. Ketintang Kec. Gayungan Surabaya.

Pemilihan lokasi ini dilakukan secara sengaja karena industri dagang *frozen food* di kota surabaya tergolong banyak diminati dan banyak konsumen yang membutuhkannya sehingga cocok sebagai tempat usaha perdagangan.

Penentuan lokasi yang sangat strategis dapat berpengaruh terhadap minat para konsumen, sehingga memudahkan *customers* untuk pembelian barang. Perusahaan melakukan penjualan produk secara kredit maupun tunai yang akan diberikan kepada *customers*. PT. Multi Pangan juga memudahkan *customers* untuk pembelian barang melalui online maupun offline yang artinya *customers* dapat melakukan pemesanan melalui akun penjualan online kami baik melalui shopee maupun tokopedia dan untuk penjualan offline dapat secara langsung datang ke official store kami untuk memilih atau melakukan pemesanan secara langsung kebutuhan barang yang akan dibeli.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan Metode Deskriptif. Pengumpulan data yang digunakan adalah dengan metode wawancara mendalam.

Wawancara terstruktur digunakan untuk mendapatkan berbagai informasi mengenai cara produksi , packing barang dan penjualan. Wawancara dilakukan sekaligus dengan pemilik atau pimpinan perusahaan PT. Multi Pangan atau salah satu staff tetap PT. Multi Pangan yang berjabatan sebagai administrasi keuangan perusahaan. Fokus penelitian yang digunakan adalah laporan piutang pelanggan dari tahun 2018 – 2019 untuk mengetahui beberapa *customers* yang memiliki piutang tak tertagih.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

PT. Multi Pangan berdiri sejak pada tanggal 24 Februari 2017 yang beralamat di Jalan Ketintang Baru XV No.12 Kel. Ketintang Kec. Gayungan Kota Surabaya 60231. PT. Multi Pangan merupakan perusahaan perdagangan makanan beku atau *frozen food*.

Sistem pencatatan di PT. Multi Pangan sudah otomatis, tidak membutuhkan pencatatan secara manual karena perusahaan ini memiliki sebuah software khusus akuntansi yang berbasis online terbaik di Indonesia yaitu jurnal by mekari yang bernama jurnal.id. Sistem tersebut dikhususkan guna pencatatan perusahaan yang bergerak dalam bidang usaha perdagangan *frozen food*. Sistem ini sudah memiliki semua menu yang dibutuhkan untuk pencatatan akuntansi dari pembuatan invoice sampai dengan pembuatan laporan keuangan. Jadi tidak diperlukan pembukuan secara manual termasuk pengelolaan piutang. PT. Multi Pangan mempunyai 2 jenis penjualan yang ditetapkan yaitu secara tunai dan kredit. Penjualan secara kredit menimbulkan piutang perusahaan. Penjualan secara kredit diberikan kepada *customers* atas persetujuan dari direktur atau pemilik perusahaan. Direktur atau

pemilik perusahaan menganalisa terlebih dahulu terhadap *customers* tersebut sebelum penjualan secara kredit diberikan oleh PT. Multi Pangan. Apakah *customers* tersebut berkomitmen untuk membayarkannya.

PT. Multi Pangan akan memberikan *time of payment* tagihan piutang selama 7 – 14 hari setiap *invoice* yang tercetak tergantung pada kesepakatan kerjasama yang diberikan oleh direktur atau pemilik perusahaan. *Customers* yang sudah diberikan penjualan secara kredit akan dipantau secara rutin oleh manajemen perusahaan agar meminimalisir terjadinya piutang tak tertagih.

Penagihan piutang yang diterapkan PT. Multi Pangan sangatlah sederhana yaitu ketika tagihan *customers* sudah jatuh tempo bagian keuangan melakukan penagihan mengirim / mengemail tagihan tersebut. Namun apabila

customers belum juga melakukan pembayaran tindakan perusahaan hanya menelepon *customers* untuk segera melakukan pembayaran. Hal ini menyebabkan *customers* menyepelkan perusahaan dan mengakibatkan sering terjadi *customers* melakukan pembayaran melebihi batas jatuh tempo yang sudah disepakati dari awal. Perusahaan tidak memiliki persyaratan kredit kepada pelanggan, hal ini tidak memberikan keuntungan bagi para *customers* cenderung memanfaatkan waktu pembayaran melebihi yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Perusahaan perlu memberikan persyaratan kredit kepada *customers* seperti 1/7 n/30, sehingga *customers* akan terdorong untuk membayarkan piutang tersebut sebelum batas waktu yang telah disepakati perusahaan. Tentunya dengan cara tersebut akan memberikan

keuntungan baik dari pihak perusahaan maupun *customers*.

Keuntungan yang didapat perusahaan yaitu perusahaan tidak akan melakukan penagihan piutang secara terus menerus kepada *customers*, sedangkan keuntungan bagi *customers* yaitu mendapatkan potongan harga apabila membayar tagihan sebelum batas waktu yang diberikan perusahaan. Perusahaan juga harus mengembangkan teknik penagihan piutang yang lebih efektif dan efisien agar masalah tidak terus berulang. Contohnya melalui meeting personal kepada *customers* untuk mempererat hubungan kerjasama dengan *customers* yang bertujuan agar *customers* dapat mempertanggungjawabkan kewajibannya melakukan pembayaran kepada perusahaan dan *customers* bisa membayarkannya terlebih dahulu sebelum jangka waktu yang sudah ditetapkan atau sebelum adanya penagihan.

KESIMPULAN

PT. Multi Pangan dalam melakukan pelaporan dan penagihan piutang tidak berjalan secara efektif dikarenakan pelaksanaan yang belum dilakukan secara akurat yang menyebabkan terjadinya piutang tak tertagih menjadi lebih banyak meskipun sistem pencatatan piutang sudah menggunakan sistem, namun untuk proses penagihannya sangatlah sederhana hanya mengirimkan atau mengemail invoice penjualan tersebut. Namun ada beberapa *customers* yang masih belum membayarkannya, tindakan perusahaan hanya menghubungi melalui via telepon atau whatsapp dan melakukan kunjungan saja yang mengakibatkan beberapa *customers* menyepelkannya. Kurang adanya perlakuan yang tegas dalam penagihan piutang, mengakibatkan perusahaan menjadi semakin merugi

akibat piutang tak tertagih menjadi lebih banyak.

SARAN

PT. Multi Pangan untuk pencatatan dan pelaporan piutang harus lebih akurat dan lebih tegas, untuk sistem pencatatan sudah sangatlah baik dikarenakan menggunakan sistem akuntansi yang baik tetapi untuk sistem penagihan piutang dan sistem penjualan kredit harus lebih diperhatikan lagi dikarenakan kurang adanya perilaku penegasan maka akan membuat beberapa *customers* menyepelkan piutang tersebut. Perusahaan harus adanya perjanjian tertulis disertakan materai atau *customers* harus menyerahkan sebuah jaminan yang akan ditahan selama masa piutang tersebut dinyatakan lunas agar mempermudah perusahaan untuk melakukan penagihan. Jika *customers* tersebut ingkar janji maka

perusahaan berhak untuk melaporkan kasus tersebut kepada pihak berwajib akibat tidak adanya pembayaran invoice tersebut. Fungsi penagihan dimaksimalkan (karyawan dibagian penagihan, ada system reward apabila karyawan berhasil menagih piutang yang macet). PT. Multi Pangan jika sudah menerapkan sistem penagihan piutang tersebut maka perusahaan tidak adanya piutang tak tertagih dan tidak mengalami kerugian penerimaan kas dalam perusahaan.

<http://melatiarya.blogspot.co.id/2013/Pengendalian-Internal-PiutangUsaha.htm!?m=2>

<http://junior-auditor.blogspot.com/2009/08/pengeertian-pengendalian-internal.html>.

DAFTAR PUSTAKA

Efraim Ferdinan Giri, 2017, *Akuntansi Keuangan Menengah 1*, Yogyakarta : UPP STIM YKPN.

Lestari, W. J., Asfi, M., & Setiawati, A., 2019, *Sistem Pengendalian Menggunakan Metode Analisis Umur Piutang (Aging Schedule)*, Jurnal Digit.

Mardiasmo, 2016, *Perpajakan Edisi Revisi Tahun 2016*, Yogyakarta : Penerbit Andi.

Mulyadi, 2016, *Sistem Informasi Akuntansi*, Jakarta : Salemba Empat.

Sumarsan, Thomas, 2017, *Perpajakan Indonesia*, Jakarta: Indeks.