

Pengelolaan Piutang Dagang Perusahaan Studi Kasus Pada PT Elegant Indonesia

Vega Javany, Rachmawaty Rachman, Toni Andrianto
Program Studi Akuntansi, Institut Bisnis Dan Informatika Kesatuan
E-Mail: vgjvny0606@gmail.com

ABSTRACT

Accounts receivable is one of the important assets for a company. Effective management of accounts receivable can contribute to the company's financial success and reduce the risk of losses due to delinquent payments. The management of accounts receivable involves a series of activities that include determining credit policies, monitoring customers, effective collection, handling bad debts, and reporting, as well as the use of appropriate information systems. Companies need to have a clear credit policy to control customer credit risk. In addition, regular customer monitoring can help identify customers who have poor payment potential or are experiencing financial difficulties. PT Elegant Indonesia located at Jalan Lintang raya Kav F7 Sentul Industrial Estate, Bogor is a private company engaged in the automotive sector that sells products such as car seat covers, sofa covers, motorcycle seat covers, velvet carpets, and other car accessories. PT Elegant Indonesia's operational activities are carried out on credit. So that it will cause receivables and management of these receivables. Therefore controlling it is needed (SOP) so that it has a good impact on the company. The purpose of this study is to discuss the understanding, of the importance of managing accounts receivable.

Keywords: Trade Receivables

ABSTRAK

Piutang dagang adalah salah satu aset yang penting bagi perusahaan. Pengelolaan yang efektif terhadap piutang dagang dapat berkontribusi pada keberhasilan keuangan perusahaan dan mengurangi risiko kerugian akibat tunggakan pembayaran. Pengelolaan piutang dagang melibatkan serangkaian kegiatan yang meliputi penentuan kebijakan kredit, pemantauan pelanggan, penagihan yang efektif, penanganan piutang tak tertagih, dan pelaporan, serta penggunaan sistem informasi yang tepat. Perusahaan perlu memiliki kebijakan kredit yang jelas untuk mengendalikan risiko kredit pelanggan. Selain itu, pemantauan pelanggan secara teratur dapat membantu mengidentifikasi pelanggan yang memiliki potensi pembayaran yang buruk atau mengalami kesulitan keuangan. PT Elegant Indonesia yang terletak di Jalan Lintang raya kav F7 Kawasan Industri Sentul, Bogor adalah Perusahaan Swasta yang bergerak di bidang otomotif yang menjual Produk seperti Cover Jok Mobil, Cover Sofa, Cover Jok Motor, Karpet Bludru, dan Aksesori mobil lainnya. Kegiatan operasional PT Elegant Indonesia di lakukan secara kredit. Sehingga akan menimbulkan piutang dan pengelolaan atas piutang tersebut. Oleh karena itu dalam pengendaliannya di butuhkan (SOP) agar berdampak baik bagi perusahaan. Tujuan Penelitian ini akan membahas tentang pengertian, pentingnya pengelolaan piutang dagang.

Kata Kunci : Piutang Dagang

PENDAHULUAN

Umumnya, tujuan perusahaan mendirikan suatu bentuk usaha adalah untuk mencapai tujuan. Perusahaan akan berorientasi terhadap keuntungan untuk mempertahankan kelangsungan usahanya dalam jangka panjang. Salah satu hal yang dapat dilakukan

untuk perusahaan dapat mempertahankan kelangsungan usahanya yaitu dengan melaksanakan kegiatan rutin perusahaan.

Agar kegiatan rutin tersebut dapat berjalan, diperlukan adanya manajemen perusahaan sebagai bentuk dukungan informasi akuntansi agar tujuan perusahaan dapat tercapai secara efektif dan efisien. Dalam setiap perusahaan, pasti adanya prosedur dalam setiap divisi untuk dapat digunakan oleh manajemen agar kegiatan dapat berjalan dengan sama dan menghasilkan hasil yang diinginkan.

Perusahaan yang memiliki sistem informasi yang baik akan menghasilkan informasi yang berguna, karena karakteristik informasi yang berguna adalah relevan, andal, lengkap, tepat waktu, dapat dipahami, dan dapat diverifikasi. Untuk itu, setiap pemimpin perusahaan mulai memhamai bahwa untuk mengambil keputusan, harus membutuhkan informasi yang lebih relevan dan tepat waktu.

Perusahaan harus lebih bekerja keras untuk meningkatkan kinerja perusahaan di era perkembangan dunia usaha dan persaingan yang semakin ketat dalam dunia usaha. Perusahaan juga harus selalu melakukan inovasi dan perluasan usaha agar dapat bersaing dan bertahan untuk memperoleh keuntungan sebagai tujuan utama perusahaan. Perusahaan tidak akan bertahan bahkan akan mengalami kebangkrutan apabila tidak dapat bertahan dalam persaingan yang kompetitif dalam dunia usaha saat ini.

Secara umum, tujuan dari perusahaan adalah untuk memaksimalkan profit atau keuntungan. Selain itu, perusahaan juga berorientasi terhadap perkembangan dan kelangsungan hidup perusahaan yang berkelanjutan. Untuk mencapai tujuan tersebut, perusahaan akan melakukan kegiatan rutin perusahaan yaitu kegiatan penjualan. Penjualan merupakan aktivitas utama dan aktivitas yang paling penting dilakukan agar perusahaan dapat memperoleh laba yang dapat berpengaruh terhadap kelangsungan usaha dan untuk mengembangkan strategi perusahaan untuk dapat bersaing.

Tepatnya sejak ada pandemic covid yang menyerang, berdampak pada penjualan di berbagai perusahaan. Pandemi COVID-19 telah memiliki dampak signifikan terhadap cash flow perusahaan di berbagai sektor. beberapa dampak yang terjadi di PT Elegant Indonesia Antara lain Penurunan Pendapatan, Penundaan atau Pembatalan Pembayaran kepada supplier karena customer banyak yang menunda pembayaran, Penurunan Arus Kas Operasional (karena pendapatan dari customer berkurang), Peningkatan Biaya Tambahan (karena selama covid membeli alat kebersihan dan alat perlindungan diri dan lainnya), Keterlambatan Pembayaran Hutang dari customer.

PT Elegant Indonesia adalah perusahaan yang membuat Jok mobil dan karpet mobil. memproses penjualan, produksi, pengiriman dan pemasangan cover jok mobil, cover sofa, cover jok motor, karpet bludru dan aksesoris mobil lainnya seperti dortrim, sun visor, knop shift, sarung persneling dll yang berbahan kulit dan semi kulit dengan kualitas unggul untuk memenuhi kebutuhan dan kepuasan pelanggan.

Aktivitas perusahaan PT Elegant Indonesia yaitu penjualan produk kepada customer yang dilakukan secara angsuran, karena akan mengakibatkan adanya piutang dagang dan penagihan atas piutang. Banyak faktor yang menyebabkan terjadinya piutang kepada pelanggan.

Oleh karena itu PT Elegant Indonesia sangat memperhatikan cashflow perusahaan, selain harus menghemat pengeluaran, membeli kebutuhan yang memang benar-benar diperlukan. Meningkatkan penjualan, Juga memperhatikan dalam penagihan piutang dagang.

Manajemen harus memberikan kebijakan dan pengelolaan yang baik terhadap piutang. Piutang dapat menggambarkan kinerja perusahaan melalui peningkatan volume penjualan dalam suatu perusahaan tersebut. Namun, piutang juga dapat menimbulkan risiko bagi perusahaan, salah satunya adanya kerugian piutang yang timbul akibat keterlambatan pembayaran piutang. Keterlambatan pembayaran piutang dapat mengakibatkan penurunan penerimaan kas, sehingga terjadi penurunan kinerja perusahaan. Namun risiko akibat keterlambatan pembayaran piutang tersebut dapat dikurangi dengan memaksimalkan penagihan piutang pada perusahaan.

Aktivitas yang menimbulkan piutang dapat terjadi ketika konsumen melakukan pesanan pembelian. Aktivitas pembelian pada konsumen, akan dicatat sebagai penjualan pada perusahaan kita sebagai penjual. Setelah konsumen menerima barang yang dipesan, konsumen akan melakukan pembayaran sesuai dengan harga yang telah disepakati. Pembayaran tersebut dapat dilakukan saat pembelian atau sesuai dengan jangka waktu yang telah ditentukan. Pembayaran menggunakan jangka waktu tersebut yang akan menimbulkan terjadinya piutang terhadap perusahaan.

Menurut Hery (2020:62), piutang merupakan tagihan yang akan diterima oleh perusahaan. Pada umumnya, tagihan yang diterima perusahaan berbentuk kas dari pihak lain. Tagihan tersebut dapat timbul karena beberapa hal, yaitu dari penyerahan barang dan jasa yang dilakukan secara kredit yang dapat berupa piutang usaha atau bahkan piutang wesel. Selain itu, tagihan juga timbul akibat pinjaman dari karyawan yang berbentuk piutang, dan dari debitur yang berupa piutang wesel dan piutang bunga. Penagihan juga dapat timbul dari kelebihan pembayaran kepada pihak lain.

Menurut Hery (2020:62) pada umumnya, sebagian besar jumlah piutang berasal dari tagihan atas penyerahan barang atau jasa yang dilakukan secara kredit. Dengan adanya kebijakan kredit yang diterapkan oleh perusahaan, pelanggan akan menjadi lebih tertarik untuk melakukan aktivitas pembelian kepada perusahaan. Dengan meningkatnya jumlah piutang akibat aktivitas penjualan, akan meningkatkan angka omset penjualan pada perusahaan yang dapat dilihat dalam laporan laba rugi perusahaan. Piutang yang berasal dari aktivitas penjualan disebut sebagai piutang usaha atau piutang dagang. Apabila dikemudian hari terdapat perubahan kebijakan, maka piutang usaha tersebut dapat berubah menjadi piutang wesel.

Piutang dapat timbul karena adanya aktivitas penjualan yang dilakukan secara kredit. Kebijakan kredit terhadap penjualan ini merupakan salah satu strategi yang umum dilakukan oleh perusahaan untuk dapat mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan. Dengan adanya kebijakan kredit, dapat menarik konsumen untuk membeli produk atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan. Kebijakan penjualan kredit ini dapat menimbulkan adanya pembayaran yang tidak dapat ditagih terhadap konsumen sehingga memunculkan adanya risiko atas kerugian piutang tak tertagih.

Management perusahaan seharusnya menerapkan berbagai prosedur untuk penjualan perusahaan dengan cara penjualan secara kredit maupun tunai. Jika ada penjualan tunai perusahaan pastinya akan menerima uang cash langsung dari pembelinya sehingga prosesnya juga cepat, dan untuk penjualan kredit perusahaan akan mengirimkan barangnya terlebih dahulu dan dikirim langsung ke pembeli tanpa terlebih dahulu menerima pembayarannya, dan akan menerima pembayarannya dalam beberapa waktu kemudian sesuai dengan waktu yang sudah disepakati dengan kontrak. Kebijakan kredit bertujuan untuk mempertahankan pelanggan lama dan menarik pelanggan baru yang dapat meningkatkan penjualan sehingga laba akan semakin meningkat.

Risiko kerugian piutang tak tertagih dapat berdampak pada laba perusahaan. Kerugian piutang tak tertagih dapat meningkatkan biaya operasional perusahaan. Semakin tinggi biaya yang ditanggung perusahaan, maka laba yang diperoleh akan semakin menurun. Piutang yang tak tertagih dapat diakibatkan oleh dua faktor, yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal terjadi dari dalam perusahaan pemberi piutang. Hal ini terjadi karena proses penagihan piutang yang tidak berjalan dengan efektif dan efisien dari pihak pemberi piutang. Sedangkan faktor eksternal terjadi karena masalah dari pihak penerima piutang itu sendiri.

Piutang tak tertagih kemungkinan dapat terjadi karena pihak penerima piutang mengalami kegagalan usaha atau bahkan penerima piutang dengan sengaja melarikan diri untuk menghindari utang yang menjadi kewajibannya. Setiap perusahaan selalu menginginkan agar konsumen dapat melaksanakan pembayaran piutangnya dengan tepat waktu. Meskipun demikian, perusahaan tetap melaksanakan analisis secara teliti terhadap piutang. Hasil analisis tersebut memungkinkan adanya penagihan piutang bermasalah yang menimbulkan kerugian piutang tak tertagih. Untuk memudahkan perusahaan dalam melakukan perhitungan piutang, cadangan piutang, dan penyisihan

piutang tak tertagih, perusahaan akan membuat daftar piutang berdasarkan umur piutang.

Identifikasi yang akan penulis kemukakan dalam Tugas Akhir ini adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana proses penagihan piutang dagang pada PT Elegant Indonesia?
2. Bagaimana proses pengendalian piutang pada PT Elegant Indonesia?

Berdasarkan permasalahan diatas, tujuan dari penelitian Antara lain:

1. Untuk mengetahui proses penagihan piutang dagang pada PT Elegant Indonesia
2. untuk mengetahui proses pengendalian piutang pada PT Elegant Indonesia.

METODE PENELITIAN

Tempat Penulis melaksanakan penelitian pada PT Elegant Indonesia yang bertempat di Jalan lintang raya Kawasan Industri Sentul , Bogor. Jadwal magang setiap hari senin sampai jumat. mulai pukul 08.00 sd 17.00 WIB Mulai tanggal 27 february 2023 sd 26 Mei 2023. Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif. Data penelitian diperoleh melalui cara observasi dan wawancara terhadap pihak-pihak yang terkait serta melalui studi literatur.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Terdapat beberapa perbedaan mengenai prosedur penagihan piutang yang ditemukan dari teori yang di temukan dengan praktek yang dilaksanakan di PT Elegant Indonesia. Perbedaan terdapat pada pelaksanaan kegiatan yang dilakukan dalam prosedur penagihan piutang. Perbedaan tersebut dijelaskan sebagai berikut:

1. Fungsi yang terkait dalam prosedur penagihan piutang PT Elegant yaitu: Admin yang bertanggungjawab menerbitkan invoice yang berisi saldo piutang yang harus dibayar pelanggan, fungsi AR Control yang bertanggungjawab menindaklanjuti invoice yang akan dilengkapi dengan dokumen penagihan lainnya untuk segera dikirim ke pelanggan, fungsi Cashier yang bertanggungjawab dalam penerimaan hasil penagihan, dan menyetorkan cek ke bank, fungsi Accounting bertanggung jawab mengakui penerimaan kas atas bukti setor bank yang dilakukan oleh Cashier.
2. Dokumen yang digunakan dalam prosedur penagihan piutang PT Elegant Indonesia yaitu dokumen penagihan yang berisi invoice asli yang dilampiri Surat Perintah Kerja dari pelanggan, kuitansi yang berisi tanda bukti pembayaran, surat tagihan yang berisi rincian piutang dari pelanggan, faktur pajak yang berisi bukti penjualan yang dikeluarkan oleh PKP sebagai bukti bahwa penjualan yang dilakukan sudah termasuk dikenakan PPN, sedangkan dokumen penerimaan yaitu berupa bentuk fisik dari cek atau bilyet giro, daftar penagihan yang digunakan oleh collector sebagai dasar untuk melakukan penagihan ke pelanggan, tanda terima cek/ bilyet giro, dan bukti setor bank.
3. Pengendalian intern yang digunakan dalam prosedur penagihan piutang PT. Elegant Indonesia walaupun ada perbedaan jika dibandingkan dengan teori tetapi sudah dianggap cukup dalam pelaksanaan penagihan piutang dagang.

Tinjauan Pengelolaan Piutang

Pengelolaan piutang adalah proses pengendalian dan pengelolaan tagihan yang belum dibayar oleh pelanggan atau pihak lain kepada perusahaan. Tujuan utama dari pengelolaan piutang adalah untuk memastikan bahwa piutang perusahaan dapat ditagih dengan efektif dan tepat waktu, sehingga mengoptimalkan arus kas dan mengurangi risiko kerugian akibat tunggakan atau ketidakmampuan pelanggan membayar

Pengelolaan piutang pada praktik kerja yang di lakukan di PT Elegant Indonesia tidak jauh berbeda dari teori itu sendiri dalam pencatatan internal perusahaan. Namun untuk pencatatan penjualan barang dagang jelas berbeda di karenakan adanya prosedur pencatatan piutang tersendiri. Perbedaan tersebut di latarbelakangi oleh kebijakan pengelolaan piutang yang di terapkan pada perusahaan seperti di catat melalui system tersendiri perusahaan, sehingga menambah wawasan bahwa setiap perusahaan mempunyai caranya masing-masing dalam mengelola perusahaannya.

Dalam pencatatan piutang pada PT Elegant Indonesia terdapat berbagai cara dalam mengelolanya. Sebelum melakukan itu semua, diperlukan aplikasi Accumatica yang diunduh setiap pegawai PT Elegant Indonesia agar bisa mengelola berbagai tugas dan pekerjaannya. Accumatica merupakan program yang digunakan untuk mengkoneksikan vpn. Setelah aplikasi diunduh dan connect, pegawai bisa membuka aplikasi tersebut

Customer ID	Customer Name	Last Activity Period	Beginning Balance	Ending Balance	Prepayments Balance
A-007	PT. ASTRA KOMPONEN INDONESIA	06-2023	1,615,451,790.0	1,668,581,087.5	0.00
B-012	BANTUAN UMUM DANA DESA SENTUL (BUMDES)	06-2023	0.00	2,628,500.00	0.00
C-080	CUSTOMER LANGSUNG DIZAH	03-2023	25,890,000.00	25,890,000.00	-45,890,000.00
C-082	CUSTOMER LANGSUNG KANTOR	03-2023	-81,800,000.00	-81,800,000.00	-2,050,000.00
C-092	CUSTOMER LANGSUNG BRATA	03-2021	7,085,000.00	5,340,000.00	-2,705,000.00
C-097	CUSTOMER LANGSUNG NAZAR	04-2023	30,950,000.00	30,950,000.00	-32,850,000.00
C-098	CUSTOMER LANGSUNG RAIMAN	05-2023	0.00	375,000.00	-200,000.00
C-104	CUSTOMER LANGSUNG STEVEN	05-2023	0.00	4,650,000.00	0.00
C-105	CUSTOMER LANGSUNG MASKER	08-2022	2,461,051,242.0	3,311,051,242.0	-19,014,237,589.00

Sumber :


Gambar 3.5 Data Customer dalam Program Accumatica

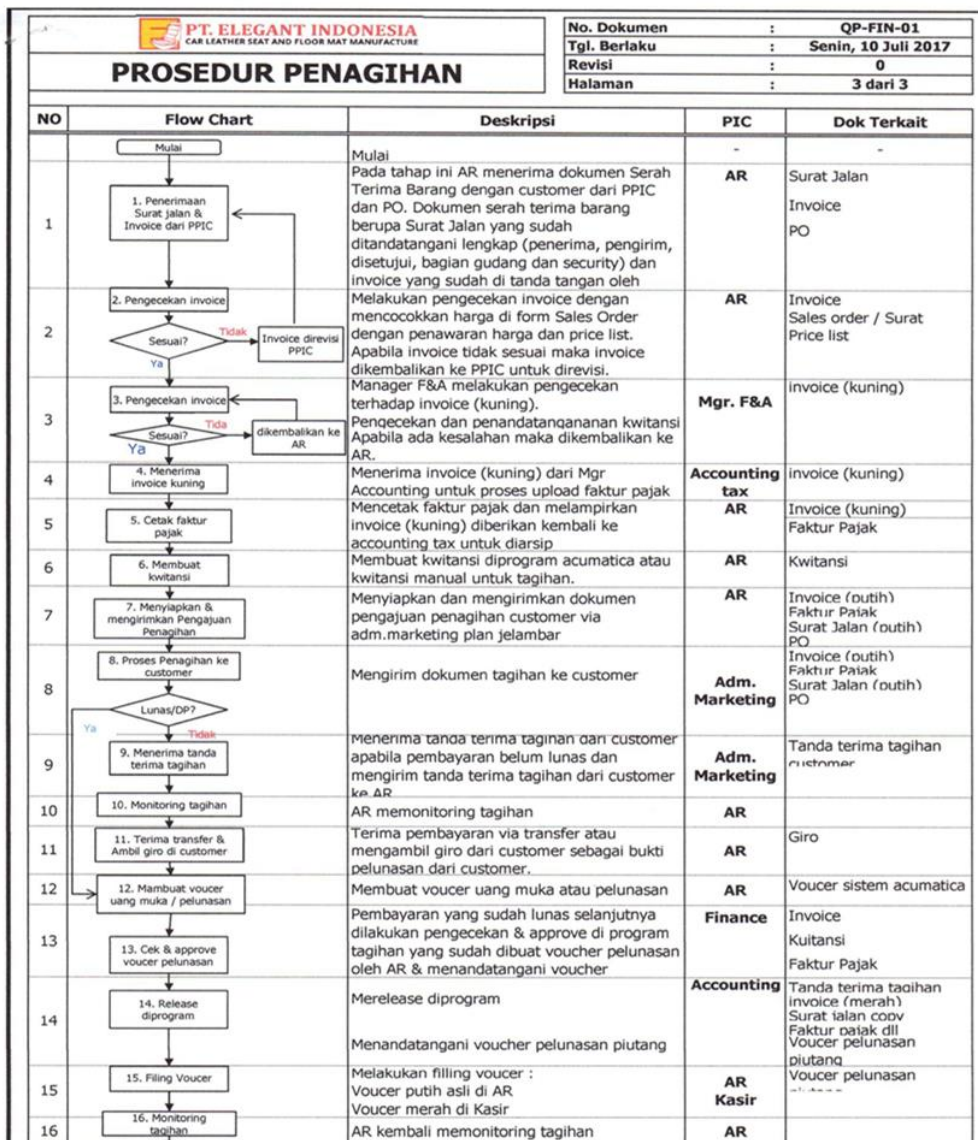
Prosedur Penagihan Piutang Dagang di PT Elegant Indonesia

Berikut proses penagihan piutang dagang di PT Elegant Indonesia :

1. Pada tahap ini AR menerima dokumen Serah Terima Barang dengan customer dari PPIC dan PO (purchase order). Dokumen serah terima barang berupa Surat Jalan yang sudah ditandatangani lengkap (penerima, pengirim, disetujui, bagian gudang dan security) dan invoice yang sudah di tanda tangan oleh PPIC
2. Melakukan pengecekan invoice dengan mencocokkan harga di form Sales Order dengan penawaran harga di form price list. Apabila invoice tidak sesuai maka invoice dikembalikan ke PPIC untuk direvisi.
3. Manager F&A melakukan pengecekan terhadap invoice (kuning). Pengecekan dan penandatanganan kwitansi apabila ada kesalahan maka di kembalikan ke AR
4. Menerima invoice (kuning) dari Mgr Accounting untuk proses upload faktur pajak
5. Mencetak faktur pajak dan melampirkan invoice (kuning) diberikan kembali ke accounting tax untuk diarsip
6. Membuat kwitansi diprogram acumatica atau kwitansi manual untuk tagihan.
7. Menyiapkan dan mengirimkan dokumen pengajuan penagihan customer via adm marketing
8. Mengirim dokumen tagihan ke customer
9. Menerima tanda terima tagihan dari customer apabila pembayaran belum lunas dan mengirim tanda terima tagihan dari customer ke AR
10. AR Memonitoring Tagihan
11. Terima pembayaran via transfer atau mengambil giro dari customer sebagai bukti pelunasan dari customer.
12. Membuat voucher uang muka atau pelunasan
13. Pembayaran yang sudah lunas selanjutnya dilakukan pengecekan & approve di program tagihan yang sudah dibuat voucher pelunasan oleh AR & menandatangani voucher
14. Me-Release di program dan menandatangani voucher pelunasan piutang
15. Melakukan Filing voucher

16. AR kembali memonitoring tagihan

 <p>PT. ELEGANT INDONESIA CAR LEATHER SEAT AND FLOOR MAT MANUFACTURE</p>	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%;">No. Dokumen</td> <td>QP-FIN-01</td> </tr> <tr> <td>Tgl. Berlaku</td> <td>Senin, 10 Juli 2017</td> </tr> <tr> <td>Revisi</td> <td>00</td> </tr> <tr> <td>Halaman</td> <td>1 dari 3</td> </tr> </table>	No. Dokumen	QP-FIN-01	Tgl. Berlaku	Senin, 10 Juli 2017	Revisi	00	Halaman	1 dari 3
No. Dokumen	QP-FIN-01								
Tgl. Berlaku	Senin, 10 Juli 2017								
Revisi	00								
Halaman	1 dari 3								
PROSEDUR PENAGIHAN									
<p>TUJUAN Memastikan bahwa dokumen-dokumen pendukung penagihan yang diterima FAC Dept. absah dan sesuai sehingga penagihan dapat dilakukan sesuai dengan sasaran terukur yang dimiliki FAC Dept.</p>									
<p>REFERENSI ISO 9001:2015 Klausal 7.5.1, 7.5.2, 7.5.3.1, 7.5.3.2</p>									
<p>RUANG LINGKUP Prosedur mencakup penagihan pembayaran ke customer baik customer project, aftermarket, main dealer, wholesale, dan konsinyasi.</p>									
<p>DEFINISI</p> <p>Form Sales Order : Dokumen internal yang dikeluarkan marketing sebagai cerminan dari PO customer yang telah diterima. Jenis customer yang menggunakan dokumen ini adalah Project, Aftermarket, Wholesale, Main Dealer. Dokumen ini juga digunakan sebagai dasar pembuatan Surat Jalan.</p> <p>Surat Jalan : Dokumen yang dikeluarkan delivery untuk mengeluarkan barang dari gudang untuk dikirim ke customer</p> <p>Price List : Dokumen yang dikeluarkan marketing untuk menentukan harga jual barang ke customer.</p> <p>Invoice : Dokumen penagihan yang dikeluarkan FAC Dept sebagai alat penagihan pembayaran ke customer.</p> <p>Faktur Pajak : Bukti pungutan pajak yang dibuat oleh Pengusaha Kena Pajak (PKP) karena penyerahan Barang Kena Pajak (BKP) atau penyerahan Jasa Kena Pajak (JKP) oleh Ditjen Bea dan Cukai karena import BKP.</p>									
<p>PERFORMA INDIKATOR Semua penagihan dapat dilakukan sesuai dengan jumlah dan waktu yang tepat.</p>									
DISPOSISI	NAMA	JABATAN	PARAF						
DISIAPKAN OLEH	Irene Tresa	Supervisor Finance							
DIPERIKSA OLEH	Suherman	Manager Finance & Accounting							
DISAHKAN OLEH	Edward Lienuardy	General Manager							



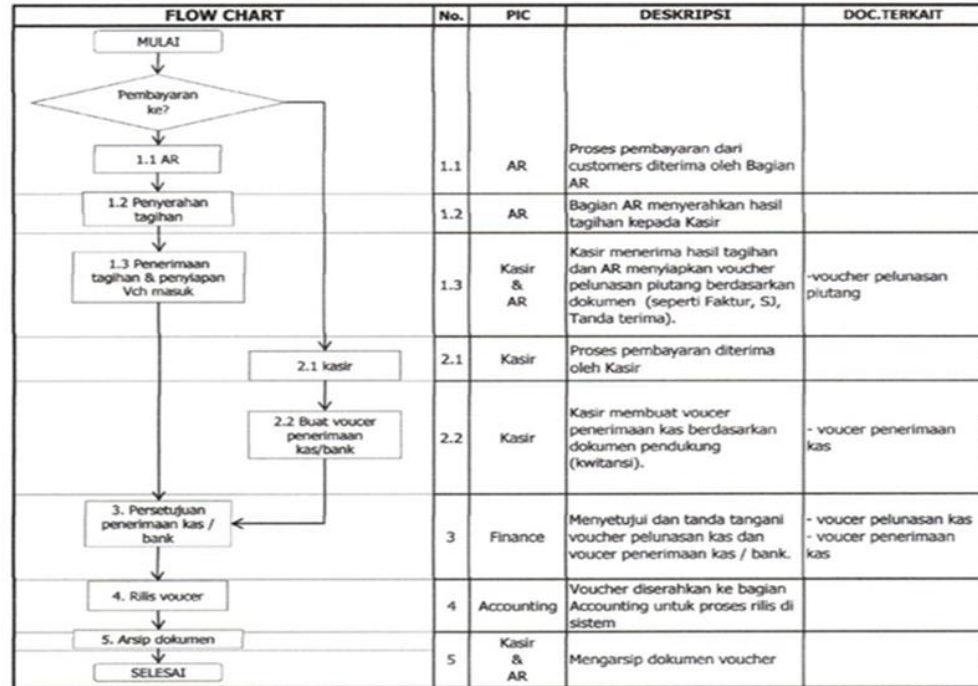
Sumber : PT Elegant Indonesia

Gambar 3.6 Prosedur Penagihan Piutang

Berikut Prosedur Penerimaan Pembayaran Piutang Di PT Elegant:

1. Proses pembayaran dari customers diterima oleh Bagian AR
2. Bagian AR menyerahkan hasil tagihan kepada Kasir
3. Kasir menerima hasil tagihan dan AR menyiapkan voucher pelunasan piutang berdasarkan dokumen (seperti Faktur, Surat jalan, Tanda terima).
4. Proses pembayaran diterima oleh Kasir
5. Kasir membuat voucher penerimaan kas berdasarkan dokumen pendukung (kwitansi).
6. Menyetujui dan tanda tangani voucher pelunasan kas dan voucher penerimaan kas/bank
7. Voucher diserahkan ke bagian Accounting untuk proses release di system
8. Mengarsip dokumen voucher

IK PENERIMAAN KAS



Sentul, 10 JUL 2017

Disiapkan	Disetujui
 Irene Tresa KA. Finance	 Erni Herawati Manager F & A



Sumber : PT Elegant Indonesia

Gambar 3.7 Prosedur Penerimaan Pembayaran Piutang Di PT Elegant
Prosedur Pencatatan Piutang Pada PT Elegant Indonesia

Dalam penerimaan piutang yang didapat dari pelunasan piutang, PT Elegant Indonesia mempunyai prosedur pencatatan piutangnya. Prosedur pencatatan piutang bertujuan untuk mencatat perubahan piutang perusahaan dari setiap debitur yang terjadi karena transaksi pengakuan piutang. Ada 2 fungsi yang terkait dengan prosedur pencatatan piutang yaitu

1. Verivikator piutang

Adalah fungsi kontrol/administrasi yang bertugas melakukan verifikasi kelengkapan dan kebenaran dokumen yang penagihan

2. Pencatatan dan penagihan

Adalah fungsi pencatatan dan dari timbulnya piutang, ditagihkannya piutang dan penerimaan atas piutang tersebut.

DAFTAR ESTIMASI PENERIMAAN AR

OTOMOTIF MARET 2023

ESTIMASI TGL. Bayar	NO DOKUMEN	NAMA CUSTOMER	AR JT MAR 23	TUNDA	BAYAR	REALISASI		outstanding
						Tgl bayar	Nominal paid	
MARET 2023								
15/03/2023	Tuker Guling dgn	CUSTOMER LANGSUNG BRATA	2.745.000	-	2.745.000	24-Mar	2.100.000	645.000
15/03/2023		CUSTOMER LANGSUNG DIZAH	10.000.000	-	10.000.000	26-Mar	1.500.000	8.500.000
15/03/2023		CUSTOMER LANGSUNG KANTOR	2.658.750	-	2.658.750	17-Mar	2.658.750	-
15/03/2023	IVON/BLM PASANG KRN MOBIL MSH DIBENGKEL	CUSTOMER LANGSUNG RAIMAN	1.850.000	-	1.850.000			1.850.000
15/03/2023	BENNY/DITAGIH SUSAH	CUSTOMER LANGSUNG STEVEN	1.000.000	-	1.000.000			1.000.000
20/03/2023	KWT/22/01/02	PASLEX	17.366.374	-	17.366.374			17.366.374
04/03/2023	KWTT/21/01	PT. ASTRA INTERNATIONAL, Tbk	63.378.675	-	63.378.675	06-Mar	63.378.675	-
10/03/2023		PT. ASTRA KOMPONEN INDONESIA	1.926.611.548	1.004.639.658	921.971.890	29-Mar	921.971.890	0
20/03/2023	KWT2/22/01/0006/27	PT. PLAZA AUTO SERASI	4.100.000	-	4.100.000	24-Mar	4.100.000	0
22/03/2023	KWT2/22/02/0009	PT. PLAZA AUTO SERASI	3.200.000	-	3.200.000	23-Mar	3.200.000	-
07/03/2023	KWT2/22/02/0003	PT. PRIMA KOMPONEN INDONESIA	25.300.000	-	25.300.000	09-Mar	25.300.000	-
21/03/2023	KWT2/22/02/0012	PT. PRIMA KOMPONEN INDONESIA	31.625.000	-	31.625.000	24-Mar	31.625.000	-
10/03/2023	KWT2/22/01/02	PT. VALLIAN LESTARI BERSAMA	10.727.330	-	10.727.330	14-Mar	10.727.330	-
14/03/2023	KWT2/22/02/0008/6	VARIA BARU	336.255.624	-	336.255.624	17-Mar	336.255.624	-
21/03/2023	KWT2/22/02/0010	VARIA BARU	260.658.690	-	260.658.690	27-Mar	260.658.690	-
22/02/2023		SURABAYA (KARTONO)	122.112.375	100.000.000	22.112.375			-
TOTAL AR JOK			2.819.589.366	1.104.639.658	1.714.949.708	TOTAL	1.685.588.334	29.361.374

Sumber : PT Elegant Indonesia

Gambar 3.8 Data AR / Piutang PT Elegant

Di PT Elegant Selain menggunakan sistem, pencatatan piutang masih menggunakan Excel. Dari data tersebut dapat di lihat bahwa estimasi tanggal bayar dari customer dengan realisasi nya masih ada yang belum tepat waktu untuk pembayaran.

Selisih beberapa hari dari tanggal yang di tentukan tetapi masih dalam bulan yang sama. Walau hanya berbeda beberapa hari tapi ini cukup berpengaruh terhadap perputaran keuangan di PT Elegant Indonesia ini, karena jika ada yang terlambat membayar piutang artinya untuk membeli kebutuhan bahan baku perusahaan dan untuk membayar hutang kepada supplier jadi tertunda. Namun, pada bulan maret 2023 ini menurut staff keuangan dan data yang ada, sudah lumayan mengalami kemajuan untuk pembayaran dari customer .

Pengendalian piutang dagang pada PT Elegant Indonesia

Piutang merupakan suatu hal penting dalam sebuah Instansi, Bank, maupun lembaga keuangan bukan bank, oleh karenanya piutang menjadi salah satu komponen yang harus selalu diperhatikan oleh perusahaan. Hal tersebut dilakukan demi menjamin keberlangsungan piutang, maka periode piutang harus selalu diperhatikan karena semakin lama waktu pelunasannya, maka akan semakin besar resiko piutang tak tertagih yang akan dialami perusahaan yang dapat menimbulkan kerugian besar bagi perusahaan. Maka bagi pihak perusahaan atau kreditur yang dapat menyebabkan terjadinya piutang tak tertagih secara internal, perlu untuk memperhatikan hal-hal yang berkaitan dengan pengajuan piutang, persetujuan piutang, pencairan dana hingga pada tahap pengembalian piutang.

Adanya perjanjian antara pelanggan kepada PT Elegant membuat PT Elegant Indonesia tidak langsung memutuskan hubungan kerjasama kepada pelanggan dikarenakan seringkali pelanggan PT Elegant tidak merespon panggilan untuk membayar tagihan yang membuat perusahaan masih memberi pelayanan sampai batas waktu 30 hari sesuai kebijakan . Pada piutang yang tak tertagih, PT Elegant Indonesia berusaha mengendalikan masalah tersebut dengan terus menghubungi pelanggan setiap harinya. Dengan menerapkan prosedur penagihan piutang kepada pelanggan seperti menghubungi melalui telepon, melalui kontak media sosial lewat Whatsapp atau Telegram yang dilakukan oleh bagian admin, Staff AR maupun melalui kunjungan personal (di bantu oleh team marketing) jika memungkinkan pelanggan tidak dapat dihubungi oleh telepon maupun media sosial.

Hal ini menjadi dampak negative terhadap Sales Karena jika tidak terbayarkan oleh pelanggan tersebut, gaji sales otomatis akan terpotong oleh mitra sales tersebut. Namun

jika piutang pada akhirnya terbayar, maka akan dikembalikan lagi kepada mitra sales tersebut. Tidak adanya denda terhadap pelanggan yang pembayarannya sudah lewat jatuh tempo juga menjadikan pelanggan tidak tegas dalam melunasi tagihannya. Namun disisi lain, PT Elegant Indonesia tetap menerapkan kepuasan pelanggan yang menjadikan layanan PT Elegant Indonesia tetap berusaha memberikan pelayanan yang terbaik bagi pelanggannya.

Pembagian tanggung jawab fungsional dari sistem wewenang dan fungsi setiap organisasi pencatatan yang telah ditetapkan, tidak akan terlaksana dengan baik jika tidak diciptakan cara-cara untuk menjamin praktik yang sehat dalam pelaksanaannya. Adapun cara-cara yang ditempuh oleh perusahaan dalam menciptakan praktik yang sehat yaitu:

1. Penggunaan formulir bernomor urut tercetak yang pemakaiannya harus dipertanggungjawabkan oleh yang berwenang. Karena formulir merupakan alat untuk memberikan otorisasi terlaksananya transaksi. maka pengendalian pemakaiannya dengan menggunakan nomor cetak, akan dapat menetapkan pertanggungjawabkan terlaksananya transaksi
2. Pemeriksaan mendadak, Pemeriksaan mendadak dilaksanakannya tanpa pemberitahuan terlebih dahulu kepada pihak yang akan diperiksa, dengan jadwal yang tidak teratur. Jika dalam organisasi dilaksanakannya pemeriksaan pemeriksaan mendadak, hal ini akan mendorong karyawan melaksanakan tugasnya sesuai dengan aluran yang ditetapkan
3. Setiap transaksi tidak boleh dilaksanakan dari awal sampai akhir oleh satu orang atau satu unit organisasi, tanpa ada campur tangan dari orang atau unit organisasi lain. Karena setiap transaksi dilaksanakannya dengan campur tangan pihak lain, sehingga terjadi internal check terhadap pelaksanaan tugas setiap unit organisasi yang terkait, maka setiap unit organisasi akan melaksanakan praktik yang sehat dalam pelaksanaan tugasnya
4. Perputaran jabatan, Perputaran jabatan yang diadakan secara berkala
5. Keharusan pengambilan cuti bagi karyawan yang berhak. Karyawan kunci perusahaan diwajibkan mengambil cuti yang menjadi haknya Selama cuti, jabatan karyawan yang bersangkutan digantikan untuk sementara oleh pejabat lain sehingga seandainya terjadi kecurangan diharapkan dapat diungkap oleh pejabat yang menggantikan untuk sementara tersebut
6. Secara periodik diadakan pencocokan fisik dokumen dengan pencatatan. Untuk menjaga dan mengecek ketelitian dan keandalan catatan akuntansinya. Secara periodik harus diadakan pencocokan atau rekonsiliasi antara dokumen secara fisik dengan catatan akuntansi yang bersangkutan dengan dokumen tersebut.
7. Pembentukan unit organisasi yang bertugas untuk mengecek efektivitas unsur - unsur sistem pengendalian intern yang lain. Unit organisasi ini disebut satuan pengawasan intern atau staf pemeriksa intern. Agar efektif dalam menjalankan tugasnya satuan pengawas intern ini harus tidak melaksanakan fungsi operasi, fungsi penyimpanan, dan fungsi akuntansi, serta harus bertanggung jawab langsung kepada manajemen puncak (direktur utama). Adanya satuan pengawasan intern dalam pengawasan akan menjamin efektivitas unsur - unsur sistem pengendalian intern, sehingga kekayaan perusahaan akan terjamin keamanannya dan data akuntansi akan terjamin ketelitiannya dan keandalannya.

PENUTUP

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai penagihan piutang usaha pada PT. Elegant Indonesia, maka pada bagian akhir dari penelitian ini, penulis menarik kesimpulan bahwa penagihan piutang usaha yang terdapat di perusahaan PT. Elegant Indonesia yang sesuai dengan pengamatan di lapangan secara langsung yaitu proses penagihan piutang usaha sudah sesuai dengan aturan perusahaan namun ada beberapa perbedaan tata cara dalam penagihan piutang nya. Berdasarkan Kendala dan upaya yang dihadapi oleh PT. Elegant Indonesia, yaitu adanya keterlambatan dalam pembayaran piutang yang dilakukan oleh vendor .Upaya untuk mengatasi kendala tersebut adalah

menagih via telepon kepada vendor. Upaya tersebut dirasa tidak akan memberikan efek terhadap para vendor maka dari itu seharusnya perusahaan memberikan sanksi atau denda kepada vendor jika terlalu lama membayar piutang nya atau melebihi batas waktu yang di tentukan.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Ali chaerudin, Inta hartanigtyas, Velma Alicia. 2020. *Sumber Daya Manusia*. CV jejak, anggota Ikapi
- [2] Bambang Riyanto. 2013. *Analisis Laporan Keuangan*. Yogyakarta: BPFE
- [3] Brigham dan Houston. 2013. *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan Edisi 10*. Jakarta: Salemba Empat.
- [4] COSO. (2013). *Internal Control – Integrated Framework: Executive Summary*, Durham, North California, May 2013. Dr Agus S Irfani MBA. 2020. *Manajemen Keuangan Dan Bisnis*. Teori dan Aplikasi. PT Gramedia Pustaka Utama Giri. 2017. *Akuntansi Keuangan Menengah 1*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN
- [5] Hery. 2015. *Analisis Laporan Keuangan*. Yogyakarta: CAPS (Center for Academic Publishing Service).
- [6] Hery. 2020. *Akuntansi Keuangan Menengah*. Jakarta: PT Grasindo
- [7] Ikatan Akuntan Indonesia, 2015. *Standar Akuntansi Keuangan ETAP*. Jakarta : Ikatan Akuntan Indonesia.
- [8] Klik Pajak. 2022. Jenis-Jenis Piutang Dagang. 26 Mei 2022. Website: https://klikpajak.id/blog/piutang-dagang/#Jenis-Jenis_Piutang_Dagang
- [9] Kompasiana. 2015. Penghapusan piutang. 15 November 2015 Website: https://www.kompasiana.com/miabakrie/5641ecf1fe22bd6807b54b14/penghapusan-piutang?page=2&page_images=1
- [10] Mulyadi. 2016. *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat
- [11] Mulyadi. 2017. *Sistem Akuntansi*. Edisi Keempat. Jakarta: Salemba Empat.
- [12] Mardiasmo. 2016. *Perpajakan Edisi Terbaru*. Jakarta: Andi.
- [13] OCBC NISP. 2021. Piutang. Website: <https://www.ocbcnisp.com/id/article/2021/06/22/piutang-adalah>, diakses pada 22 Juni 2021
- [14] OCBC NISP. 2021. Piutang Tak Tertagih Website: <https://www.ocbcnisp.com/id/article/2021/07/01/piutang-tak-tertagih>. diakses pada 01 Juli 2021
- [15] Amyar, F., Djanegara, M., Pamungkas, B., Akbar, B. and Suwarno, S., 2024. Estimating the mediating role of value chain in good corporate governance and asset growth. *Uncertain Supply Chain Management*, 12(1), pp.29-36.
- [16] Pamungkas, B., Said, J., Mohammed, N., Djanegara, M.S., Magdalena, M., Maulina, D., Meliala, R.N.B., Kurniawan, A. and Sarah, S., 2024. Enhancing the Competitiveness of Malaysian and Indonesian MSME Through Governance and Digitalization.
- [17] Riyadi, R., Khim, S., Listari, S., Priadi, R.A. and Muktiadji, N., 2024. The Impact Of Credit Risk, Liquidity Risk, And Operational Risk On Banking Profitability.
- [18] Sari, A.R., Defia, N., Supami, W.S., 2017. *Akuntansi Keuangan Berbasis PSAK*, Jakarta: Mitra Wacana Media.
- [19] Soedargo, B.P. and Octavian, H.S., 2021, December. Relationship Between Patient's Trust Towards The Visit Level Of The Outpatient Clinic During The Covid-19 Pandemic At Melania Bogor Hospital. In *International Conference on Global Optimization and Its Applications 2021* (pp. 254-254).
- [20] Sudradjat, S., 2023. Pendeteksian Kecurangan Laporan Keuangan pada Perusahaan Farmasi di Indonesia. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Kesatuan*, 11(2), pp.453-462.
- [21] Satria, W.I. and Mulyana, A., 2021, December. Optimization of Logic Fuzzy Algorithm with Differential Driving On Mobile Robot Localization System and

- Navigation. In *International Conference on Global Optimization and Its Applications 2021* (pp. 207-207).
- [22] Satria, W.I., Zulkarnain, P.D. and Permatasari, I., 2021, December. Design of Cataloging System for Users of Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) in Indonesia. In *International Conference on Global Optimization and Its Applications 2021* (pp. 57-57).
- [23] Hermawan, Y., Listari, S., Pemasari, I. and Adilah, R.N., 2021, December. Design Of Chatbot Helpdesk For Student Information Services At The United Mini Bank Laboratory IBI Kesatuan. In *International Conference on Global Optimization and Its Applications 2021* (Vol. 1, No. 1, pp. 234-234).
- [24] Aldiansyah, N. and Mulyadi, M.N., 2023. Pengaruh Persepsi Harga, Promosi Penjualan, Dan Gaya Hidup Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Studi Kasus Eiger Store di Kota Bogor. *Indonesian Journal of Economic and Business*, 1(1), pp.48-58.
- [25] Sumantri, G.M. and Sukartaatmadja, I., 2022. Pengaruh ROA, CR Dan TATO Terhadap Harga Saham Perusahaan Farmasi Yang Terdaftar Di BEI Periode 2016-2020. *Jurnal Ilmiah Manajemen Kesatuan*, 10(1), pp.179-188.
- [26] Fadillah, A. and Purnama, D., 2021, December. The Influence of The Use of Social Media in Context, Communication, and Connection Dimensions to the SMEs Performance in Bogor. In *International Conference on Global Optimization and Its Applications 2021* (pp. 167-167).
- [27] Muhamad, G. and Marpaung, B.S., 2022. The Effect Of Bond Time Liquidity and Coupon Bond on the Price of Government Bonds on the Indonesia Stock Exchange Research Period Year 2019-2020. *Jurnal Ilmiah Manajemen Kesatuan*, 10(2), pp.305-312.
- [28] Nurhidayanti, F., Listari, S. and Efrianti, D., 2023. Pengaruh Good Corporate Governance Terhadap Kinerja Keuangan Dan Nilai Perusahaan: Studi kasus pada Perusahaan Badan Usaha Milik Negara (BUMN) periode 2018 sd 2020. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Kesatuan*, 11(1), pp.199-210.