

**ANALISIS PENGENDALIAN PIUTANG TERHADAP RISIKO
PIUTANG TAK TERTAGIH PADA PT.TRI SAPTA
JAYA SIBOLGA**

Yazid Salam Sinaga

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (Stie) Alwashliyah Sibolga
yazidsalamsinaga898@gmail.com

Sahat Simatupang

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (Stie) Alwashliyah Sibolga
sahatsimatupang510@gmail.com

Heriawan Hutagalung

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (Stie) Alwashliyah Sibolga
heriawanhutagalung@gmail.com

ABSTRACT Trade receivables represent bills arising from the sale of merchandise or services on credit. Trade receivables are usually given by sales to buyers on the basis of trust, without being accompanied by a written agreement, except for certain customers such as sub-distributors. The impact of uncollectible accounts is that it causes a risk of decreasing company profitability, which in turn can cause losses for the company. Uncollectible receivables are debts owed by other parties for a business transaction. The type of research used in this study is a qualitative descriptive research method, using secondary data collected through the process of observation, interviews and documentation at PT. Tri Sapta Jaya Sibolga. The following data analysis techniques used are data reduction, data presentation, drawing conclusions and triangulation. In the results of interviews with PT. Tri Sapta Jaya Sibolga concluded that the amount of uncollectible accounts based on the age of the receivables obtained the value of uncollectible receivables as being 1-30 days old, which means current, 31-60 days meaning substandard, 91-180 days meaning doubtful, and 181-365 days means uncollectible, where in 2017 the condition of uncollectible receivables was 9,605,854,106, in 2018 it was 12,002,571,945, in 2019 it was 17,345,325,639, in 2020 it was 8,349,776,069 and in 2021 it was 8,638,971,561.56 The results of the study show that the cause of receivables is the weak credit administration and control system that occurs because creditors do not implement the system based on predetermined procedures.

Keywords: Receivables Control, Bad Debt Risk

ABSTRAK

Piutang usaha merupakan tagihan yang timbul dari penjualan barang dagangan atau jasa secara kredit. Piutang dagang biasanya diberikan penjualan kepada pembeli atas dasar kepercayaan, tanpa disertai perjanjian secara tertulis, kecuali pelanggan tertentu seperti sub distributor. Adapun dampak dari piutang tak tertagih adalah menyebabkan resiko penurunan profitabilitas perusahaan, yang nantinya dapat menimbulkan kerugian bagi perusahaan. Piutang tak tertagih adalah hutang pihak lain atas transaksi suatu bisnis. Jenis penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah penelitian metode deskriptif kualitatif, menggunakan data sekunder yang dikumpulkan melalui proses observasi, wawancara dan dokumentasi pada PT. Tri Sapta Jaya Sibolga. Berikut teknik analisis data yang digunakan adalah reduksi data, penyajian data, penarikan kesimpulan dan

Received Februari 30, 2023; Revised Maret 2, 2023; Maret 22, 2023

*Corresponding author, e-mail address

triangulasi. Pada hasil wawancara kepada PT. Tri Sapta Jaya Sibolga disimpulkan jumlah piutang tak tertagih berdasarkan umur piutang maka diperoleh nilai piutang tak tertagih sebagai adalah dengan umur piutang 1-30 hari yang artinya lancar, 31-60 hari artinya kurang lancar, 91-180 hari artinya diragukan, dan 181-365 hari artinya tidak tertagih, dimana pada tahun 2017 kondisi piutang yang tidak tertagih sebesar 9.605.854.106, tahun 2018 sebesar 12.002.571.945, tahun 2019 sebesar 17.345.325.639, tahun 2020 sebesar 8.349.776.069 dan tahun 2021 sebesar 8.638.971.566. Hasil penelitian menunjukkan penyebab timbulnya piutang adalah lemahnya sistem administrasi dan pengawasan kredit yang terjadi dikarenakan pihak kreditur tidak melaksanakan sistem tersebut berdasarkan prosedur yang telah ditentukan.

Kata kunci : Pengendalian Piutang , Risiko Piutang Tak Tertagih

LATAR BELAKANG

Era teknologi saat ini berhembus kencang memberi makna tersendiri bagi khalayak umum tidak terkecuali perusahaan besar maupun kecil. Konsekuensi dari perubahan struktur sosial ini menyebabkan tuntutan transparansi di segala bidang sangat mutlak adanya. Perubahan iklim usaha ini menyebabkan unit-unit usaha termasuk perusahaan-perusahaan berbenah dalam meningkatkan daya saing yang secara sehat. Setiap perusahaan atau organisasi akan melakukan berbagai aktivitas untuk mencapai laba sebesar besarnya. Oleh karena itu, diperlukan berbagai strategi dan kebijakan dalam mengambil keputusan yang efektif dan efisien agar mampu bersaing dan bertahan dalam berbagai kondisi.

Kredit adalah salah satu dari faktor yang mempengaruhi permintaan atas produk perusahaan. Tingkat kredit yang dapat mendorong permintaan, bergantung pada berbagai faktor lainnya yang diterapkan. Perusahaan menentukan kebijakan penagihan dengan menggabungkan berbagai unsur penagihan yang diterapkan. Agar dapat memaksimalkan laba yang meningkat akibat dari kebijakan kredit dan penagihan, perusahaan harus menggunakan secara bergantian berbagai kebijakan tersebut sehingga mencapai solusi yang maksimal. Solusi tersebut akan menentukan kombinasi terbaik dari standar kredit, kebijakan discount tunai, syarat-syarat khusus, serta tingkat pengeluaran untuk penagihan. Ketika tidak ada standart kredit, penjualan dapat maksimal, tetapi tertutup dengan kerugian yang besar karena periode rata-rata penagihan yang lama. Ketika standart kredit diterapkan dan pemohon mulai ditolak, laba dari penjualan akan turun tetapi periode rata-rata penagihan serta kerugian akibat piutang tidak tertagih akan turun.

Untuk mengatasi hal tersebut diperlukan suatu sistem yang baik yang diperlukan perusahaan dalam menjalankan aktivitas usaha dan mampu untuk memberikan informasi untuk pihak luar maupun dalam perusahaan. Sistem terdiri dari kebijakan-kebijakan dan prosedur-prosedur yang dirancang untuk memberikan manajemen keyakinan memadai bahwa tujuan dan sasaran yang penting bagi satuan usaha dapat dicapai. Prosedur ini dapat berupa prosedur penjualan, prosedur pengiriman barang, prosedur pencatatan piutang.

Pada prinsipnya, pengelolaan piutang perlu direncanakan dan dianalisa secara seksama, sehingga kebijakan manajemen piutang dapat berjalan secara efektif dan efisien, baik mengenai prosedur piutang, penagihan piutang, penjualan kredit dan masalah piutang lainnya. Secara umum piutang timbul karena adanya transaksi penjualan barang atau jasa secara kredit. Ditengah

persaingan bisnis yang ketat perusahaan dituntut untuk mampu meraih posisi pasar, sehingga perusahaan perlu melakukan strategi penjualan secara kredit, agar jumlah penjualan meningkat. Namun, konsekuensi dari kebijakan tersebut akan menimbulkan peningkatan jumlah piutang tak tertagih dan biaya-biaya lainnya yang muncul seiring dengan peningkatan jumlah piutang. Peningkatan piutang yang diiringi oleh meningkatnya piutang tak tertagih perlu mendapat perhatian.

Selain itu, PT. Tri Sapta Jaya juga menjalankan kegiatan penjualan sesuai dengan kebijakan perusahaan. Kebijakan kredit yang dilakukan perusahaan yaitu dengan memberikan kredit selama satu minggu untuk nasabah yang baru bekerjasama. Nasabah yang membayar angsuran tepat waktu, akan mendapatkan masa perpanjangan kredit yaitu selama satu bulan. Jika dibayar tepat waktu pada saat jatuh tempo, maka nasabah akan kembali mendapatkan masa kredit nya yaitu selama dua bulan. Hal ini merupakan suatu strategi perusahaan dalam menambah jumlah nasabah yang bekerjasama dengan perusahaan. Dalam hal penagihan, Perusahaan juga memiliki kendala yang dihadapi. Keterlambatan pembayaran, atau konsumen pindah keluar kota. Kendala seperti inilah yang dapat menyebabkan kerugian pada PT. Tri Sapta Jaya atau piutang tak tertagih. Oleh karena itu, Perusahaan harus mengendalikan piutangnya untuk menghindari risiko piutang tak tertagih

KAJIAN TEORITIS

Pengertian Piutang

Definisi tentang piutang sangat beraneka ragam tetapi pada dasarnya memiliki makna dan arti yang relatif sama, semua pada akhirnya merupakan pengakuan hak akibat telah terjadi suatu transaksi. Berikut ini akan dikemukakan beberapa pengertian piutang yang diambil dari beberapa literatur.

Piutang Tak Tertagih

Menurut **Ahmed (2015: 67)**, “menyatakan bahwa piutang usaha tak tertagih adalah kerugian pendapatan yang memerlukan, melalui ayat jurnal pencatatan yang tepat dalam akun, penurunan aktiva piutang usaha serta penurunan yang berkaitan dengan laba dan ekuitas pemegang saham.”

Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu adalah salah satu acuan penulis dalam melakukan penelitian sehingga penulis dapat memperkaya teori yang digunakan dalam mengkaji penelitian yang dilakukan. Dari penelitian terdahulu, penulis tidak menemukan penelitian dengan judul dan metode penelitian yang sama seperti penelitian penulis, namun penulis mengangkat beberapa penelitian sebagai referensi untuk memperkaya bahan kajian pada penelitian penulis. Berikut merupakan penelitian terdahulu yang terkait dengan penelitian yang dilakukan penulis.

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Peneliti	Judul	Metode	Hasil Penelitian
-----------	-----------------	--------------	---------------	-------------------------

1.	Fahrudin (2014)	Analisis Tingkat Perputaran Piutang Pada PT. Wahana Ottomitra Multiartha Finance Cabang Pare-Pare.	Penelitian ini menggunakan Metode Penelitian Kualitatif dan kuantitatif.	Kondisi perputaran piutang Yang terjadi pada PT. . Wahana Otto mitra Multiartha Finance Cabang Pare-Pare tahun 2009-2012 mengalami Ketidaktetapan. Terjadi Penurunan pada tahun 2009 ketahun 2010 terjadi Peningkatan pada tahun 2011 ketahun 2012,tingkat Perputaran piutang dapat Disimpulkan bahwa Perputaran piutang PT. WOM Finance
2.	Riwayati (2014)	Analisis Pegendalian Piutang Terhadap Resiko Piutang Tak Tertagih PT. Bintan Colombia.	Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif.	Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa dalam menilai resiko kredit, PT.Bintan Colombia menerapkan 5C (Capacity, Character, Capital, Collateral, Condition). Kebijakan PT. Bintan Colombia dalam melakukan pengendalian piutang yaitu dengan mengestimasi piutang tak tertagih sebesar 7%. Apabila piutang tak tertagih 7%, maka pengendalian piutangnya tidak baik.

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode Dekskriptif kualitatif. **Sugiyono (2012: 9)**, mengemukakan pendapat sebagai berikut: Metode kualitatif yaitu suatu penelitian yang berdasarkan filsafat potspositive, yang mana digunakan untuk meneliti kondisi objek alamiah, disini posisi peneliti sebagai instrument kunci, kemudian teknik pengumpulan data dengan triangulasi, analisa data bersifat kualitatif, dan hasil penelitian menekankan pada makna dibandingkan generalisasi.

Jenis Data

Dalam penelitian ini penulis menggunakan data kualitatif. Data kualitatif diperoleh melalui berbagai macam teknik pengumpulan data. Pada penelitian ini penulis mengumpulkan data melalui observasi, dan dokumentasi.

Sumber Data

Data sekunder yaitu data yang diolah dan diperoleh dari sumber yang sudah terdokumentasi perusahaan, yaitu data piutang PT.Tri Sapta Jaya Sibolga.

Informan

Informan dari penelitian ini adalah daftar piutang pada PT.Tri Sapta Jaya Sibolga.

Teknik Pengumpulan Data

Untuk mendapatkan data yang diperlukan dalam penelitian ini maka penulis menggunakan instrumen pengumpulan data, dengan cara sebagai berikut :

- a. Dokumentasi, adalah pengumpulan atau mencari data dengan menggunakan catatan, transkrip, buku, dan laporan yang menyajikan daftar piutang dan piutang tak tertagih sebagainya yang menyangkut tentang penelitian pada PT.Tri Sapta Jaya Sibolga
- b. Observasi, Teknik observasi dilakukan dengan cara pencatatan secara cermat dan sistematis, dimana peneliti melakukan pengamatan secara langsung di lapangan yang kompleks untuk mendapatkan gambaran secara nyata yang tersusun baik terhadap subjek maupun objek penelitian.

Uji Keabsahan Data

Menurut **Sugiyono (2011: 270)**, “keabsahan data dilakukan untuk membuktikan apakah penelitian yang dilakukan benar-benar merupakan penelitian ilmiah sekaligus untuk menguji data yang diperoleh. Uji keabsahan data dalam penelitian kualitatif meliputi uji credibility, transferability, dependability, dan confirmability.”

Uji credibility (kredibilitas) atau uji kepercayaan terhadap data hasil penelitian yang disajikan oleh peneliti agar hasil penelitian yang dilakukan tidak meragukan sebuah karya ilmiah dilakukan.

Triangulasi

Pengertian triangulasi sumber, triangulasi teknik pengumpulan data, dan waktu yaitu : **Triangulasi sumber** pengertian triangulasi sumber yaitu “untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber. Data yang telah diperoleh dianalisis oleh peneliti sehingga menghasilkan suatu kesimpulan.”

Triangulasi teknik

pengertian triangulasi teknik yaitu: Untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data kepada sumber yang sama dengan teknik yang berbeda. Misalnya untuk mengecek data bisa melalui wawancara, observasi, dokumentasi. Bila dengan teknik pengujian kredibilitas data tersebut menghasilkan data yang berberda, maka peneliti melakukan diskusi lebih lanjut kepada sumber data yang bersangkutan untuk memastikan data mana yang dianggap benar.

Triangulasi waktu

pengertian triangulasi waktu yaitu: Data yang dikumpulkan dengan teknik wawancara di pagi hari pada saat narasumber masih segar, akan memberikan data lebih valid sehingga lebih kredibel. Selanjutnya dapat dilakukan dengan pengecekan dengan wawancara, observasi atau teknik lain dalam waktu atau situasi yang berbeda. Bila hasil uji menghasilkan data yang berbeda, maka dilakukan secara berulang-ulang sehingga

sampai ditemukan kepastian datanya. Penelitian ini menggunakan teknik triangulasi dalam menguji keabsahan datanya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Teknik Analisis Data

Setelah peneliti melakukan penelitian dengan cara mengumpulkan data yaitu dengan melakukan observasi, dokumentasi dan wawancara untuk memperoleh data sekunder pada PT. Tri Sapta Jaya Sibolga yaitu dengan hasil penelitian yang terdiri dari :

1. Pengumpulan data

Pengumpulan data merupakan kegiatan mencari data di lapangan yang akan digunakan untuk menjawab permasalahan penelitian. Pengumpulan data dilakukan untuk memperoleh informasi yang dibutuhkan dalam rangka mencapai tujuan penelitian. Pengumpulan data pada penelitian ini dilakukan dengan melakukan observasi (pengamatan), berikut melakukan wawancara dan dokumentasi mulai dari proses pembelian produk, faktor yang mempengaruhi investasi piutang, dan laporan keuangan berupa laporan piutang tak tertagih dan foto pada saat melakukan wawancara, berikut hasil pengumpulan data yang peneliti dapatkan pada lokasi penelitian :

- a. Proses Pembelian Produk Pada PT. Tri Sapta Jaya Sibolga

1. Surat Permintaan Pembelian.

Surat permintaan pembelian ini merupakan formulir yang diisi oleh bagian gudang atau pemakai barang untuk meminta fungsi pembelian dengan melakukan pembelian barang dengan jenis, jumlah, dan mutu seperti dalam surat permintaan pembelian.

2. Surat permintaan penawaran harga

Surat permintaan penawaran harga digunakan untuk meminta penawaran harga bagi barang yang pengadaannya tidak bersifat berulang kali terjadi.

3. Surat Order Pembelian.

Surat order pembelian digunakan untuk memesan barang kepada pemasok yang telah dipilih oleh perusahaan.

Dari hasil pengumpulan data dengan melakukan wawancara dan dokumentasi, maka diperoleh data laporan piutang PT. Tri Sapta Jaya Sibolga sebagai berikut

Tabel 4.1

Laporan Piutang PT. Tri Sapta Jaya Sibolga

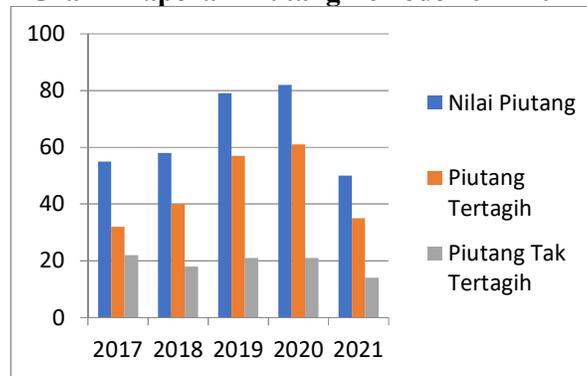
No	Tahun	Nilai Piutang	Nilai tertagih	Nilai tidak tertagih	%
1	2017	Rp. 55.375.000.000	Rp. 32.671.850.365	Rp. 22.703.149.635	41
2	2018	Rp. 58.965.870.415	Rp. 40.540.325.890	Rp. 18.425.544.525	31
1	2019	Rp. 79.526.318.000	Rp. 57.820.431.125	Rp. 21.705.886.875	27
2	2020	Rp. 82.879.739.781	Rp. 61.408.477.503	Rp. 21.471.262.278	26
3	2021	Rp.50.177.944.859	Rp. 35.891.710.669	Rp. 14.286.234.190	28

Sumber : PT. Tri Sapta Jaya Sibolga

Tabel 4.1 di atas merupakan kondisi laporan keuangan piutang pada PT. Tri Sapta Jaya Sibolga, yang mana dapat dilihat pada tahun 2017 nilai piutang sebesar Rp. 55.375.000.000, dengan total tertagih sebesar Rp. 32.671.850.365 , dan nilai yang tak tertagih sebesar Rp. 22.703.149.635 atau 41%.. Tahun 2018 nilai piutang sebesar Rp. 58.965.870.415, dengan total tertagih sebesar Rp. 40.540.325.890 , dan nilai yang tak tertagih sebesar Rp. 18.425.544.525 atau sebesar 31%., 2019 nilai piutang sebesar Rp. 79.526.318.000, nilai tertagih sebesar Rp. 57.820.431.12, dan yang belum tertagih sebesar Rp. 21.705.886.875 atau 27%. Pada tahun 2020 nilai piutang sebesar Rp.82.879.739.781, nilai tertagih sebesar Rp. 61.408.477.503 dan yang belum tertagih sebesar Rp. 21.471.262.278 atau 26%. Berikut pada tahun 2021 nilai piutang sebesar Rp. 50.177.944.859, nilai yang tertagih sebesar 35.891.710.669, dan nilai yang tidak tertagih sebesar 14.286.234.190 atau 28%.

Gambar 4.2

Grafik Laporan Piutang Periode 2017-2021



Sumber : Diolah penulis (2022)

Gambar 4,2 di atas merupakan grafik laporan keuangan piutang Tri Sapta Jaya Sibolga periode tahun 2017-2021, dapat dilihat pada gambar grafik bahwa Nilai piutang tertinggi berada pada tahun 2020, dan nilai piutang terendah pada tahun 2017, berikut piutang tertagih tertinggi berada pada tahun 2020, dan piutang tertagih terendah berada pada tahun 2017, dan selanjutnya untuk piutang tak tertagih grafik tertinggi berada pada tahun 2017 dan piutang terendah berada pada tahun 2021.

Resiko Piutang Tak Tertagih

Berdasarkan hasil penelitian resiko piutang tak tertagih periode 2017-2021, dengan umur piutang 1-30 hari yang artinya lancar, 31-60 hari artinya kurang lancar, 91-180 hari artinya diragukan, dan 181-365 hari artinya tidak tertagih, dimana pada tahun 2017 kondisi piutang yang tidak tertagih sebesar 22.703.149.635 atau 41%, tahun 2018 sebesar 18.425.544.525 atau 31%, tahun 2019 sebesar 21.705.886.875 atau 27%, tahun 2020 sebesar 21.471.262.278 atau 26% dan tahun 2021 sebesar 14.286.234.190 atau 28%, adapun dampak piutang tak tertagih ini memberi dampak negaif kepada perusahaan dimana akan mengakibatkan profitabilitas menurun.

Pengendalian Piutang

PT. Tri Sapta Jaya Sibolga memiliki cara tersendiri untuk dapat mengatasi resiko piutang tak tertagih agar tidak berdampak pada profitabilitas perusahaan kedepannya, berikut hasil wawancara peneliti kepada informan tentang langkah-langkah penendalian piutang yang dilakukan untuk meminimalisirkan piutang tak tertagih , berikut penjelasannya :

1. Lingkungan Pengendalian
Lingkungan pengendalian memberikan nada pada suatu organisasi, mempengaruhi kesadaran pengendalian dari para anggotanya. Lingkungan, pengendalian merupakan dasar bagi komponen pengendalian internal lainnya, memberikan disiplin dan struktur. Pada PT. Tri Sapta Jaya Sibolga menjunjung tinggi nilai integritas dan nilai-nilai etika. Dalam perusahaan tersebut setiap bagian merupakan satu kesatuan yang saling berhubungan. Setiap karyawan dalam perusahaan harus memiliki kompetensi karena pentingnya suatu perusahaan memiliki karyawan yang kompeten agar terciptanya lingkungan pengendalian yang baik.
2. Rekrut Karyawan Berkualitas dan Integritas
Menurut informan bahwa perusahaan merekrut karyawan yang kompeten, jujur, memiliki tekad dan motivasi kerja yang tinggi serta keinginan untuk terus berkembang. Setelah calon karyawan berhasil melewati tes yang diadakan perusahaan dan mendapat hasil yang baik maka mereka akan direkrut perusahaan. Dalam mengelola sumber daya manusia perusahaan menetapkan training selama enam (6) bulan untuk melengkapi kemampuan dasar yang berguna dalam menjalankan tugas serta mendorong terciptanya sumber daya manusia yang baik yang bertujuan untuk meningkatkan kinerja perusahaan. Perusahaan juga memiliki Standar Operating Procedur (SOP) yang harus dijalankan oleh setiap karyawan (SOP) tersebut berbeda-beda untuk masing-masing bagian, karena tiap Job Description juga berbeda.
3. PT. Tri Sapta Jaya Sibolga juga memberikan penghargaan khusus bagi karyawan yang berprestasi dengan kriteria-kriteria yang telah ditetapkan oleh perusahaan dan memberikan kompensasi atas prestasi yang mereka raih. Ini merupakan suatu bentuk usaha dari
4. Aktivitas Pengendalian
Berdasarkan evaluasi sistem otorisasi pelaksanaan piutang PT. Tri Sapta Jaya Sibolga dapat disimpulkan bahwa sistem otorisasi piutang sudah berjalan dengan baik. Hal ini terlihat dari adanya pemberian otorisasi yang jelas oleh pihak-pihak yang berwenang dan pencatatan pembukuan dilakukan oleh bagian accounting. Pernyataan tersebut dibenarkan oleh informan yang mengatakan, bahwa PT. Tri Sapta Jaya Sibolga telah mengadakan pemisahan fungsi pengendalian dengan baik, hal ini dapat dilihat sebagai berikut:
 - a. Bagian penerimaan angsuran yaitu kasir terpisah dengan bagian marketing dan bagian kredit;
 - b. Bagian kredit terpisah dengan bagian marketing;
 - c. Bagian pembukuan (kasir) terpisah dengan bagian kredit.
5. Risk Assessment (Penilaian Resiko)
Seluruh entitas menghadapi berbagai macam resiko dari luar dan dalam yang harus ditaksir. Prasyarat dari penilaian resiko adalah penegakkan tujuan, yang terhubung antara tingkatan yang berbeda dan konsisten secara internal. Penilaian resiko juga merupakan bagian yang terpenting dalam perusahaan. Tri Sapta Jaya Sibolga saat ini memberikan cara tersendiri untuk mengidentifikasi kemungkinan adanya resiko yang diakibatkan oleh karyawan sendiri (fraud) maupun konsumen yang terkait dengan piutang antara lain resiko kredit macet. Menurut informan, bahwa untuk mengantisipasi adanya piutang tak tertagih yang mengakibatkan kredit macet
6. Informasi dan Komunikasi

Informasi dan komunikasi terhadap piutang PT. Tri Sapta Jaya Sibolga telah berjalan dengan baik, hal ini dikarenakan akses sistem komputerisasi yang mudah dan cepat dalam memperoleh data mengenai piutang. Kepala bagian piutang atau credit head selalu mengingatkan segala informasi penting dilapangan yang harus disampaikan mereka. Selain itu adanya sistem on the spot membuat keakuratan data menjadi lebih terpercaya sebab dilakukan oleh orang-orang yang berkompeten dibidang kredit. Terjalannya komunikasi antara seksi kredit dan pimpinan cabang serta adanya evaluasi target secara berkala tentang piutang usaha membuat setiap karyawan lebih fokus dalam pengelolaan piutang usaha. Menurut informan staff keuangan, berpendapat bahwa: Piutang PT. Tri Sapta Jaya Sibolga dikatakan sah jika dicatat dalam dokumen kontrak perjanjian yang diotorisasi oleh marketing head serta langsung dicatat oleh bagian pembukuan pada saat terjadinya transaksi sesuai dengan keadaan yang sesungguhnya. Informasi piutang usaha inilah yang menjadi dasar evaluasi kinerja perusahaan oleh direktur dalam rangka pengambilan keputusan. Menurut tinjauan peneliti pada PT. Tri Sapta Jaya Sibolga bahwa, setiap karyawan fungsi yang berkaitan dengan piutang usaha seperti Sales/Penagihan dan Administrasi Keuangan selalu memberikan informasi terbaru yang diperoleh kepada manajemen. Informasi terkait piutang usaha tersebut dapat dilihat dari laporan bulanan operasional yang tiap bulannya dilaporkan langsung dan melalui email. Sehingga setiap petugas sampai

7. Pengawasan

Banyaknya penyerahan barang pada umumnya menimbulkan suatu bahaya yang selalu dihadapi yaitu barang tersebut tidak dibebankan sebagaimana mestinya pada perkiraan debitur. Selain itu sekalipun disiapkan suatu faktur, tetapi bisa saja faktur tersebut diisi dengan jumlah yang tidak benar baik kuantitas, harga, maupun harga totalnya. Kejadian seperti itu dapat terjadi karena kesalahan pembukuan atau karena kecurangan. Namun banyak dari pelanggan yang tidak mengetahui bahkan tidak melapor ketika jumlah yang dibebankan terlalu banyak. Oleh karena itu pihak PT. Tri Sapta Jaya Sibolga mengaktifkan pengawasan untuk ditetapkannya prosedur yang layak dan wajar untuk meminimalisir risiko tersebut.

Penarikan kesimpulan

Menurut peneliti langkah dalam mengaktifkan lingkungan pengendalian pada PT. Tri Sapta Jaya Sibolga sudah sangat tepat. Dengan mengambil sikap bahwa setiap karyawan dalam perusahaan harus memiliki kompetensi karena pentingnya suatu perusahaan memiliki karyawan yang kompeten agar terciptanya lingkungan pengendalian yang baik, berikut penerapan pengawasan yang diberikan kepada karyawan demi meminimalisir kesalahan pada saat penagihan piutang ke lapangan.

Uji Keabsahan Data

Setelah peneliti melakukan pengumpulan data pada PT. Tri Sapta Jaya Sibolga, untuk keakuratan data maka peneliti melakukan pengujian kembali dimana pengujian termasuk di dalamnya nya kredibility, transferability, dependability dan confirmability dengan memakai triangulasi sumber, triangulasi teknik, dan triangulasi waktu, dimana peneliti setelah melakukan observasi ulang, berikut melakukan wawancara kepada informan, peneliti memperoleh data berupa data laporan keuangan terkait piutang tak tertagih yang menyimpulkan bahwa periode tahun 2017-2021 mengalami fluktuasi atau berubah-ubah, dimana PT. Tri Sapta Jaya

Sibolga pada tahun 2017 nilai piutang sebesar Rp. 55.375.000.000, dengan total tertagih sebesar Rp. 32.671.850.365 , dan nilai yang tak tertagih sebesar Rp. 22.703.149.635 atau 41%.. Tahun 2018 nilai piutang sebesar Rp. 58.965.870.415, dengan total tertagih sebesar Rp. 40.540.325.890 , dan nilai yang tak tertagih sebesar Rp. 18.425.544.525 atau sebesar 31%., 2019 nilai piutang sebesar Rp. 79.526.318.000, nilai tertagih sebesar Rp. 57.820.431.12, dan yang belum tertagih sebesar Rp. 21.705.886.875 atau 27%. Pada tahun 2020 nilai piutang sebesar Rp.82.879.739.781, nilai tertagih sebesar Rp. 61.408.477.503 dan yang belum tertagih sebesar Rp. 21.471.262.278 atau 26%. Berikut pada tahun 2021 nilai piutang sebesar Rp. 50.177.944.859, nilai yang tertagih sebesar 35.891.710.669, dan nilai yang tidak tertagih sebesar 14.286.234.190 atau 28%.

Berdasarkan hasil wawancara kepada pihak PT. Tri Sapta Jaya Sibolga mengenai jumlah pelanggan yang melakukan pembelian pada PT. Tri Sapta Jaya Sibolga tahun 2019 yaitu 65 orang dan mengalami peningkatan pada tahun 2020 yaitu sebanyak 69 orang dan kembali menurun di tahun 2021 yaitu sebanyak 51 orang. Total nasabah yang membeli barang secara tunai lebih sedikit dibandingkan nasabah yang membeli secara kredit. Perbandingan antara nasabah yang melakukan pembelian kredit dengan nasabah yang menunggak karena keterlambatan pembayaran sangat kecil. Total nasabah yang mengalami masalah pembayaran hanya sebanyak 10 orang dari total nasabah yang melakukan pembelian kredit pada tahun 2019, 13 orang pada tahun 2020, dan 7 orang pada tahun 2021.

Piutang tak tertagih cukup memiliki risiko yang dapat menyebabkan terjadinya penurunan profitabilitas perusahaan, sehingga hal ini harus diperhatikan oleh setiap perusahaan agar dapat berhati-hati dalam mengelola piutang sehingga tidak menimbulkan kerugian bagi perusahaan. Adapun upaya-upaya lain yang dilakukan perusahaan guna mengendalikan piutang serta mempercepat pencairan piutang dapat di jelaskan sebagai berikut :

1. Dalam proses pengendaliannya untuk memastikan semua piutang diakui pelanggan maka dilakukan konfirmasi piutang untuk memastikan bahwa semua piutang tidak ada penjualan yang fiktif dan bisa tertagih. Dilakukan monitor atas semua piutang terutama piutang yang umurnya sudah overdue agar dilakukan progress penagihan atas piutang tersebut.
2. PT Tri Sapta Jaya Sibolga, menyediakan aplikasi untuk pembayaran piutang dengan mudah, transaksi pembayaran dapat dilakukan dengan menggunakan ponsel, yang mana pelanggan dapat membayar melalui M-Banking yang nantinya akan langsung terhubung kepada pihak PT. Tri Sapta Jaya Sibolga, sehingga pelanggan tidak terkendala jika pelanggan sedang berada di luar kota. Dengan adanya pembayaran melalui M-Banking, perusahaan berharap agar pelanggan membayar piutangnya sesuai dengan tanggal jatuh temponya, sehingga dapat mempercepat ketertagihannya piutang tersebut dan meminimalisir ketidak tertagihannya piutang atau kredit macet.
3. Dilakukannya opname faktur setiap 3 bulan sekali, dengan dilakukannya hal demikian diharapkan perusahaan dapat mengecek keberadaan fisik faktur yang dicocokkan dengan data yang terdapat pada sistem, diharapkan dengan dilakukannya opname piutang tersebut, perusahaan dapat memonitor faktur yang ada, sehingga hal-hal yang tidak diinginkan seperti, faktur yang hilang maupun faktur yang telat atau belum ditagih kepada pelanggan dapat diminimalisir, sehingga demikian perusahaan pun dapat memperkecil risiko terjadinya kerugian atas piutang tersebut.

Adapun kategori piutang tersebut dikatakan piutang tak tertagih sesuai dengan peraturan Menteri Keuangan nomor : 57/PMK.03/2010 bahwa : “piutang yang nyata-nyata tidak dapat ditagih yang dapat dikurangi dari penghasilan bruto (selanjutnya akan disebut piutang Dubius) adalah piutang yang timbul dari transaksi bisnis yang wajar sesuai dengan bidang usahanya yang tidak dapat ditagih”.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis penelitian yang telah dilakukan pada bab-bab sebelumnya, baik ditinjau dari segi teoritis maupun dari apa yang ditinjau langsung, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa faktor-faktor internal penyebab piutang tak tertagih adalah faktor yang berasal dari dalam, selaku kreditur yang terdiri dari lemahnya sistem administrasi dan pengawasan kredit yang terjadi dikarenakan pihak kreditur tidak melaksanakan sistem tersebut berdasarkan prosedur yang telah ditentukan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

Setelah dilakukan pengukuran pada umur piutang maka diperoleh nilai piutang tak tertagih sebagai adalah dengan umur piutang 1-30 hari yang artinya lancar, 31-60 hari artinya kurang lancar, 91-180 hari artinya diragukan, dan 181-365 hari artinya tidak tertagih, dimana pada tahun 2017 kondisi piutang yang tidak tertagih sebesar 9.605.854.106, tahun 2018 sebesar 12.002.571.945, tahun 2019 sebesar 17.345.325.639, tahun 2020 sebesar 8.349.776.069 dan tahun 2021 sebesar 8.638.971.566

Adapun upaya PT. Tri Sapta Jaya dalam meminimalkan nilai piutang tak tertagih yaitu dengan cara mengkonfirmasi secara rutin kepada pelanggan yang berdampak terhadap piutang tak tertagih, berikut PT. Tri Sapta Jaya memberikan kemudahan berupa pembayaran melalui M-Banking, sehingga proses pembayaran lebih efektif dan efisien. Berikut PT. Tri Sapta Jaya melakukan audit internal per 3 bulan kepada pihak manajemen, staff dan kolektor dalam mengatasi permasalahan piutang tak tertagih

Saran

Berdasarkan hasil penelitian ini, peneliti memberikan saran kepada PT. Tri Sapta Jaya Sibolga, yaitu sebagai berikut :

1. Harus adanya pengawasan di lapangan terhadap setiap aktivitas sales/marketing PT. Tri Sapta Jaya Sibolga agar lebih efektif dalam melakukan penagihan kepada pelanggan
2. Untuk menghindari tunggakan yang dilakukan pelanggan sebaiknya perlu membeirikan kebijakan seperti potongan untuk pelanggan yang membayar lebih dulu dari waktu kredit yang ditetapkan.
3. Denda ditambahkan agar masyarakat jera dan tak terlambat lagi dalam membayar

DAFTAR REFERENSI

- Belkaoui, Ahmed Riahi 2015. Teori Akuntansi. Jakarta Salemba Empat*
- Dwi Martani. 2012. Akuntansi Keuangan Menengah Berbasis PSAK. Jakarta: Salemba Empat*
- Erlina 2012 Metodologi Penelitian Medan USU Press Dini Dan from COM MISC at Indonesian Adventist University*
- Fahmi, Irham. 2013. Analisis Laporan Keuangan. Bandung: Alfabeta.*
- Harahap, Seprida Hanum. 2015. Sistem Akuntansi. Perdana publishing: Medan*

- Hery. 2014. *Akuntansi Dasar 1 dan 2*. Jakarta: PT Gramedia Widiasarana Indonesia.
- Kieso, Donald E., Jerry J. Weygandt., & Terry D. Warfield. (2012). *Akuntansi. Intermediete* (Terj)
- Moleong, Lexy J. 2018. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. PT. Remaja Rosdakarya. Bandung
- Mulyadi. 2016. *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat
- Sodikin, Slamet Surigi. 2013. *Akuntansi Pengantar 2 : Berbasis SAK ETAP 2009*. Upp Stim Ykpn: Makassar.
- Subramanyam, K. R. dan John J. Wild. 2013. *Analisis Laporan Keuangan. Edisi. 10. Buku Dua*
- Sugiyono. (2012). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta
- STIE Al Washliyah Sibolga/Tapanuli Tengah. Buku Panduan Skripsi Tahun 2022.
- Harrison, Walter T. 2012. *Akuntansi Keuangan*. Erlangga : Jakarta