

# **SISTEM PENGENDALIAN PIUTANG DALAM KAITAN DENGAN PERPUTARAN PIUTANG DI PT. SINJA RAGA SANTIKA**

**Aneu Lestari**

Administrasi Keuangan, Politeknik Piksi Ganesha

E-mail : aneulestari@gmail.com

## **Abstrak**

Piutang merupakan salah satu aset lancar yang dimiliki perusahaan sebagai akibat dari penjualan kredit yang dilakukan perusahaan. Namun dengan adanya piutang yang dimiliki oleh suatu perusahaan akan menimbulkan suatu risiko piutang tak tertagih. Pada PT. Sinja Raga Santika sendiri juga memiliki piutang tak tertagih yang disebabkan oleh kurang efektifnya pengendalian piutang yang dilakukan oleh pihak manajemen.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana pengendalian piutang usaha untuk meminimalisir risiko piutang tak tertagih pada PT. Sinja Raga Santika. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian deskriptif kualitatif dimana penulis menganalisis data piutang dan memberikan gambaran secara rinci mengenai hasil penelitian. Sumber data dari penulisan ini berasal dari wawancara dan observasi yang dilakukan di PT. Sinja Raga Santika.

Berdasarkan analisis piutang usaha dari tiga tahun terakhir (2023-2023) persentase piutang tak tertagih mengalami peningkatan yang disebabkan oleh kesalahan manusia dan kesalahan sistem yang terjadi di dalam perusahaan, oleh karena itu perlu adanya perbaikan strategi pengendalian piutang. Hasil penelitian yang diperoleh setelah melakukan implementasi dalam strategi pengendalian yaitu piutang tak tertagih mengalami penurunan.

**Kata Kunci :** Piutang Tak Tertagih, Kesalahan Manusia, Kesalahan Sistem

## **Abstract**

*Receivables are one of the current assets owned by a company as a result of a credit sale made by the company. However, the existence of receivables owned by a company will cause a risk of bad debts. At PT. Sinja Raga Santika itself also has uncollectible accounts due to the ineffective control of accounts receivable carried out by the management department.*

*The purpose of this research is to know how to control accounts receivable to minimize the risk of bad debts at PT. Sinja Raga Santika. This research use descriptive qualitative research in which the authors analyze accounts receivable data and provide a detailed description of the research results. The data source of this writing comes from interviewes and observations conducted at PT. Sinja Raga Santika.*

*Based on the analysis of accounts receivable from the last three years (2023-2023) the percentage of uncollectible accounts has increased due to human errors and system errors that have occured within the company, therefore it is necessary to improve the receivables control strategy. The results of the research obtained after implementing in control strategies, namely uncollectible accounts have decreased.*

**Keywords :** Uncollectible Accounts Receivable, Human Error, System Error

## **PENDAHULUAN**

Sebuah perusahaan didirikan dengan maksud agar bisa bertumbuh dan berkembang dengan tujuan bisa meningkatkan laba semaksimal mungkin. Namun dengan pertumbuhan ekonomi yang semakin berkembang tentunya akan terjadi persaingan bisnis yang semakin ketat. Oleh karena itu, baik perusahaan sektor swasta dan sektor pemerintahan harus mempersiapkan diri untuk mempertahankan dan meningkatkan kinerjanya dengan terus berinovasi dan juga memberikan pelayanan terbaik untuk pelanggan. Pada umumnya setiap perusahaan memiliki tujuan yang sama yaitu untuk memperoleh laba semaksimal mungkin dengan tetap memperhatikan pangsa pasar yang ada. Agar tujuan perusahaan bisa tercapai maka perusahaan harus dapat bersaing di dalam dunia bisnis. Untuk meningkatkan kinerja, setiap perusahaan harus mempunyai suatu strategi yang dimana salah satu strategi yang dilakukan perusahaan adalah dengan menjual barangnya secara kredit. Dengan penjualan secara kredit, maka akan menimbulkan piutang.

PT. Sinja Raga Santika adalah perusahaan bola sepak jahit terbesar di Indonesia yang terletak di Majalengka, Jawa Barat dan satu-satunya perusahaan bola sepak di Indonesia yang telah mendapatkan pengakuan Internasional ISO 9001–2000 / SNI 19-9001-2001, sebagai pengakuan bahwa perusahaan telah menerapkan manajemen mutu yang baik dan sesuai dengan pedoman standar mutu yang berlaku. Dalam kegiatan produksinya, perusahaan selalu berupaya agar menghasilkan produk yang baik dan menekan kerusakan produk atau misdruk yang tinggi dengan menetapkan standar toleransi misdruk sebesar 6 % dari jumlah produksi. Akan tetapi, kenyataan di lapangan menunjukkan bahwa tingkat misdruk fluktuatif dan bahkan masih terdapat misdruk yang melebihi standar toleransi yang ditetapkan. Bagian penjualan di PT. Sinja Raga Santika dibagi menjadi dua divisi yaitu bagian penjualan lokal dan bagian penjualan ekspor, karena selain di ekspor perusahaan ini juga menjual diseluruh bagian lokal Indonesia. Sistem penjualan di PT. Sinja Raga Santika menggunakan sistem pembayaran secara tunai dan kredit, akan tetapi tidak melayani penjualan kredit bagi pelanggan yang hanya perseorangan, karena penjualan kredit hanya dilayani bagi pelanggan yang ingin menjadi mitra bisnis dari PT. Tersebut.

Didalam sebuah perusahaan piutang tak tertagih seringkali terjadi karena ada beberapa fungsi yang terkait tidak berjalan sesuai dengan yang diharapkan, begitupun halnya yang terjadi di dalam laporan perputaran piutang perusahaan, banyaknya faktur penjualan kredit yang belum dilunaskan oleh para mitra bisnis yang dengan berbagai macam alasan adalah salah satu masalah yang akan membawa dampak buruk bagi perusahaan dalam segi

pencapaian keuntungan. Seharusnya perusahaan bisa melakukan hal-hal yang tegas dalam memecahkan masalah yang terjadi di atas agar kedepan nantinya jumlah piutang tak tertagih bisa diminimalkan ataupun tidak akan ada piutang tak tertagih dengan jumlah umur piutang yang rata-rata berumur enam sampai satu tahun, dan sangat disayangkan oleh karena kurangnya tindak lanjut dari bagian penagihan dan manajemen apabila piutang tak tertagihnya hanya dalam jumlah kecil. Kendala seperti inilah yang menyebabkan jumlah piutang dari jumlah kecil hingga menjadi besar jika setiap tahunnya terjadi. Kendala seperti inilah yang menyebabkan adanya piutang tak tertagih yang semakin meningkat disetiap tahunnya. Hal ini dikarenakan oleh adanya human error dan system error yang terjadi di dalam perusahaan itu sendiri. Maka dengan hambatan-hambatan diatas diperlukan peningkatan strategi pengendalian piutang baik dari segi pengendalian internal maupun eksternal perusahaan. Dan oleh sebab itu perusahaan harus mengendalikan piutangnya agar bisa menghindari resiko piutang tak tertagih. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengendalian piutang untuk meminimalkan resiko piutang tak tertagih pada PT. Sinja Raga Santika

## **KAJIAN PUSTAKA DAN HIPOTESIS PENELITIAN**

### **A. Piutang**

Herry (2017:150) mendefinisikan istilah piutang mengacu pada sejumlah tagihan yang akan diterima oleh perusahaan (umumnya dalam bentuk kas dari pihak lain), baik senagai akibat dari penyerahan barang dan jasa secara kredit (untuk piutang pelanggan yang terdiri atas piutang usaha, dan memungkinkan piutang wesel), , memberikan pinjaman (untuk piutang karyawan, piutang debitur yang biasanya langsung dalam bentuk piutang wesel dan piutang bunga), maupun sebagai akibat kelebihan pembayaran kas kepada pihak lain (piutang pajak). Dan Piutang menurut Mardiasmo ( 2016 :51) Piutang adalah tagihan yang berasal dari penjualan barang dagangan dan jasa secara kredit. Sedangkan Menurut Munawir (2016 : 15) Piutang merupakan tagihan kepada pihak lain sebagai akibat penjualan barang atau jasa secara kredit. Hans Kartikahadi (2016 : 307) piutang yaitu klaim yang dimiliki atas pelanggan atau pihak lain untuk utang, barang, atau jasa.

### **B. Standar Akuntansi Piutang**

Menurut PSAK No.71(2016), menyatakan bahwa saat pengakuan awal, entitas mengukur piutang dagang sesuai harga transaksi.

PSAK No.50 Instrumen Keuangan: Penyajian (2018) menyatakan bahwa nilai wajar adalah harga yang akan dibayar untuk mengalihkan suatu liabilities dalam transaksi teratur antara pelaku pasar pada tanggal pengukuran

### **C. Klasifikasi Piutang**

Menurut Hery,( 2017:203) Piutang pada umumnya diklasifikasikan menjadi :

1. Piutang Usaha (Account Receivable), Yaitu jumlah yang akan ditagih dari pelanggan sebagai akibat penjualan barang atau jasa secara kredit.
2. Piutang Wesel (Notes Receivable ), Yaitu tagihan perusahaan kepada pembuat wesel. Pembuat wesel disini adalah pihak yang telah berhutang kepada perusahaan baik melalui peminjaman barang atau jasa secara kredit maupun peminjaman sejumlah uang. Tagihan yang disertai janji tulis disebut wesel ( Rudianto 2018:98).
3. Piutang lain-lain, Mencakup semua tagihan yang bukan piutang usaha.

### **D. Manajemen Piutang**

Piutang merupakan aset yang cukup material.Oleh karena itu diperlukan manajemen piutang yang efektif dan efisien agar jumlah dana yang diinvestasikan dalam piutang sesuai dengan tingkat kemampuan perusahaan sehingga tidak mengganggu aliran kas ( Siti Aisyah 2020:80).

#### **1. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Jumlah Piutang**

Menurut Prof. Dr. H. Musthafa (2017:37), Faktor-faktor yang mempengaruhi besarnya piutang adalah :

- a. Jumlah besar atau kecilnya penjualan kredit
- b. Syarat penjualan kredit
- c. Ketentuan batas jumlah kredit
- d. Kebijaksanaan pengumpulan piutang
- e. Kebiasaan membayar para pelanggan

### **E. Pengendalian Internal**

Menurut Mulyadi (2016:129) Sistem pengendalian intern adalah struktur organisasi, metode, dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga aset organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.

### **F. Pengendalian Piutang**

Pentingnya pengendalian piutang bertujuan agar supaya piutang-piutang yang ada dapat ditagih dengan tepat pada waktunya. Bila pemberian kredit yang diberikan telah

dipertimbangkan baik-baik dan dilaksanakan dengan cara penagihan yang efektif, maka diharapkan piutang itu akan dapat tertagih tepat pada waktunya.

#### **G. Konfirmasi Piutang**

Menurut SA 505 (SPAP,2016) ada dua bentuk konfirmasi,yaitu :

1. Konfirmasi Positif, adalah permintaan konfirmasi kepada pihak ketiga untuk merespons secara langsung kepada auditor yang menunjukkan apakah pihak yang dikonfirmasi tersebut setuju atau tidak dengan informasi yang terdapat dalam permintaan konfirmasi.
2. Konfirmasi Negatif, adalah suatu permintaan konfirmasi kepada pihak ketiga untuk merespons secara langsung kepada auditor hanya jika pihak yang dikonfirmasi tersebut setuju dengan informasi yang terdapat dalam permintaan konfirmasi.

#### **H. Pengendalian Atas Permintaan Konfirmasi**

Hal ini dilakukan untuk :

1. Memastikan bahwa nama, jumlah, dan alamat pada konfirmasi telah sesuai dengan data terkait dalam akun pelanggan
2. Menjaga penyimpanan konfirmasi sampai dikirimkan
3. Menggunakan amplop yang dilampirkan dengan logo perusahaan bersangkutan untuk menjaga konfirmasi
4. Menangani sendiri memasukkan surat konfirmasi ke dalam amplop dan mengirimkan melalui pos
5. Mewajibkan pengiriman jawaban langsung kepada auditor

#### **I. Piutang Tak Tertagih**

Terdapat dua metode yang digunakan untuk menilai, mencatat, atau menghapus langsung piutang usaha yang tidak dapat ditagih menurut Carl S Warren (2017), yaitu :

1. Metode Penghapusan Langsung (*direct write-off method*) , mencatat beban piutang tak tertagih hanya pada saat suatu piutang dianggap benar-benar tak tertagih.
2. Metode Pencadangan (*allowance method*), mencatat beban piutang tak tertagih dengan mengestimasi jumlah piutang tak tertagih pada akhir periode akuntansi

#### **J. Resiko Piutang Tak Tertagih**

Suatu resiko yang timbul karena adanya transaksi penjualan secara kredit disebut sebagai resiko kerugian piutang. Resiko kerugian piutang terdiri dari beberapa macam yaitu:

1. Resiko tidak dibayarnya seluruh tagihan (piutang)
2. Resiko tidak dibayarnya sebagian piutang

3. Resiko keterlambatan pelunasan piutang
4. Resiko tidak tertanamnya modal dalam piutang

## **METODE**

### **A. Metode Penelitian**

Menurut pendapat Sugiyono (2016:2) metode penelitian adalah “Pada dasarnya merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data yang valid dengan tujuan dan kegunaan tertentu”.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kuantitatif. Menurut Sugiyono (2016:8) metode kuantitatif adalah : “Metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat kuantitatif atau statistik, dengan tujuan menguji hipotesis yang telah ditetapkan”.

Metode ini disebut sebagai metode positivistik karena berlandaskan pada filsafat positivisme. Metode ini sebagai metode ilmiah karena telah memenuhi kaidah-kaidah ilmiah yaitu konkrit empiris, objektif, terukur, rasional, dan sistematis. Metode ini juga disebut metode discovery, karena dengan metode ini dapat ditemukan dan dikembangkan berbagai iptek baru. Metode ini disebut metode kuantitatif karena data penelitian berupa angka-angka dan analisis menggunakan statistik.

### **B. Sampel dan Teknik Pengambilan Sampel**

1. Wawancara (interview) adalah metode pengumpulan data yang dilakukan dengan memberikan pertanyaan langsung kepada informan melalui tatap muka secara langsung untuk memperoleh informasi data yang tepat dan akurat.
2. Dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengumpulkan dokumen-dokumen yang telah dibuat oleh objek penelitian. Dokumen yang dikumpulkan yaitu dokumen yang berisi catatan yang berkaitan dengan piutang perusahaan.

### **C. Metode Analisis**

Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini berupa metode analisis deskriptif. Dalam metode analisis deskriptif ini peneliti menganalisa data tabel piutang tak tertagih tahun 2018 s/d 2020 dan faktor-faktor penyebab piutang tak tertagih serta melakukan evaluasi dan menciptakan strategi baru dalam meminimalkan piutang tak tertagih dan dijalankan pada tahun 2023. Kemudian menganalisis hasil strategi baru yang diterapkan serta membandingkan dengan tiga tahun terakhir apakah mengalami kenaikan atau

penurunan

Proses analisis yang dilakukan dalam penelitian meliputi :

1. Mengumpulkan data mengenai informasi yang berhubungan dengan piutang tak tertagih untuk 3 tahun terakhir (2023-2023) , pencatatan dan perhitungan piutang tak tertagih, serta resiko penyebab piutang tak tertagih
2. Melakukan reduksi data kemudian menganalisis serta mengevaluasi piutang tak tertagih pada PT. Sinja Raga Santika
3. Menyajikan data berdasarkan hasil penelitian mengenai piutang tak tertagih selama 3 tahun terakhir dan selama 2 bulan berjalan pada tahun 2023
4. Memberikan kesimpulan dan saran atau masukan yang berkaitan dengan hasil penelitian pembahasan.

### **1. Uji Validitas**

Uji validasi menggunakan aplikasi SPSS, pengujian validitas data dilakukan pada setiap pertanyaan (kuesioner), apakah valid atau tidak valid dengan cara membandingkan angka  $r$  tabel dan  $r$  hitung lebih besar dari  $r$  tabel maka item pertanyaan dinyatakan valid  $r$  hitung dicari dengan menggunakan SPSS sedangkan  $r$  tabel dicari cara melihat tabel  $r$  dengan ketentuan  $r$  minimal 0,3. (Sugiyono, 2010:29). Penentuan valid atau tidaknya item pertanyaan menggunakan batas koefisien korelasi terkecil sebesar 0,3061 (Sugiyono,2004:126). Sehingga item yang memiliki koefisien korelasi lebih kecil atau kurang dari 0,3061 dianggap tidak valid atau tidak bisa digunakan dalam penelitian.

### **2. Kriteria validitas:**

Jika  $r$  hitung  $\geq r$  tabel maka pertanyaan tersebut valid

Jika  $r$  hitung  $\leq r$  tabel maka pertanyaan tersebut tidak valid

Menentukan  $r$  tabel menggunakan 2 arah atau 2 sisi, yang mana penelitian dalam hipotesis atau dengan antara pengaruh dan tidak berpengaruh sistem penjajaran di Pt Pangan Lestari.

### **3. Reliabilitas**

Setelah dilakukan pengujian validasi data, pengujian ini dilakukan untuk menganalisa data / instrumen penelitian, berupa pertanyaan (kuesioner), apakah reliable atau tidak reliable. Metode yang digunakan dalam pengujian reliabilitas data ini menggunakan Cornback Alpha dengan ketentuan nilai 0,6 artinya jika nilai Cornback Alpha yang didapatkan dari hasil perhitungan SPSS lebih besar dari 0,6 maka kuesioner tersebut reliable.

#### 4. Uji Hipotesis T

H0 : Desain penyimpanan tidak berpengaruh terhadap kualitas unit kerja rekam medis.

H1 : Desain penyimpanan berpengaruh terhadap kualitas unit kerja rekam medis.

Dalam uji hipotesis secara persial digunakan statistic T (Uji T), dengan rumus yang digunakan untuk statistik T (Uji T) sebagai berikut:

$$t = r \frac{\sqrt{n-2}}{\sqrt{1-r^2}}$$

Keterangan:

r : Korelasi parsial yang ditemukan

n : Jumlah Sampel

t : Hitung yang dikonsultasikan dengan t table jika thitung < ttabel, maka H0 diterima (H1 ditolak) sedangkan jika thitung > ttabel, maka H0 ditolak (H1 diterima) pada error atau  $\alpha = 10\%$  (0,1).

#### 5. Uji Koefisien Determinasi

Setelah dilakukan perhitungan koefisien korelasi maka selanjutnya dilakukan perhitungan koefisien determinasi untuk menentukan berapa besar pengaruh desain penyimpanan terhadap kualitas unit kerja rekam medis. Dengan rumus perhitungan dalam menentukan koefisien determinasi, sebagai berikut:

$$KP = r^2 \times 100\%$$

Keterangan:

KP : Koefisien Determinasi

r : Koefisien Korelasi

### HASIL DAN PEMBAHASAN

#### A. Hasil Penelitian

##### 1. Pengendalian Piutang Pada PT. Sinja Raga Santika

Sistem penjualan Bola menggunakan sistem pembayaran tunai maupun kredit. Di dalam penjualan kredit, manajemen memberikan ketentuan sistem pembayarannya berjangka waktu paling lambat tiga puluh hari atau N/30 setelah tanggal transaksi kepada mitra bisnisnya, tetapi masih diberikan kelonggaran waktu enam puluh sampai sembilan puluh hari pelunasan apabila memberikan alasan yang bisa diterima oleh



manajemen, tentu ini adalah salah satu apresiasi manajemen karena telah bekerja sama memasarkan produknya.

Kelonggaran waktu pelunasan tersebut hanya diberikan kepada mitra kerja yang sudah bekerja sama di atas satu tahun dengan persyaratan bisa membuka surat orderan baru jika sudah melunasi hutang yang tertunggak. Adapun sanksi kepada mitra kerja yang tidak bisa melunasi hutangnya sampai pada batas waktu yang ditentukan adalah :

1. Tidak akan diperbolehkan membuka surat orderan baru
2. Tidak menyuplai lagi produk Bola kepada mitra bisnis yang sudah lewat waktu jatuh tempo
3. Penarikan kembali barang yang masih ada di tangan sang mitra bisnis yang sudah jatuh tempo, untuk menjaga batas waktu expire produk jika hanya tertahan dan tidak laku ditangan mitra bisnis.
4. Di black list dari daftar mitra bisnis

## **2. Pengontrolan Piutang pada Pelanggan PT.SMS**

Perusahaan telah melakukan prosedur penjualan dalam hal ini direktur sebagai pihak yang mengotorisasi kredit pelanggan memiliki kebijakan dalam mengejar target keuntungan dan pendapatan perusahaan sehingga direktur mengontrol perputaran piutang melalui department accounting sehingga piutang setiap pelanggan bisa dipantau, apakah sudah terlampaui atau tidak .

## **3. Dasar Cadangan Kerugian Piutang PT. Sinja Raga Santika** Hal-hal penting yang harus diperhatikan untuk mendapat dasar membuat cadangan pada PT. Sinja Raga Santika .

- a. Jumlah Piutang, Apabila kerugian piutang itu dihubungkan dengan proses pengukuran laba atau cadangan kerugian piutang dalam laporan laba rugi, maka dasar perhitungan kerugian piutang adalah jumlah penjualan (pendekatan-pendekatan biaya). Kerugian piutang dihitung dengan cara mengalikan presentase tertentu dengan jumlah penjualan periode tertentu. Sedangkan persentase kerugian dihitung dari perbandingan piutang yang dihapus dengan jumlah penjualan tahun lalu. Kemudian disesuaikan dengan keadaan tahun yang bersangkutan.
- b. Saldo Piutang, Apabila saldo piutang digunakan sebagai dasar perhitungan kerugian piutang maka arahnya adalah menilai aktiva dengan teliti (pendekatan aktiva-utang)

## **4. Data Piutang Tak Tertagih PT. Sinja Raga Santika selama tiga tahun terakhir**

**Tabel 1 data piutang tiga tahun terakhir**

| No | Tahun | Jumlah Piutang | Piutang Tak Tertagih | VAR % |
|----|-------|----------------|----------------------|-------|
| 1  | 2018  | 233.000.000    | 22.620.000           | 0.09% |
| 2  | 2019  | 287.000.000    | 24.400.000           | 0.08% |
| 3  | 2020  | 315.000.000    | 59.550.000           | 0.18% |

## **5. Resiko Yang Menimbulkan Piutang Tak Tertagih di PT. Sinja Raga Santika**

- a. Human Error
- b. Sistem Error

## **B. Pembahasan**

### **1. Pengendalian Piutang Terhadap Resiko Piutang Tak Tertagih**

Tabel di tahun 2023-2023 piutang tak tertagih (penjualan lokal) di PT. Sinja Raga Santika mengalami kenaikan dari 0.08% - 0.18% dan ditahun 2023 manajemen pun mulai menjalankan strategi baru untuk dapat menurunkan jumlah kerugian piutang tak tertagih, oleh karena itu manajemen melakukan evaluasi laporan perputaran piutang dan menelusuri resiko penyebab timbulnya piutang tak tertagih. Setelah mendapatkan hasil evaluasi dan resiko-resiko tersebut, manajemen pun memulai strategi yang dijalankan di tahun 2023. Adapun strategi yang dijalankan untuk meminimalkan resiko piutang tak tertagih yaitu:

- a. Internal, Melakukan evaluasi kembali standar prosedur pemberian kredit kepada calon pelanggan
  - 1) Mengisi formulir calon pelanggan penjualan kredit
  - 2) Menyertakan data lengkap seperti KTP, NPWP, Surat Izin Usaha (bila ada)
  - 3) Pelanggan yang hanya mengonsumsi langsung Bola diberikan batasan dengan mengambil dua karton dalam jangka waktu pembayaran selama satu bulan
  - 4) Pelanggan yang akan menjual kembali produk Bola diberikan batasan pengambilan sepuluh karton dengan jangka waktu pembayaran selama satu bulan
  - 5) Jika dalam satu bulan tidak bisa melunasi pembayaran maka akan dilakukan evaluasi kembali apakah pembayarannya bisa diperpanjang atau akan dimasukkan dalam daftar hitam
  - 6) Setiap pelanggan yang akan melakukan orderan baru harus diperiksa dan ditandatangani oleh bagian fungsi piutang untuk mensortir pelanggan yang sudah pernah menunggak tidak bisa membuka orderan baru

- 7) Bagian fungsi piutang dipisahkan dengan bagian hutang agar dapat bekerja dengan optimal
- 8) Bagian piutang harus mengupdate laporan perputaran piutang setiap bulannya agar lebih transparan dan dapat mengontrol setiap pelanggan
- 9) Bagian fungsi gudang tidak boleh memproses orderan apabila tidak ada persetujuan bagian piutang

b. Eksternal

Konfirmasi piutang, Bagian fungsi piutang melakukan konfirmasi piutang kepada pelanggan apabila sudah dekat jatuh tempo melalui via telepon, whatsapp, email atau langsung datang ke lokasi pelanggan yang tidak bisa dihubungi melalui via telepon, whatsapp, atau email.

- 1) Memberikan potongan harga penjualan, Apabila pelanggan melunasi sebelum tanggal jatuh tempo, perusahaan akan memberikan potongan penjualan 5%-10% sesuai dengan jumlah piutang
- 2) Manajemen melakukan tindakan tegas seperti : Melakukan penagihan secara kekeluargaan dengan didampingi oleh pihak berwajib guna untuk dapat menyelesaikan piutang pelanggan yang masih belum bisa dilunasi, meretur barang yang masih tersisa dan melakukan penyitaan barang berharga pelanggan sesuai dengan jumlah piutang pelanggan, memblacklist nama pelanggan apabila pelanggan itu memiliki umur piutang lebih dari 90 hari dengan keadaan barang yang masih tersisa dan belum bisa melakukan pembayaran.

Dengan menjalankan strategi di atas dalam dua bulan berjalan di tahun 2023 sangat membantu manajemen dalam mengendalikan piutang terhadap resiko kerugian piutang tak tertagih di PT. Sinja Raga Santika . Adapun laporan piutang tak tertagih pada bulan Februari-Maret 2023 yaitu

**Tabel 2 Daftar Piutang Tak Tertagih Bulan Februari 2023**

| No    | Customer     | Total Invoice | Pajak     | Tanggal Invoice | Over due > 30 hari |                                                         | Piutang Tak Tertagih |
|-------|--------------|---------------|-----------|-----------------|--------------------|---------------------------------------------------------|----------------------|
|       |              |               |           |                 | 1-90               | Tanggal yang akan dibayar hasil dari konfirmasi piutang |                      |
| 1     | Bpk Risal    | 2.300.000     | 2.000.000 | 25/2/23         | 300.000            | 05/04/23                                                | 300.000              |
| 2     | Novita sport | 4.500.000     | 0         | 27/2/23         | 4.500.000          | 10/04/23                                                | Lunas                |
| 3     | Sport House  | 1.000.000     | 500.000   | 20/2/23         | 500.000            | 28/03/23                                                | Lunas                |
| 4     | Kiong Sport  | 750.000       | 0         | 15/2/23         | 750.000            | 20/03/23                                                | Lunas                |
| Total |              |               |           |                 | 6.050.000          |                                                         | 300.000              |

Analisa daftar piutang tak tertagih bulan februari 2023: piutang tak tertagih di bulan februari 2023 sebesar Rp.6.050.000, tapi setelah menjalankan strategi di tahun 2023 dengan konfirmasi piutang yang berhasil ditagih di bulan maret 2023 sebesar Rp.1.250.000 dan di bulan april 2023 sebesar Rp.4.500.000 dan yang tersisa adalah pelanggan dengan sisa piutang sebesar Rp.300.000 dengan hasil konfirmasi piutang akan dibayarkan pada tanggal 05 april 2023 dengan alasan yang diterima adalah toko SunSionk.

**Tabel 3 Daftar Piutang Tak Tertagih Bulan Maret 2023**

| No    | Customer       | Total Invoice | Pajak     | Tanggal Invoice | Overdue > 30 hari |                                                         | Piutang Tak Tertagih |
|-------|----------------|---------------|-----------|-----------------|-------------------|---------------------------------------------------------|----------------------|
|       |                |               |           |                 | 1-90              | Tanggal yang akan dibayar hasil dari konfirmasi piutang |                      |
| 1     | Tk Sinar Sport | 5.400.000     | 5.000.000 | 10/03/23        | 400.000           | 20/04/23                                                | Lunas                |
| 2     | Tk Maju Sport  | 2.500.000     | 0         | 05/03/23        | 2.500.000         | 22/04/23                                                | Lunas                |
| 3     | Man Sport      | 3.250.000     | 1.500.000 | 03/03/23        | 1.750.000         | 15/04/23                                                | Lunas                |
| Total |                |               |           |                 |                   |                                                         | 0                    |

Analisa piutang tak tertagih bulan maret 2023 : piutang tak tertagih bulan maret 2023 sebesar Rp.4.650.000 tetapi bisa ditagih walaupun sudah melewati batas overdue dengan menggunakan konfirmasi piutang.

Perbandingan data piutang tak tertagih tahun 2021-2023 sebelum menjalankan strategi dan data tahun 2023 pada dua bulan berjalan (februari – maret ) setelah menjalankan strategi meminimalkan piutang tak tertagih yaitu :

Sebelumnya data pertahun di konversi menjadi perbulan mengingat tahun 2023 baru memasuki empat bulan berjalan.

2021 :  $233.000.000/12 = 19.416.666$  per bulan ( jumlah piutang )  $22.620.000/12 = 1.885.000$  per bulan ( jumlah piutang tak tertagih )

2022 :  $287.000.000/12 = 23.916.666$  per bulan ( jumlah piutang )  $24.400.000/12 = 2.033.000$  per bulan ( jumlah piutang tak tertagih )  
 2023 :  $315.000.000/12 = 26.250.000$  per bulan ( jumlah piutang )  $59.550.000/12 = 4.962.500$  per bulan ( jumlah piutang tak tertagih)

**Tabel 4 Daftar Piutang Tak Tertagih Tahun 2021-2023**

| No | Tahun/Bulan | Jumlah Piutang<br>(per bulan) | Piutang Tak Tertagih | VAR%  |
|----|-------------|-------------------------------|----------------------|-------|
| 1  | 2021        | 19.416.666                    | 1.885.000            | 0.09% |
| 2  | 2022        | 23.916.666                    | 2.033.333            | 0.08% |
| 3  | 2023        | 26.250.000                    | 4.962.500            | 0.18% |

### Analisis Korelasi Rank Spearman

Analisis Rank Spearman digunakan untuk mengetahui hubungan digunakan perhitungan nilai

$$r_s = 1 - \frac{6\sum di^2}{n(n^3-1)}$$

tatistik Rank Spearman dengan rumus :

Dimana

$r_s$  = Koefisien korelasi rank spearman

$di = X_i - Y_i$  (Selisih ranking)

$n$  = Jumlah responden

Dalam menggunakan rumus tersebut ditentukanlah rangking atau skor dari hasil kuisioner yang dibuat dari Variabel X dan Variabel Y, perhitungan rangking ditentukan dari rangking yang berjumlah besar ke jumlah yang paling kecil.

| No     | X    | Y    | Rx     | Ry    | Di    | Di²   |
|--------|------|------|--------|-------|-------|-------|
| 1      | 40   | 39   | 22.50  | 20.0  | 2.50  | 6.25  |
| 2      | 38   | 37   | 14.00  | 11.0  | 3.00  | 9     |
| 3      | 36   | 37   | 9.00   | 11.0  | -2.00 | 4     |
| 4      | 31   | 33   | 2.50   | 5.0   | -2.50 | 6.25  |
| 5      | 41   | 40   | 25.50  | 24.00 | 1.50  | 2.25  |
| 6      | 39   | 38   | 18.00  | 16.00 | 2.00  | 4     |
| 7      | 39   | 37   | 18.00  | 11.00 | 7.00  | 49    |
| 8      | 36   | 35   | 9.00   | 7.00  | 2.00  | 4     |
| 9      | 37   | 38   | 12.00  | 16.00 | -4.00 | 16    |
| 10     | 39   | 40   | 18.00  | 24.00 | -6.00 | 36    |
| 11     | 32   | 31   | 4.50   | 2.50  | 2.00  | 4     |
| 12     | 36   | 37   | 9.00   | 11.0  | -2.00 | 4     |
| 13     | 32   | 33   | 4.50   | 5.0   | -0.50 | 0.25  |
| 14     | 39   | 37   | 18.00  | 11.0  | 7.00  | 49    |
| 15     | 41   | 42   | 22.50  | 28.5  | -6.00 | 36    |
| 16     | 42   | 43   | 28.50  | 30.0  | -1.50 | 2.25  |
| 17     | 41   | 39   | 22.50  | 20.0  | 2.50  | 6.25  |
| 18     | 42   | 40   | 28.50  | 24.0  | 4.50  | 20.25 |
| 19     | 39   | 38   | 18.00  | 16.0  | 2.00  | 4     |
| 20     | 39   | 40   | 18.00  | 24.0  | -6.00 | 36    |
| 21     | 37   | 39   | 12.00  | 20.0  | -8.00 | 64    |
| 22     | 37   | 38   | 12.00  | 16.0  | -4.00 | 16    |
| 23     | 41   | 40   | 22.50  | 24.0  | -1.50 | 2.25  |
| 24     | 43   | 41   | 30.00  | 27.0  | 3.00  | 9     |
| 25     | 40   | 42   | 22.50  | 28.5  | -6.00 | 36    |
| 26     | 31   | 30   | 2.50   | 1.0   | 1.50  | 2.25  |
| 27     | 34   | 33   | 6.00   | 5.0   | 1.00  | 1     |
| 28     | 30   | 31   | 1.00   | 2.5   | -1.50 | 2.25  |
| 29     | 39   | 38   | 18.00  | 16.0  | 2.00  | 4     |
| 30     | 35   | 36   | 7.00   | 8.0   | -1.00 | 1     |
| Jumlah | 1126 | 1122 | 456.00 | 465.0 | -9.00 | 436.5 |

Berdasarkan data diatas maka dapat diketahui koefisien korelasi Rank Sparman dari Variabel X dan Variabel Y dengan memasukan data-data diatas kedalam rumus rank sperman dengan rumus :

$$r_s = 1 - \frac{6 \sum di^2}{N(N^2 - 1)}$$

$$rs = 1 - \frac{6 (436,5)}{30(30^2 - 1)}$$

$$rs = 1 - \frac{2619}{26970}$$

$$rs = 1 - 0,09009$$

$$rs = 0,91$$

Dapat disimpulkan bahwan hubungan piutang dengan perputaran piutang di PT. Sinja Raga Santika adalah sebesar 0,91 dan yang artinya dalam Tabel 3.4. Interpretasi Koefisien Korelasi ada diposisi 0,80-1,00 Sangat Kuat. Hasil ini sesuai dengan analisis menggunakan SPSS versi 20 seperti terlihat pada gambar dibawah ini:

Dapat disimpulkan bahwa strategi pembelian dan penjualan dengan berbasis online adalah sebesar 0,91 dan yang artinya dalam Tabel 3.4. Interpretasi Koefisien Korelasi ada diposisi

0,80-1,00 Sangat Kuat. Hasil ini sesuai dengan analisis menggunakan SPSS versi 20 seperti terlihat pada gambar dibawah ini

**Tabel 7 Hasil Koefisien Korelasi**

|                  |                 | Produktivitas | Kinerja Karyawan |
|------------------|-----------------|---------------|------------------|
| Produktivitas    | Correlation     | 1,000         | ,902**           |
|                  | Coefficient     |               |                  |
|                  | Sig. (2-tailed) |               | ,000             |
| Kinerja Karyawan | N               | 30            | 30               |
|                  | Correlation     | ,902**        | 1,000            |
|                  | Coefficient     |               |                  |
| Spearman's rho   | Sig. (2-tailed) | ,000          |                  |
|                  | N               | 30            | 30               |

Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

## KESIMPULAN DAN SARAN

### A. Kesimpulan

Pengendalian Piutang PT. Sinja Raga Santika ini telah cukup baik tetapi masih memiliki beberapa kekurangan yang dapat menyebabkan resiko penyebab piutang tak tertagih, yaitu dimana masih ditemui adanya human eror yang dapat mengakibatkan suatu kesalahan dalam menganalisa pemberian kredit kepada pelanggan baru, bagian penjualan memberikan pembukaan orderan kembali kepada pelanggan yang pernah menunggak demi mencapai target penjualan. Dan pengontrolan atas laporan perputaran piutang oleh bagian fungsi piutang tidak berjalan dengan baik, dikarenakan tidak ada pemisahan pengontrolan piutang dan utang perusahaan, sehingga banyak terjadi kelalaian serta kesalahan. Dan dalam laporan perputaran piutang dalam perusahaan tidak update kepada bagian fungsi penagihan yang mengakibatkan bagian fungsi penagihan tidak bisa menganalisa umur piutang.

### B. Saran

Perusahaan harus dapat memperhatikan adanya kendala human error dan system error yang ada, agar dapat meminimalisir kekurangan yang dapat menimbulkan resiko piutang tak tertagih terjadi. Dan Sebaiknya dilakukan pemisahan tugas dalam mengontrol piutang dan utang perusahaan agar tidak terjadi kesalahan dalam penagihan piutang

## DAFTAR PUSTAKA

- Munandar., Nurul Huda., & Muhajirin.(2018).Analisis Piutang Tak Tertagih pada PT AstraInternational Tbk.*Jurnal Manajemen dan Keuangan*. Retrived from Vol.7,No.2 <https://ejurnalunsam.id/index.php/jmk/article/view/859>.  
 Carl S.Warren., James M.Reeve.,Jonathan E.Duchac.(2017). Pengantar Akuntansi

- Adaptasi Indonesia Edisi Dua Puluh Lima. Jakarta: Salemba Empat.
- Fahmi Putra Wahyudi. (2020). Analisis Pengendalian Internal Piutang Mahasiswa Dalam Meminimalisir Resiko Piutang Tak Tertagih pada Universitas Airlangga. *Jurnal IR- Perpustakaan Airlangga*. <http://repository.unair.ac.id/97524/>
- Hans Kartikahadi. (2016). Akuntansi Keuangan Berdasarkan SAK Berbasis IFRS. Jakarta: Ikatan Akuntan Indonesia.
- Hey. (2016). Aktiva, Utang dan Modal. Yogyakarta: Gava Media
- Hery. (2017). Teori Akuntansi Pendekatan Konsep dan Analisis. PT Grasindo. Jakarta.
- Ikatan Akuntan Indonesia (IAI). (2016). Standar Akuntansi Keuangan revisi 2016. Salemba Empat: Jakarta
- iapi.or.id. Standar Audit ("SA") 505: Konfirmasi Eksternal diakses dari <http://www.iapi-lib.com/spap/1/files/SA%20500/SA%20505.pdf>.
- Munawir. (2016). Analisis Laporan Keuangan Edisi 2. Liberty : Yogyakarta.
- Musthafa. (2017). Manajemen Keuangan Edisi 1 Penerbit Yogyakarta: CV. Andi Offset
- Rudianto. (2018). Akuntansi Intermediate IFRS. Penerbit Erlangga: Jakarta.
- Siti Aisyah. (2020). Manajemen Keuangan. Medan: Yayasan Kita Menulis.
- Sugiyono. (2016). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D. Bandung: PT Alfabet
- Sulasry Tahumang. (2017). Analisis Sistem Pengendalian Intern Piutang Usaha pada PT. Hasjrat Abadi Toyota Cabang Manado. *Jurnal Riset Akuntansi Going Concern*. doi: <https://doi.org/10.32400/gc.12.2.17549.2017>
- Yuningsih. (2018). Dasar-dasar Manajemen Keuangan Edisi Pertama. Sidoarjo: Indomedia Pustaka.