

ANALISIS PENGELOLAAN PIUTANG PADA PT. WIRATIMUR SEGARA DI SAMARINDA

Kartika Aprilia
10.11.1001.3408.019
Fakultas Ekonomi
Universitas 17 Agustus 1945 Samarinda
Kartika.aprilia194@yahoo.com

ABSTRACT

This study was conducted to determine whether the management of accounts receivable that have been implemented in accordance with the internal control, the data used is primary data obtained from questionnaires to identify elements - elements of internal control. Questionnaires were used to be covered with a choice of "Yes" and "No" to leaders and employees at PT. Wiratimur Segara. The calculation is done by comparison of the relative value formula. Based on the research results, it is known that the management of accounts receivable that have been carried out by PT. Wiratimur Segara Samarinda has been going well. Evidenced by the results of the analysis of the Internal Control Questionnaires (ICQ) that scored 84% were categorized as relatively "good". This situation reflects the management of receivables has been going well in accordance with the internal control. But there are internal control procedures in the collection of accounts receivable that have not adequately implemented, the billing is not done on a regular basis to customers whose claim has matured.

Keywords: Accounts Receivable Management, Internal Control

ABSTRAKSI

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui apakah pengelolaan piutang yang dilaksanakan telah sesuai dengan pengendalian internal, data yang digunakan merupakan data primer yang diperoleh dari kuisioner dengan mengidentifikasi unsur – unsur pengendalian internal. Kuisioner yang digunakan bersifat tertutup dengan pilihan jawaban “Ya” dan “Tidak” pada pimpinan dan karyawan pada PT. Wiratimur Segara. Perhitungan dilakukan dengan rumus perbandingan nilai relatif. Berdasarkan pada hasil penelitian, dapat diketahui bahwa pengelolaan terhadap piutang yang telah dilaksanakan oleh PT. Wiratimur Segara Samarindah telah berjalan dengan baik. Dibuktikan dengan hasil analisis dari *Internal Control Questionnaires* (ICQ) yang mendapatkan nilai relatif 84% yang dikategorikan “baik”. Keadaan ini mencerminkan pengelolaan piutang telah berjalan dengan baik sesuai dengan pengendalian internal. Namun terdapat prosedur pengendalian internal dalam penagihan piutang yang dilaksanakan belum memadai, yaitu tidak dilakukannya penagihan secara berkala terhadap pelanggan yang piutangnya telah jatuh tempo.

Kata Kunci: Pengelolaan Piutang, Pengendalian Internal

I. PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Persaingan bisnis yang semakin ketat seiring dengan adanya perkembangan perekonomian dalam memasuki era globalisasi menuntut perusahaan untuk terus mengembangkan inovasi produk, meningkatkan kinerja karyawan dan melakukan perluasan usaha agar mampu bertahan dan bersaing. Begitu juga dengan PT Wiratimur Segara perusahaan yang bergerak dalam bidang agen perkapalan, pengangkutan dan penyewaan tug boat dan tongkang, yang beralamatkan di Jalan Mulawarman No 10 Samarinda.

Dalam tujuan meningkatkan laba yang maksimal maka perusahaan menjual produk atau jasa secara kredit kepada pelanggan, karena dengan ini jumlah penjualan akan meningkat. Transaksi penjualan secara kredit umumnya disebut dengan piutang. Piutang usaha merupakan salah satu unsur terpenting dalam aktiva lancar karena biasanya hanya membutuhkan satu tahapan lagi untuk dikonversi menjadi kas. Namun, konsekuensi dari kebijakan penjualan kredit dapat menimbulkan peningkatan jumlah piutang, piutang tak tertagih dan biaya-biaya lainnya yang muncul seiring dengan peningkatan jumlah piutang. Dalam hal ini perusahaan telah menetapkan batas waktu pembayaran dari penjualan kredit yaitu selama 30 hari, tetapi kenyataannya banyak para pelanggan yang tidak melunasi hutangnya dalam waktu yang telah disepakati. Dan juga perusahaan yang tidak menetapkan adanya cadangan penghapusan piutang untuk piutang – piutang yang tidak dapat tertagih.

Jika sebagian besar modal usaha berupa piutang dagang maka dapat mengakibatkan perputaran dana dari usaha tersebut terganggu apabila pengendalian internal dan pengelolaan piutang yang kurang baik. Dapat dikatakan bahwa penjualan terbesar yang berasal dari penjualan kredit adalah suatu prestasi kerja yang sangat baik, akan tetapi dari sudut perputaran kas (modal kerja), penjualan kredit dalam jumlah besar akan menimbulkan masalah tersendiri bagi PT. Wiratimur Segara

jika penjualan kredit tersebut tidak ditangani dengan baik.

Dikarenakan nilai penjualan kredit yang terdapat dalam setiap transaksi yang terjadi dalam perusahaan menunjukkan nominal yang cukup besar.

Analisis pengelolaan piutang pada PT. Wiratimur Segara ini diharapkan dapat memberikan gambaran bagaimana prosedur penanganan dan pengelolaan pengendalian internal perusahaan terhadap piutang. Sehingga piutang tidak tertunggak lama dan piutang tersebut dalam waktu dekat dapat diterima dalam bentuk kas. Di lihat dari kebijakan pengendalian internal perusahaan terhadap piutang.

“Apakah pengelolaan piutang pada PT. Wiratimur Segara telah dilakukan sesuai dengan pengendalian internal?”

II. DASAR TEORI

A. Akuntansi Manajemen

1. Pengertian Akuntansi

Pengertian akuntansi menurut Charles T. Hongren dan Walter T. Harrison (2007;4) menyatakan bahwa “Akuntansi adalah sistem informasi yang mengukur aktivitas bisnis, memproses data menjadi laporan, dan mengkomunikasikan hasilnya kepada para pengambil keputusan.”

2. Pengertian Akuntansi Manajemen

Menurut Horngren, Sundem dan Stratton (2005 : 5), akuntansi manajemen didefinisikan : “*Management Accounting is the process of identifying, measuring, accumulating, analyzing, preparing, interpreting, and communicating information that helps managers fulfill organizational objectives*”. Dari definisi tersebut dapat diketahui bahwa akuntansi manajemen mencakup ruang lingkup yang amat luas yaitu mencakup analisis keuangan, internal kontrol, sistem akuntansi, akuntansi biaya, audit internal, dan akuntansi keuangan.

3. Pengertian Pengendalian Internal

Swayer (2005 ; 58) mendefinisikan pengendalian intern sebagai “suatu proses yang dipengaruhi oleh aktivitas dewan

komisaris, manajemen atau pegawai lainnya yang didesain untuk memberikan keyakinan yang wajar tentang pencapaian tiga golongan tujuan berikut ini : a. kehandalan pelaporan keuangan, b. efektivitas dan efisiensi operasi, c. kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku”.

4. Tujuan Pengendalian Internal

Dalam rangka perancangan untuk menghasilkan pengendalian intern yang baik, maka perlu memperhatikan tujuan pengendalian seperti yang dikemukakan oleh Alvin A. Arens, Randal J. Elder, dan Mark S. Beasley (2001:396) yang dikutip dari COSO (*Committee of Sponsoring Organizations*) sebagai berikut :

- a. Keandalan Laporan Keuangan (*Reliability of Financial Reporting*)
- b. Ketaatan pada Hukum dan Peraturan yang Berlaku (*Compliance with Applicable Laws and Regulations*)
- c. Efektifitas dan Efisiensi Operasi (*Effectiveness and Efficiency of Operations*).

5. Pengertian Piutang

Dalam berbagai referensi piutang sering juga diartikan sebagai bentuk klaim yang ditujukan kepada pihak lain sebagai hasil dari transaksi untuk tujuan akuntansi sebagaimana definisi yang dikemukakan oleh Simon (1973) yang dikutip oleh Manulang (2005, 34) sebagai berikut :

“The term receivable is applicable to all claims against other, whether are claims for money, for goods, or for services, for accounting purpose, however the term is employed is narrower sense to designate claims that are expected to be settled by the receipt of money”.

Dari pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa piutang antara lain merupakan semua tuntutan terhadap langganan baik berbentuk perkiraan uang, barang maupun jasa dan segala bentuk perkiraan seperti transaksi.

6. Pengertian Rasio Likuiditas

Hal-hal yang perlu diperhatikan dan dilakukan dalam hal kebijaksanaan piutang

menurut Gunawan Adisaputra (2003:64), antara lain :

- a. Dibentuknya unit kerja atau seksi yang khusus digunakan mengurus piutang, yang mana tugasnya,
- b. Digariskannya kebijakan piutang yang jelas untuk digunakan sebagai pedoman bagi unit kerja yang mengurus piutang,
- c. Penentuan kriteria untuk mengukur efisiensi pengelolaan piutang.

III. PEMBAHASAN

Data dan informasi yang digunakan dalam penelitian ini dihimpun dengan cara sebagai berikut:

1. Penelitian lapangan (*field work research*)
 - a. Interview, yaitu pengambilan data yang dilakukan dengan cara wawancara ini ditanyakan hal – hal yang berhubungan dengan sejarah singkat dan berkembangnya serta proses penjualan jasa oleh perusahaan.
 - b. Kuisisioner, yaitu dengan memberikan pertanyaan – pertanyaan mengenai pelaksanaan pengendalian internal perusahaan terhadap piutang.
2. Penelitian kepustakaan (*Library Research*), pengumpulan data sekunder melalui studi kepustakaan dan dokumen dari perusahaan yang berkaitan dengan permasalahan yang akan dibahas.

Alat analisis yang digunakan berupa kuisisioner dengan mengidentifikasi unsur – unsur pengendalian internal. Kuisisioner dirancang dengan jawaban “Ya”, atau “Tidak”. Jika presentasi jawaban “Ya” lebih besar di bandingkan dengan “Tidak”, berarti tidak terdapat kelemahan yang potensial dalam pengendalian internal perusahaan. Sehingga untuk mengetahui unsur – unsur pengendalian terhadap piutang yang telah diterapkan oleh PT. Wiratimur Segara, maka kuisisioner ini akan diberikan kepada divisi – divisi yang terkait, yaitu direktur, manager administrasi & keuangan, manager operasional, kepala bagian *accounting*, kasir, internal control, marketing, dan divisi monitoring & invoicing.

Berdasarkan data yang telah diperoleh dari PT. Wiratimur untuk mengetahui tingkat pengendalian intern terhadap piutang, maka analisis dilakukan dengan menggunakan kuisisioner. Kuisisioner dirancang dengan jawaban “Ya”, atau “Tidak”. Jika presentasi jawaban “Ya” lebih besar berarti tidak terdapat kelemahan yang potensial dalam pengendalian internal pada PT. Wiratimur Segara.

Sedangkan jika presentasi “Tidak” berarti terdapat kelemahan dalam pengendalian internal pada PT. Wiratimur Segara. Dengan 55 butir pertanyaan mengenai prosedur pengendalian internal piutang, berikut akan dijabarkan perhitungannya :

No	Responden	Jumlah Pertanyaan	Keterangan	
			Ya	Tidak
1.	Direktur	55	46	9
2.	Manager Administrasi & Keuangan	55	46	9
3.	Manager Operasional	55	46	9
4.	Kepala Bagian Accounting	55	46	9
5.	Internal Control	55	46	9
6.	Kasir	55	46	9
7.	Marketing	55	46	9
8.	Monitoring & Invoicing	55	46	9
JUMLAH		440	368	72

Berdasarkan pada hasil analisis yang telah dikemukakan sebelumnya, dapat diketahui bahwa pengelolaan terhadap piutang yang telah dilaksanakan oleh PT. Wiratimur Segara Samarindah telah berjalan dengan baik. Dibuktikan dengan hasil analisis dari Internal Control Questionnaires (ICQ) yang berfungsi untuk mempelajari dan mengevaluasi internal control atas piutang dan transaksi penjualan, dengan jumlah “Ya” sebanyak 368 dan jawaban “Tidak” sebanyak 72 sehingga mendapatkan nilai relatif 84% yang dikategorikan “baik”. Dari hasil tersebut terdapat banyak jawaban yang sama dari responden dikarenakan kegiatan penjualan dan pengelolaan piutang yang dilaksanakan oleh perusahaan ini terstruktur dalam sebuah sistem sehingga terdapat saling keterkaitan diantara divisi – divisi yang terlibat didalamnya. Walaupun masih ada kemungkinan bahwa

REKAPITULASI HASIL PENELITIAN

$$\begin{aligned}
 \text{Nilai Relatif} &= \frac{\Sigma \text{ butir yang mendapat jawaban "Ya"}}{\Sigma \text{ butir yang dibandingkan}} \times 100 \% \\
 &= \frac{368}{440} \times 100 \% \\
 &= 83,636364 \% \\
 &= 84 \%
 \end{aligned}$$

beberapa prosedur dalam pengelolaan piutang yang telah dilaksanakan belum memadai, sehingga akan dibahas usaha – usaha yang bisa dilakukan untuk meningkatkan pengelolaan terhadap piutang pada PT. Wiratimur Segara agar menjadi lebih baik lagi.

Beberapa kebijakan yang dapat diterapkan perusahaan agar pengelolaan piutang dapat berjalan lebih baik lagi adalah sebagai berikut :

1. Dengan membuat anggaran penjualan dan juga membuat grafik kegiatan penjualan. Sehingga pihak manajemen mampu meningkatkan jumlah penjualan perusahaan.
2. Memperbaiki sistem administrasi piutang agar menjadi lebih baik dengan menyusun anggaran pengumpulan piutang berdasarkan syarat yang telah ditetapkan perusahaan, menyusun kartu piutang serta buku besar piutang dengan lebih cermat.
3. Menetapkan pedoman pemberian potongan yang tertulis kepada pelanggan sehingga dapat menarik dan memudahkan pelanggan dalam pengambilan keputusan untuk menggunakan jasa yang ditawarkan pada saat perusahaan melakukan kegiatan negosiasi.

4. Melakukan penagihan piutang secara intensif seperti :
 - a. Mengirimkan surat atau email kepada pelanggan untuk memberi informasi besarnya kewajiban yang harus dibayar dan kapan pembayaran harus dilaksanakan. Pengiriman surat pemberitahuan ini diusahakan dikirim kepada pelanggan satu minggu sebelum tanggal jatuh tempo yang telah tertera pada invoice.
 - b. Melakukan penagihan melalui telepon yang dilakukan oleh bagian accounting apabila setelah surat atau email telah dikirimkan, namun pembayaran masih belum diterima. Jika dari hasil pembicaraan tersebut ternyata pelanggan memiliki alasan yang dapat diterima maka ada kemungkinan perusahaan dapat memberikan perpanjangan waktu.
 - c. Jika kedua cara diatas tidak berhasil maka penagihan dapat dilakukan dengan melakukan penagihan langsung ketempat pelanggan, sehingga dapat menggugah pelanggan untuk memenuhi kewajibannya.
 - d. Menetapkan potongan tunai dengan tepat untuk mengatasi masalah keterlambatan pembayaran piutang agar dapat menarik para pelanggan untuk melakukan pembayaran lebih cepat. Kebijaksanaan ini selain memberikan keuntungan bagi pihak pelanggan namun juga dapat memberikan keuntungan bagi pihak perusahaan, yaitu pengembalian piutang yang tepat waktu.
 - e. Memberikan sanksi kepada pelanggan yang melakukan keterlambatan dalam jangka waktu yang lama untuk melunasi hutangnya terhadap perusahaan.
5. Terhadap piutang yang tidak dapat ditagih kembali diharapkan perusahaan tetap melakukan suatu usaha penagihan kembali atas piutang yang telah dihapuskan, karena tidak menutup kemungkinan suatu saat pelanggan dapat melunasi kewajibannya. Sehingga dapat menghindari kerugian yang lebih besar akibat dari piutang yang tidak dapat tertagih.

Berdasarkan analisis dan pembahasan di atas maka jawaban dari permasalahan yang dikemukakan sebelumnya yaitu bahwa

pengelolaan piutang yang dilaksanakan oleh PT. Wiratimur Segara telah sesuai dengan pengendalian internal.

IV. PENUTUP

A. Kesimpulan

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

1. Secara keseluruhan pengelolaan piutang yang telah dilaksanakan oleh PT. Wiratimur Segara Samarinda telah berjalan dengan baik dimana manajemen piutang telah diterapkan sesuai dengan pengendalian internal.
2. Prosedur penjualan kredit telah dilaksanakan sesuai dengan pengendalian internal dan juga diawasi dengan melalui beberapa tahap sehingga dapat meminimalisir adanya kecurangan.
3. Informasi dan komunikasi mengenai piutang usaha telah diterapkan dengan efektif, baik informasi yang disampaikan oleh pihak manajemen kepada karyawan maupun informasi yang berasal dari karyawan kepada manajemen.
4. Pengawasan atau pemantauan piutang usaha telah berjalan dengan baik dan efektif, baik pengawasan yang dilakukan oleh internal control, manager keuangan maupun bagian accounting.

Berdasarkan kesimpulan yang telah dikemukakan maka hipotesis yang menyatakan bahwa pengelolaan piutang yang dilaksanakan pada PT. Wiratimur Segara Samarinda belum sesuai dengan pengendalian internal adalah ditolak.

B. Saran

Berdasarkan Sehubungan dengan hasil analisis dan pembahasan serta hasil penelitian yang diperoleh, berikut beberapa saran yang disampaikan yang mungkin berguna bagi perusahaan dalam mengembangkan usahanya dimasa yang akan datang pada penelitian ini adalah:

1. Sebenarnya sistem pengelolaan piutang yang telah dilaksanakan oleh perusahaan sudah baik, namun alangkah baiknya jika perusahaan melakukan penagihan secara

- berkala kepada pelanggan baik dengan mengirimkan surat pemberitahuan mengenai piutang yang akan jatuh tempo atau juga menghubungi pelanggan melalui telepon. Sehingga investasi yang tertanam dalam piutang untuk jangka waktu panjang yang lama dapat dihindari. Dan juga pada piutang yang telah dihapuskan tetap dilakukan usaha penagihan, karena tidak menutup kemungkinan dapat melunasi kewajibannya.
2. Membenahi sistem administrasi piutang agar menjadi lebih baik dengan menyusun anggaran pengumpulan piutang berdasarkan syarat yang telah ditetapkan perusahaan, menyusun kartu piutang serta buku besar piutang dengan lebih cermat.
 3. Ada baiknya jika perusahaan menetapkan pedoman dalam pemberian potongan kepada pelanggan sehingga dapat menarik minat pelanggan untuk menggunakan jasa yang ditawarkan oleh perusahaan.
 4. Melakukan pengelompokan – pengelompokan pada debitur mana saja yang membayar dengan cepat, lambat, dan sedang. Sehingga dapat diketahui mereka yang sering melakukan keterlambatan pembayaran agar dapat dipertimbangkan jika menginginkan kredit lagi.
 5. Untuk penelitian selanjutnya diharapkan dapat menggunakan metode lain dalam menilai pengelolaan piutang yang dilaksanakan dalam sebuah perusahaan.

- Gunawan Adisaputro dan Marwan Asri, 2003. *Anggaran Perusahaan 2*. Yogyakarta: BPF.
- Lawrence B. Sawyer, Mortimer A. Dittenhofer, James H. Cheiner, 2005. *Internal Auditing*, Buku Satu, Edisi Kelima, Penerbit : Salemba Empat, Jakarta.
- M. Manulang, 2005. *Pengantar Manajemen Keuangan*. Yogyakarta:ANDI.

DAFTAR PUSTAKA

- Alvin A. Arens dkk, 2001. *Auditing Suatu Pendekatan Terpadu*, Cetakan Keenam, Buku Satu, Edisi Indonesia, Terjemahan Ilham Tjakarakusuma, Penerbit : Erlangga, Jakarta.
- Charles T. Horngren, Gary L. Sundem, William O. Stratton, 2005. *Introduction to Management Accounting*, Thirteenth Edition, Prentice Hall, New Jersey.
- Charles T. Horngren dan Walter T.Harrison Jr, 2007, *Akuntansi Jilid Satu*, Edisi Tujuh, Penerbit Erlangga, Jakarta.

