

ANALISIS STRATEGI PENGELOLAAN PIUTANG JATUH TEMPO PADA PT. BINAJASA ABADIKARYA KABIL BATAM

Ita Mustika¹, Andi Auliya Ramadhany², Akmal³

Universitas Ibnu Sina

Email: ita@uis.ac.id

ABSTRACT

This study aims to determine the strategy or policy of managing receivables due. The object of this research is PT. Binajasa Abadikarya Kabil Batam. This study uses primary data and secondary data. The technique used in collecting data using interview, documentation, and observation techniques. The results of this study can be concluded that the management strategy of overdue receivables is very important, in addition to being a measuring point for the company's success, it can also determine good company performance and maintain company assets for bad debt losses. Receivables management strategy is a policy or action from management where this management strategy is useful for maintaining company assets due to bad debts or bad debts. With the existence of internal control, the company's performance can run well and can obtain accurate financial reports..

Keywords *Strategy Analysis of Accounts Receivable Maturity, Policy on Uncollectible Accounts*

PENDAHULUAN

Didalam perusahaan atau *instansi* hal yang sangat berperan sebagai titik ukur perusahaan adalah piutang. Karena piutang merupakan hal yang sangat penting bagi suatu manajemen dan piutang juga memerlukan pengendalian yang baik dari manajemen pengelolaannya. Piutang dapat meningkatkan penjualan, dan piutang juga terdapat resiko kerugian bagi perusahaan, yaitu kerugian piutang seperti jatuh tempo pembayaran tagihan, hal ini akan berdampak pada penerimaan kas perusahaan dan mengakibatkan kinerja perusahaan yang akan semakin menurun. Resiko kerugian piutang tersebut dapat diminimalisasikan dengan cara pengendalian internal pada perusahaan tersebut.

Agar penagihan dapat berjalan dengan wajar, maka diperlukan pengawasan dan pengendalian internal terhadap piutang yang dilakukan pihak manajemen untuk memastikan agar penagihan tepat waktu dan meminimalisasikan kerugian piutang tak tertagih serta memelihara hubungan yang baik dengan pihak *Client*.

Pengendalian internal piutang adalah salah satu cara yang perusahaan lakukan untuk mengantisipasi kemungkinan piutang jatuh tempo, adanya pengendalian piutang ini diharapkan perusahaan dapat meminimalisasikan kerugian yang ditimbulkan dari piutang jatuh tempo tersebut. Disamping itu piutang jatuh tempo juga harus dikelola secara efisien, karena menyangkut laba atau tambahan laba dengan biaya yang timbul karena adanya piutang.

PT. Binajasa Abadikarya Kabil Batam merupakan penyertaan modal langsung dari BPJS Ketenagakerjaan. Sesuai dengan filosofi penyertaan modal langsung ditujukan untuk mendukung kegiatan BPJS Ketenagakerjaan, ditahun 2008 PT. Binajasa Abadikarya Kabil Batam melakukan transformasi bisnis yaitu

pada bisnis alih daya/outsourcing dan pengelolaan gedung dengan tetap tidak meninggalkan bisnis penyedia jasa Tenaga Kerja Indonesia.

Salah satu bentuk pengendalian internal piutang pelanggan atau tagihan jatuh tempo PT. Binajasa Abadikarya Kabil Batam mulai menggunakan invoice, dimana invoice ini langsung diserahkan kepada penyewa, sehingga bagian administrasi lebih mudah mengontrol pembayaran piutang penyewa. Berikut piutang jatuh tempo selama periode 2018 – 2020 di PT. Binajasa Abadikarya Kabil Batam.

Tabel 1. Piutang Lancar

Piutang Jatuh Tempo
Piutang Lancar
Periode 2019-2020

No	Invoice	Total
1	Januari 2020	Rp.372.456,662
2	November 2020	Rp.47.631.613

Tabel 2. Piutang Tidak Lancar

Piutang Jatuh Tempo
Piutang Tidak Lancar
Periode 2018-2020

No	Invoice	Total
1	Februari 2020	Rp.764.350.751

PT. Binajasa Abadikarya Kabil Batam sudah menerapkan pengendalian internal piutang namun masih kurang sempurna. Kekurangan tersebut terjadi karena pembayaran yang tidak sesuai jatuh tempo, pada saat jatuh tempo pelanggan hanya membayar sebagian dari nilai pembelian dan ada yang belum membayar sama sekali, dan sering terjadinya teguran dan penagihan secara tertulis kepada pelanggan. Pihak administrasi sudah mengeluarkan invoice dan di posting ke setiap kamar setiap tanggal 1 dan 2 dan sering terjadi keterlambatan pembayaran tagihan ketika tanggal jatuh temponya tanggal 05 sampai 10. Dalam upaya untuk mengatasi masalah yang ada dan untuk menekan terjadinya resiko, maka penulis tertarik untuk mengambil topik: “Analisis Strategi Pengelolaan Piutang Jatuh Tempo Pada PT. Binajasa Abadikarya Kabil Batam”.

METODE

Dalam penelitian ini, jenis data penelitian diuraikan sebagai berikut:

1. Data Primer. Merupakan data yang langsung dapat disajikan sebagai sumber dari penelitian dan pengamatan secara langsung pada objek atau perusahaan tempat peneliti melakukan penelitian, dimana dilakukan dengan cara penelitian lapangan melalui wawancara dengan pihak yang langsung berkaitan dengan penelitian dan kemudian diolah dengan penulis. Data primer ini didapat melalui wawancara pada narasumber yang bekerja di PT. Binajasa Abadikarya Kabil Batam

2. Data Sekunder. Data sekunder merupakan data pendukung yang diperoleh dari sumber lain atau berasal dari pihak ketiga diluar objek penelitian. Data yang diperoleh berasal dari Buku-buku referensi, makalah ilmiah, document penelitian terdahulu, atau bahan bacaan lain yang berkaitan dengan penelitian ini.

Teknik pengumpulan data yang digunakan penulis adalah:

1. Wawancara. Penulis melakukan metode pengumpulan data dengan wawancara kepada bagian HDM/Kasir yang menginput invoice sewa gedung. Bagian tersebut dapat memberikan informasi tentang tagihan yang sudah jatuh, mulai dari penginputan awal sewa, sampai akhir tagihan harus dibayar oleh pelanggan, serta informasi tentang pengendalian internal dan kebijakan terhadap piutang atau tagihan yang sudah jatuh tempo. Adapun narasumber dari teknik pengumpulan data dengan cara wawancara ini adalah sebagai berikut:
 - a. Bapak Syamsudin/Manager Housing, memberikan informasi tentang kebijakan dari pengendalian internal terhadap piutang.
 - b. Bapak Bambang Eriyadi/HRD, memberikan kebijakan atas keterlambatan pembayaran piutang Bapak Jaya Iskandar/Marketing, memberikan informasi tentang penjualan. Baik penjualan secara tunai maupun secara kredit.
 - c. Ibu Dina selfina/ADM, memberikan informasi tentang *client* yang belum melakukan pembayaran atas pembelian atau penyewaan kamar/gedung, dan memberikan informasi atas invoice yang sudah jatuh tempo.
 - d. Ibu Hajar Aswad/Accounting, memberikan informasi tentang pencatatan atas laporan keuangan atau pun pembayaran yang sudah melampaui waktu dan menjadi piutang tidak lancar.
2. Dokumentasi. Penulis menggunakan metode pengumpulan data dengan cara mengumpulkan dokumen yang berhubungan dengan invoice yang sudah jatuh tempo. Meliputi: invoice awal sewa, invoice tagihan per bulan, invoice sudah jatuh tempo pembayaran, dan kebijakan serta pengelolaan piutang jatuh tempo.
3. Observasi. Penulis melakukan penelitian langsung mengenai kebijakan dan strategi pengelolaan piutang jatuh tempo sehingga diperoleh kebenaran data. Hal ini dilakukan untuk mendapatkan data yang akurat.

Metode analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif dengan menjelaskan tentang analisis strategi pengelolaan piutang jatuh tempo pada PT. Binajasa Abadikarya Kabil Batam.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisa Penjualan Kredit

Analisa penjualan Kredit yang diterapkan PT. Binajasa Abadikarya Kabil Batam tidak ada menjelaskan ketentuan yang tegas dan jelas dalam mengatur pemberian kredit kepada *customer*. Pemberian kredit kepada *customer* hanya

dilakukan oleh direktur melalui lisan saja dan sampai sekarang karyawan perusahaan tidak mengetahui sama sekali apa yang menjadi dasar pertimbangan atas penjualan kredit yang diberikan kepada *customer*. Namun biasanya *customer* lama yang akan dapat dengan mudah persetujuan kredit dari direktur. Perusahaan harus memiliki ketentuan yang jelas dan tegas untuk penjualan kredit yang akan diberikan kepada *customer*. Ketentuan ini merupakan peraturan dalam perusahaan untuk menetapkan syarat-syarat bagi *customer* yang akan melakukan pembelian kredit. Syarat tersebut dapat berupa pemberian jangka waktu kredit, dan batasan kredit. Ketentuan kredit memerlukan pertimbangan karakter *customer*, kapasitas *customer* dalam bidang usaha yang dijalankan, keadaan dalam perusahaan *customer* antara jumlah hutang dengan modal yang dimiliki, jaminan yang dapat disita apabila *customer* tidak membayar kewajiban dan kondisi ekonomi *customer* tersebut. Sehingga ini akan meminimalisir keterlambatan pembayaran invoice oleh *customer* serta piutang tak tertagih.

Analisa Pencatatan Piutang

Analisa pencatatan piutang yang ada di PT. Binajasa Abadikarya Kabil Batam belum menggunakan sistem pencatatan secara otomatis melainkan masih menggunakan pencatatan secara manual. Sehingga terdapat penumpukan piutang, hal ini dilihat dengan adanya piutang-piutang yang sudah lama yang masih menggantung yang belum dilunasi *customer*. Hal ini disebabkan beberapa alasan, ada *customer* yang melarikan diri dengan keluar dari kamar secara diam diam dan meninggalkan piutang yang belum terlunaskan, sehingga mengakibatkan daftar piutang menumpuk dengan tanggal invoice yang sudah lama dan waktu jatuh tempo yang sudah terlewat lama.

Perusahaan harus melakukan pencatatan akuntansi atas piutang tak tertagih yang dialami perusahaan. Pencatatan akuntansi atas piutang tak tertagih harus dibuat oleh perusahaan menggunakan metode penghapusan langsung dikarenakan perusahaan belum sama sekali melakukan pencatatan atas piutang tak tertagih sehingga pada akhir periode perusahaan langsung melakukan pencatatan penghapusan piutang dengan jurnal sebagai berikut:

Beban piutang tak tertagih	xxx	
	Piutang usaha <i>customer</i> A	xxx

Untuk selanjutnya perusahaan harus melakukan pencatatan penyisihan untuk piutang tak tertagih. Penyisihan piutang tak tertagih menunjukkan *estimasi* jumlah tagihan kepada *customer* yang diperkirakan tak tertagih dimasa yang akan datang. Hal ini akan memberikan kesesuaian pembebanan di laporan laba rugi. Sehingga laporan keuangan menjadi akurat. Metode penyisihan untuk piutang tak tertagih dijurnal sebagai berikut:

Beban piutang tak tertagih	xxx	
	Penyisihan piutang tak tertagih	xxx

Analisa Penagihan Piutang

Penagihan piutang yang diterapkan pada PT. Binajasa Abadikarya Kabil Batam sangat sederhana sekali yaitu ketika tagihan *customer* sudah jatuh tempo bagian administrasi melakukan penagihan dengan cara *mengE-mail*, dan *mengFax*

tagihan. Namun apabila *customer* belum juga melakukan pembayaran tindakan perusahaan hanya menelpon *customer* untuk segera melakukan pembayaran. Hal ini menyebabkan *customer* menyepelkan perusahaan dan mengakibatkan sering terjadi *customer* melakukan pembayaran melebihi batas tempo yang diberikan sejak awal.

Perusahaan juga harus mengembangkan teknik penagihan piutang yang lebih efektif dan efisien agar masalah tersebut tidak terus terulang, contohnya dengan melalui program kunjungan personal kepada *customer* untuk mempererat hubungan dengan *customer* yang tujuannya *customer* bisa mempertanggung jawabkan kewajiban yang harus dipenuhi untuk perusahaan dan *customer* bisa membayarnya lebih cepat dari jangka waktu yang diterapkan.

Cara Penanganan Piutang Jatuh Tempo

Pada PT. Binajasa Abadikarya Kabil Batam banyak terjadinya penumpukan atas piutang yang sudah melewati batas pembayaran bahkan sampai terjadinya piutang tak tertagih, hal ini mengakibatkan perusahaan mengalami penurunan tingkat laba akibat piutang tak tertagih tersebut. Ada beberapa cara yang harus dilakukan perusahaan apabila piutang sudah melewati batas waktu pembayaran atau piutang jatuh tempo ialah sebagai berikut:

1. Melakukan Follow Up Kepada Pihak *Customer*

Pada saat piutang sudah melewati waktu pembayaran, pihak perusahaan seharusnya melakukan kunjungan personal terhadap pihak *customer* barangkali pihak *customer* terlupa akan piutang yang telah jatuh tempo. Tindakan ini dilakukan guna untuk mengingatkan pihak *customer* akan piutang yang sudah melewati batas pembayaran, untuk mempererat persaudaraan antara pihak perusahaan dengan pihak *customer*, dan untuk mendapatkan uang atas piutang tersebut.

2. Melakukan Penagihan Secara Agresif

Jika perusahaan sudah melakukan follow up terhadap pihak *customer* secara baik-baik, namun tindakan tersebut belum membuahkan hasil. Maka pihak perusahaan bisa melakukan cara yang lebih agresif untuk menagih piutang yang sudah jatuh tempo, bisa dengan memberikan surat teguran atau melakukan penagihan dengan mengutus pihak ketiga untuk menagih piutang tersebut.

3. Memberikan Denda Atas Keterlambatan Pembayaran

Dengan memberikan denda keterlambatan atas pembayaran pastinya pihak *customer* yang memiliki hutang berpikir dua kali saat akan telat melakukan pembayaran piutang. Karena semakin terlambat dari waktu yang sudah ditentukan, maka piutang yang harus dibayarkan pun akan semakin bertambah banyak.

4. *Blacklist customer* yang menunda pembayaran

Jika ketiga langkah tersebut sudah dilakukan pihak perusahaan, akan tetapi piutang belum juga terlunaskan atau terbayarkan dari pihak *customer*, maka akan lebih baik pihak perusahaan melakukan *blacklist* kepada *customer* yang sering menunda pembayaran piutang. Dengan demikian masalah piutang tak tertagih tidak terjadi dimasa mendatang.

Strategi Pengelolaan Piutang Jatuh Tempo

Strategi atau kebijakan PT. Binajasa Abadikarya Kabil Batam sangat kurang efektif dalam menangani piutang tak tertagih, pihak perusahaan terlalu lemah mengambil kebijakan sehingga banyak terjadinya penumpukan piutang,

bahkan piutang sampai tak tertagih dan menjadi beban pihak perusahaan. Dalam hal ini pihak perusahaan harus bersikap tegas karena piutang sangat berdampak pada perusahaan, yaitu sebagai titik ukur aset perusahaan dan kinerja perusahaan dalam hal menangani piutang.

Perusahaan harus memperhatikan kembali strategi atas piutang jatuh tempo, dan harus mengembangkan strategi untuk mengatasi piutang tak tertagih. Hal ini dilakukan agar piutang tidak sampai menjadi piutang tak tertagih.

Strategi pengelolaan piutang jatuh tempo pada PT. Binajasa Abadikarya Kabil Batam ialah sebagai berikut:

1. Menetapkan Deposit Untuk Setiap Penyewaan Kamar Atau Gedung

Dengan menetapkan biaya deposit pada awal sewa, maka pihak *customer* tidak akan melakukan penundaan pembayaran sewa kamar. Apabila pihak *customer* telat membayar sewa maka untuk pembayarannya akan dilakukan pemotongan terhadap deposit pihak *customer* tersebut.

2. Mematikan Listrik dan Air

Setelah dilakukan pemotongan deposit awal sewa pada bulan pertama dan pihak *customer* masih melakukan penundaan pembayaran dibulan kedua, maka perusahaan akan melakukan pemadaman listrik dan air pada kamar *customer* tersebut. Dengan ini pihak *customer* pasti langsung mendatangi kantor pengelola dan langsung melakukan pembayaran.

3. Menutup Akses Masuk ke Kamar (mengganti kunci kamar)

Dengan mengganti kunci kamar, maka pihak *customer* tidak akan bisa masuk kekamarnya untuk beristirahat (jika pihak *customer* belum melunasi piutang dibulan kedua dan bulan ketiga). Dengan adanya kebijakan ini maka pihak *customer* akan senantiasa melakukan pembayaran tepat pada saat tempo berjalan. Kebijakan ini dilakukan guna untuk mendisiplinkan pihak *customer* terhadap pembayaran sewa kamar atau gedung.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan pembahasan dalam bab-bab sebelumnya, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi pengelolaan piutang merupakan suatu kebijakan atau tindakan dari manajemen dimana strategi pengelolaan ini bermanfaat untuk mempertahankan kekayaan perusahaan akibat piutang yang tak tertagih atau piutang macet.
2. Dengan adanya pengendalian internal, maka kinerja perusahaan dapat berjalan dengan baik dan dapat memperoleh laporan keuangan yang akurat.
3. Pengendalian internal pada pengelolaan piutang usaha meliputi:
 - a. Penyajian laporan keuangan yang akurat dan dapat diandalkan.
 - b. Pengamanan aset perusahaan dalam hal ini adalah penyimpanan faktur penjualan dan penerimaan kas hasil tagihan piutang.
 - c. Pendistribusian informasi mengenai transaksi para *customer*.
 - d. Pemisahan tugas pada fungsi pencatatan dan penerimaan kas hasil tagihan piutang.
4. Dalam pelaksanaannya, terdapat beberapa kelemahan pengendalian internal atas pengelolaan piutang usaha PT. Binajasa Abadikarya Kabil Batam antara lain:

- a. Lemahnya pengawasan/pengendalian pada penagihan piutang yang telah jatuh tempo karena tidak tersedianya laporan mengenai piutang *customer*.
- b. Tidak tersedianya laporan daftar umur piutang *customer* setiap bulan.
- c. Tidak dikirimnya surat pernyataan piutang kepada semua *customer* secara periodik.
- d. Tidak diselenggarakan pencatatan mutasi piutang *customer* pada kartu piutang.
- e. Bagian penagihan tidak membuat daftar surat pemberitahuan yang berisi rincian hasil

DAFTAR PUSTAKA

- Abadikarya, Binajasa. 2008. *Profil PT. Binajasa Abadikarya*. Diakses pada 20 Februari 2021, dari <https://bijak.co.id/>.
- Hery. 2014. *Pengendalian Akuntansi dan Manajemen*. Jakarta: Prenadamedia Group.
- Supriyono. 2010. *Akuntansi Manajemen I*. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta
- Uncategorized. 2018. *Strategi penanganan piutang tak tertagih*. Diakses pada 20 Februari 2021, dari <https://www.jurnal.id/id/blog/2018>