

ANALISIS PENGENDALIAN INTERNAL TERHADAP RESIKO PIUTANG TAK TERTAGIH (Studi Kasus : Perusahaan PT. Huber Inks Indonesia Tahun 2016 – 2021)

Lina Agustin¹, B. Wishman S. Siregar²
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi IGI, Jakarta, Indonesia
wishmanibik1957@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah prosedur pemberian kredit, pengendalian internal serta penagihan piutang pada PT. Huber Inks Indonesia sudah sesuai dan berjalan dengan efektif, sehingga dengan mudah dapat menganalisa piutang mana yang beresiko menjadi Piutang Tak Tertagih. Dengan data tersebut, PT. Huber Inks Indonesia dapat segera mengambil keputusan terhadap piutang tersebut untuk menghindari terjadinya Resiko Piutang Tak Tertagih.

Kata Kunci Pengendalian Internal, Resiko Piutang, Piutang Tak Tertagih

ABSTRACT

This study aims to determine whether the procedures for granting credit, internal control and collection of receivables at PT. Huber Inks Indonesia is appropriate and running effectively, so it can easily analyze which receivables are at risk of becoming Uncollectible. With these data, PT. Huber Inks Indonesia can immediately make a decision on the receivables to avoid the risk of bad debts.

Keywords Internal Control, Accounts Receivable Risk, Doubtful Accounts

PENDAHULUAN

Piutang kerap disebut dengan AR. Istilah ini berasal dari kata “*Account Receivable*”. Terjemahan kata piutang dalam Bahasa Inggris. Pengertian piutang itu sendiri diterjemahkan sebagai salah satu jenis dari transaksi akuntansi yang memiliki pengertian penagihan kepada pelanggan yang telah berhutang.

Menurut Mardiasmo (2016:51), piutang adalah “Tagihan yang timbul dari penjualan barang dagangan dan jasa secara kredit”.

Menurut Giri (2017), piutang adalah “Tuntutan kepada pihak lain untuk memperoleh uang, barang, dan jasa tertentu pada masa yang akan datang, sebagai akibat penyerahan barang atau jasa yang dilakukan saat ini”.

Dalam melakukan penjualan kredit, perusahaan perlu mempertimbangkan resiko yang mungkin akan terjadi. Karena penjualan secara kredit memungkinkan adanya pelanggan atau konsumen yang menunggak pembayaran hutangnya, dikarenakan ketidakmampuan atau sengaja tidak membayar kewajibannya. Resiko kerugian diakibatkan telatnya penerimaan pembayaran piutang dari pelanggan, ini akan berdampak pada laporan arus kas atau biasa disebut dengan "*Cash Flow*", bukan itu saja piutang yang macet juga bisa mengganggu kelancaran bisnis pada perusahaan dan mengakibatkan kinerja perusahaan yang akan semakin menurun, sehingga menimbulkan piutang yang tidak dapat ditagih dimana didalam akuntansi di kenal dengan namanya piutang tak tertagih (*bad debts*).

Namun resiko kerugian piutang tersebut dapat kita minimalisasikan dengan cara memaksimalkan penagihan piutang pada perusahaan tersebut. Agar penagihan piutang dapat berjalan lancar, maka diperlukan kerjasama dari bagian terkait dan diperlukan pengawasan serta pengendalian internal terhadap piutang oleh manajemen untuk memastikan agar penerimaan penagihan tepat waktu dan dapat meminimalisasikan kerugian piutang tak tertagih serta memelihara hubungan yang baik dan memuaskan dengan para pelanggan.

Piutang usaha yang tidak tertagih adalah kerugian pendapatan yang memerlukan ayat jurnal pencatatan yang tepat dalam akun, penurunan aktiva piutang serta penurunan yang berkaitan dengan laba dan ekuitas pemegang saham. Tidak ada satu perusahaan pun yang mengharapkan terjadinya kredit macet pada pelanggan, walaupun dalam pemberian proses kredit sudah sesuai dengan prosedur yang berlaku dan diteliti dengan sebaik-baiknya.

Resiko piutang tak tertagih atas sejumlah piutang pasti akan ditemui, untuk itu perusahaan membuat daftar piutang berdasarkan umur jatuh tempo untuk lebih memudahkan perhitungan piutang yang beredar kemudian menghitung cadangan kerugian piutang yang akan dibebankan pada akhir periode untuk mengakomodasikan kemungkinan piutang tak tertagih.

Hasil dari artikel ilmiah Syahla Alifah Nabilawati (2020) berjudul "Analisis Pengendalian Internal Piutang Terhadap Resiko Piutang Tak Tertagih Pada PT. Intan Pariwara Surabaya", menunjukkan bahwa penulis memberikan implikasi penelitian kepada PT Intan Pariwara Surabaya agar dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam memperbaiki pengendalian internal piutang terhadap risiko piutang tak tertagih, antara lain: a. Memisahkan fungsi pengiriman yang merangkap fungsi penagihan, dan membentuk fungsi penagihan. Perusahaan membentuk suatu fungsi penagihan. Fungsi penagihan memiliki tugas untuk memantau dan mengawasi pelaksanaan penagihan dan pelayanan penerimaan pembayaran piutang relasi secara tertib dan teratur. b. Memisahkan fungsi keuangan yang merangkap fungsi pencatatan kas, dan membentuk fungsi akuntansi. Sebaiknya tanggung jawab penerimaan kas ditangani oleh fungsi keuangan untuk meminimalkan adanya penyelewengan dan kecurangan terhadap kas perusahaan dengan mengubah catatan akun seperti *lapping* dan membentuk fungsi

akuntansi. Fungsi akuntansi sebagai pencatatan harian sekaligus sebagai salah satu pengendali internal untuk melakukan pengecekan atas setiap transaksi yang terjadi. c. Membentuk fungsi kredit. Dengan adanya fungsi kredit maka diketahui apakah calon pelanggan layak untuk melakukan penjualan kredit atau tidak, dapat dilakukan dengan cara menganalisis kemampuan pelanggan tersebut untuk membayar piutang dengan melihat 5C yaitu: *Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition*. Sedangkan, untuk pelanggan lama perusahaan seharusnya menganalisis terlebih dahulu *history* dari pelanggan tersebut dengan melihat data sebelumnya, apakah pelanggan tersebut pernah atau sering melakukan kredit macet atau keterlambatan pembayaran piutang pada perusahaan. Apabila hal itu terjadi sebaiknya direktur baru memberikan perizinan kredit selanjutnya

setelah relasi tersebut telah selesai membayar keseluruhan piutang kepada perusahaan. d. Menetapkan batas limit kredit. Perusahaan harus mempunyai kebijakan atau pedoman tertulis mengenai limit kredit kepada pelanggan untuk mempermudah perusahaan dalam menentukan kelayakan bagi pelanggan dalam melakukan transaksi secara kredit. Menetapkan kebijakan penagihan piutang. e. Menetapkan kebijakan penagihan. Kebijakan penagihan piutang yang harus dilakukan perusahaan jika pelanggan belum membayar sampai dengan waktu yang telah ditentukan yaitu melalui pengiriman surat tagihan, melakukan hubungan telepon, menggunakan lembaga penagihan, mengajukan gugatan hukum yaitu melakukan tindakan secara yuridis.

Berdasarkan data empiris piutang tak tertagih pada PT. Huber Inks Indonesia.

Tabel 1. Data Piutang Tak Tertagih Pada PT. Huber Inks Indonesia Periode Tahun 2016-2021

Tahun	Saldo Awal	Tambahan Pencadangan Piutang Tak Tertagih	Penerimaan Atas Pencadangan Piutang Tak Tertagih	Penghapusan Atas Pencadangan Piutang Tak Tertagih Tahun Berjalan	Saldo Akhir
(Rp)	(Rp)	(Rp)	(Rp)	(Rp)	(Rp)
2016	972,053,000				972,053,000
2017	972,053,000	70,804,580	352,818,814		690,038,766
2018	690,038,766		42,793,502		647,245,264
2019	647,245,264		20,000,000		627,245,264
2020	627,245,264		14,000,000		613,245,264
2021	613,245,264		4,000,000	609,245,264	-

Sumber : PT. Huber Inks Indonesia, 2022

Berdasarkan tabel 1 diatas kita bisa melihat kenaikan di tahun 2017 senilai Rp 70.084.580,- tetapi dengan penagihan serta pengendalian internal yang sangat optimal, sehingga di tahun 2018 sampai dengan tahun 2021, PT. Huber Inks tetap mendapatkan penerimaan dari pelanggan, walaupun nilai yang dibayarkan tidak sesuai dengan total tagihan keseluruhan masing-masing pelanggan. Dan kita bisa pahami bahwa di tahun 2018 sampai dengan tahun 2021 tidak adanya penambahan piutang tak tertagih, sehingga pada akhir tahun 2021, sesuai dengan kebijaksanaan dari Manajemen Pusat,

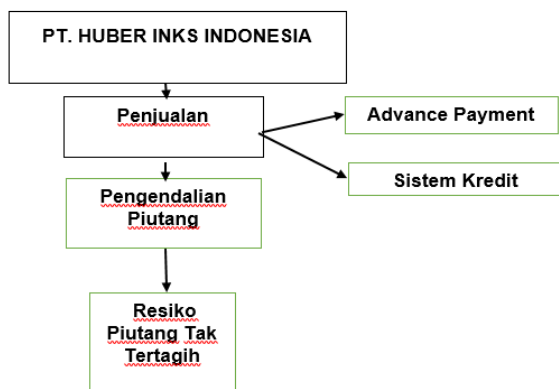
dimana PT. Huber Inks Indonesia melakukan *write off* piutang tak tertagih pada akhir tahun 2021.

Berdasarkan yang telah diuraikan, maka identifikasi masalah yang timbul dalam penelitian ini adalah :

1. Prosedur dalam pemberian kredit terhadap pelanggan baru belum lengkap sesuai dengan data master yang seharusnya.
2. Cara perusahaan menangani kredit macet yang diakibatkan kurang lengkapnya data pelanggan pada pembukuan ataupun pencatatan pelanggan terhadap piutang tersebut.
3. Faktor yang menyebabkan terjadinya kredit macet pada pelanggan sehingga terjadinya Piutang Tak Tertagih.
4. Langkah yang harus dilakukan oleh perusahaan agar dapat menangani resiko piutang tak tertagih tersebut.
5. Menganalisa pengendalian internal dan penagihan terhadap resiko piutang tak tertagih PT. Huber Inks Indonesia.

Kerangka pemikiran penelitian ini digambarkan sebagai berikut :

Gambar 1. Kerangka Konseptual



Perusahaan sangat dipengaruhi oleh penjualan, dimana dari penjualan tersebut awal terjadinya penerimaan piutang. Di dalam piutang itu sendiri diperlukan pengendalian internal untuk menghindari resiko piutang tak tertagih.

METODE PENELITIAN

Desain Penelitian

Pendekatan data kualitatif yang merupakan kumpulan dari data non-angka, yang bentuknya informasi baik lisan maupun tulisan, seperti: sejarah singkat berdirinya perusahaan, pembagian tugas dan struktur perusahaan dan data kuantitatif berupa data laporan penjualan perusahaan periode Tahun 2016-2021.

Sumber data primer melalui penelitian lapangan dan data sekunder melalui catatan arsip penjualan periode Tahun 2016-2021.

Pengukuran Instrumen Penelitian

Pengukuran variabel bebas yang diambil sebagai dasar penelitian adalah Rasio perputaran piutang (*RTO*), umur rata-rata piutang (*Average collection period-ACP*), rasio tunggakan dan rasio penagihan.

Average Collaction Period

$$\text{Rumus : Average Collaction Period} = \frac{360}{\text{receivable tum over}}$$

$$\text{Average Collaction Period} = \dots\dots\dots \text{ hari}$$

Receivable Tum Over

$$\text{Rumus : Receivable Tum Over} = \frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Piutang Rata-rata}}$$

$$\text{Receivable Tum Over} = \dots\dots\dots \text{ kali}$$

Rasio Tunggakan

$$\text{Rumus : Rasio Tunggakan} = \frac{\text{Total piutang tak tertagih}}{\text{Penjualan Kredit}} \times 100\%$$

$$\text{Rasio Tunggakan} = \dots\%$$

Rasio Penagihan

$$\text{Rumus : Rasio Penagihan} = \frac{\text{Total piutang tak tertagih}}{\text{Total piutang}} \times 100\%$$

$$\text{Rasio Penagihan} = \dots\%$$

HASIL PEMBAHASAN

Data yang digunakan dalam penelitian ini diambil dari laporan penjualan periode Tahun 2016-2021.

Tabel 2. Total Penjualan PT, Huber Inks Indonesia Periode Tahun 2016-2021

Kisaran Umur Piutang	Saldo Piutang (Rp)		
	2016	2017	2018
Belum jatuh tempo	17,873,689,798.03	18,726,136,995.50	22,864,109,054.00
0-30 hari	4,451,683,802.32	3,922,917,175.90	4,606,498,559.00
31-60 hari	78,778,700.00	1,047,781,739.89	426,375,752.00
61-90 hari	183,354,380.00	-	-
91-120 hari	-	-	-
121+	665,798,871.54	892,716,958.84	647,245,216.30
TOTAL	23,253,305,551.89	24,589,552,870.13	28,544,228,581.30

Kisaran Umur Piutang	Saldo Piutang (Rp)		
	2019	2020	2021
Belum jatuh tempo	19,868,367,379.30	21,540,749,643.60	26,764,693,654.20
0-30 hari	6,255,514,741.67	5,253,641,638.40	3,562,201,471.40
31-60 hari	888,906,037.20	1,077,884,928.30	56,111,110.00
61-90 hari	-	93,099,105.00	-
91-120 hari	-	92,631,374.00	-
121+	627,245,216.30	756,997,506.30	-
TOTAL	27,640,033,374.47	28,815,004,195.60	30,383,006,235.60

Sumber : PT. Huber Inks Indonesia, 2022

Dari tabel 2 tersebut, hasil perhitungan total piutang PT. Huber Inks Indonesia pada tahun 2016 senilai Rp 23.253.305.551,89,-, pada tahun 2017 meningkat menjadi sebesar Rp 24.589.552.870,13,-, pada tahun 2018 juga mengalami peningkatan menjadi sebesar Rp 28,544.228.581,30,-, sedangkan pada tahun 2019 mengalami penurunan sebesar Rp 904.195.205,90,- dikarenakan pengendalian internal di perusahaan semakin baik.

Hal ini bisa dibuktikan dengan ratio *RTO* pada tahun 2018 sebesar 14,62 kali menjadi 18,34 kali pada tahun 2019, yang membuktikan tingkat penagihan semakin baik. Pada tahun 2020 PT. Huber Inks Indonesia mencatatkan saldo piutang sebesar Rp 28.815.004.195,60,-, bahkan pada tahun 2021 meningkat kembali menjadi sebesar Rp 30.383.006.235,60,-.

Receivable Turn Over

Tahun 2016

$$\text{Receivable Turn Over} = \frac{5,379,615,753.86}{33,668,750,362.64}$$

$$\text{Receivable Turn Over} = 15.98 \text{ kali}$$

Tahun 2017

$$\text{Receivable Turn Over} = \frac{5,863,415,874.63}{35,548,081,986.96}$$

$$\text{Receivable Turn Over} = 16.49 \text{ kali}$$

Tahun 2018

$$\text{Receivable Turn Over} = \frac{5,680,119,527.30}{38,861,667,160.78}$$

$$\text{Receivable Turn Over} = 14.62 \text{ kali}$$

Tahun 2019

$$\text{Receivable Turn Over} = \frac{7,771,665,995.17}{42,364,245,268.54}$$

$$\text{Receivable Turn Over} = 18.34 \text{ kali}$$

Tahun 2020

$$\text{Receivable Turn Over} = \frac{7,274,254,552.00}{42,047,535,472.27}$$

$$\text{Receivable Turn Over} = 17.30 \text{ kali}$$

Tahun 2021

$$\text{Receivable Turn Over} = \frac{4,227,557,846.40}{44,006,507,313.40}$$

$$\text{Receivable Turn Over} = 9.61 \text{ Kali}$$

Average Collaction Period

Tahun 2016

$$\text{Average Collaction Period} = \frac{360}{15.98} \text{ kali}$$

$$\text{Average Collaction Period} = 22.53 \text{ hari}$$

Tahun 2017

$$\text{Average Collaction Period} = \frac{360}{16.49} \text{ kali}$$

$$\text{Average Collaction Period} = 21.83 \text{ hari}$$

Tahun 2018

$$\text{Average Collaction Period} = \frac{360}{14.62} \text{ kali}$$

$$\text{Average Collaction Period} = 24.63 \text{ hari}$$

Tahun 2019

$$\text{Average Collaction Period} = \frac{360}{18.34} \text{ kali}$$

$$\text{Average Collaction Period} = 19.62 \text{ hari}$$

Tahun 2020

$$\text{Average Collaction Period} = \frac{360}{17.30} \text{ kali}$$

$$\text{Average Collaction Period} = 20.81 \text{ hari}$$

Tahun 2021

$$\text{Average Collaction Period} = \frac{360}{9.61} \text{ kali}$$

$$\text{Average Collaction Period} = 37.47 \text{ hari}$$

Rasio Tunggakan

Tahun 2016

$$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{665,798,871.54}{5,379,615,753.86} \times 100\%$$

$$\text{Rasio Tunggakan} = 12.38\%$$

Tahun 2017

$$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{892,716,958.84}{5,863,415,874.63} \times 100\%$$

$$\text{Rasio Tunggakan} = 15.23\%$$

Tahun 2018

$$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{647,245,216.30}{5,680,119,527.30} \times 100\%$$

$$\text{Rasio Tunggakan} = 11.39\%$$

Tahun 2019

$$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{627,245,216.30}{7,771,665,995.17} \times 100\%$$

$$\text{Rasio Tunggakan} = 8.07\%$$

Tahun 2020

$$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{756,997,506.30}{7,274,254,552.00} \times 100\%$$

$$\text{Rasio Tunggakan} = 10.41\%$$

Tahun 2021

$$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{609,245,265.00}{4,227,557,846.40} \times 100\%$$

$$\text{Rasio Tunggakan} = 14.41\%$$

Rasio Penagihan

Tahun 2016

$$\text{Rasio Penagihan} = \frac{665,798,871.54}{23,253,305,551.89} \times 100\%$$

$$\text{Rasio Penagihan} = 2.86\%$$

Tahun 2017

$$\text{Rasio Penagihan} = \frac{892,716,958.84}{24,589,552,870.13} \times 100\%$$

$$\text{Rasio Penagihan} = 3.63\%$$

Tahun 2018

$$\text{Rasio Penagihan} = \frac{647,245,216.30}{28,544,228,581.30} \times 100\%$$

$$\text{Rasio Penagihan} = 2.27\%$$

Tahun 2019

$$\text{Rasio Penagihan} = \frac{627,245,216.30}{27,640,033,374.47} \times 100\%$$

$$\text{Rasio Penagihan} = 2.27\%$$

Tahun 2020

$$\text{Rasio Penagihan} = \frac{756,997,506.30}{28,815,004,195.60} \times 100\%$$

$$\text{Rasio Penagihan} = 2.63\%$$

Tahun 2021

$$\text{Rasio Penagihan} = \frac{609,245,265.00}{30,992,251,500.60} \times 100\%$$

$$\text{Rasio Penagihan} = 1.97\%$$

Tabel 3. Hasil Perhitungan *RTO*, *ACP*, Rasio Tunggakan dan Rasio Penagihan Huber Inks Indonesia Periode Tahun 2016-2021

Tahun	<i>RTO</i>	<i>ACP</i>	Rasio Tunggakan	Rasio Penagihan
2016	15.98 kali	23 hari	12.38%	2.86%
2017	16.49 kali	22 hari	15.23%	3.63%
2018	14.62 kali	25 hari	11.39%	2.27%
2019	18.34 kali	20 hari	8.07%	2.27%
2020	17.30 kali	21 hari	10.41%	2.63%
2021	9.61 kali	37 hari	14.41%	1.97%

Sumber : Data diolah, 2022

Pada tabel 3, secara garis besar pada tahun 2021 adalah hasil yang paling kurang memuaskan dibandingkan tahun-tahun sebelumnya . Bisa kita lihat pada tahun 2021 yaitu pada perhitungan rasio *RTO* hanya sebanyak 9.61 kali, lalu pada perhitungan rasio *ACP* menunjukkan bahwa rata-rata waktu yang diperlukan perusahaan dalam penerimaan kas dari penjualan memerlukan waktu sedikitnya selama 37 hari, sedangkan pada perhitungan rasio tunggakan menunjukkan bahwa jumlah piutang yang telah jatuh tempo dan belum tertagih dari total penjualan kredit yang terjadi pada PT. Huber Inks Indonesia pada adalah sebesar 14.41% dan hasil perhitungan rasio penagihan menunjukkan bahwa piutang yang tertagih dari total piutang yang dimiliki perusahaan adalah hanya sebesar 1.97%, tetapi harus tetap diakui, ini adalah hasil yang paling maksimal. Di tengah dampak pandemi covid-19 yang terjadi dimana salah satu faktor ekonomi yang ikut berpengaruh terhadap perputaran arus kas baik pada pelanggan maupun PT. Huber Inks Indonesia itu sendiri.

Berikut bukti pencapaian hasil penagihan piutang tak tertagih pada tahun 2016 sampai tahun 2021.

Tabel 4. Hasil Penagihan Piutang Tak Tertagih PT. Huber Inks Indonesia Periode Tahun 2016-2021

Tahun	Saldo Awal	Tambahan Pencadangan Piutang Tak Tertagih	Penerimaan Atas Pencadangan Piutang Tak Tertagih	Penghapusan Atas Pencadangan Piutang Tak Tertagih Tahun Berjalan	Saldo Akhir
(Rp)	(Rp)	(Rp)	(Rp)	(Rp)	(Rp)
2016	972,053,000	-	-	-	972,053,000
2017	972,053,000	70,804,580	(352,818,814)	-	690,038,766
2018	690,038,766	-	(42,793,502)	-	647,245,264
2019	647,245,264	-	(20,000,000)	-	627,245,264
2020	627,245,264	-	(14,000,000)	-	613,245,264
2021	613,245,264	-	(4,000,000)	(609,245,264)	-
			(433,612,316)		
Keterangan		Nilai	Total		
	Saldo Awal Piutang Tak	= 972,053,000	-		
	Penambahan Piutang	= 70,804,580	1,042,857,580		
	Pemasukan Piutang Tak	= 433,612,316	433,612,316		
	Saldo Akhir Piutang Tak	= 609,245,264	609,245,264		
	Piutang Tertagih	=	41.58%		
	Piutang Tak Tertagih	=	58.42%		

Sumber : Data diolah, 2022

Pada tabel 4, dapat diperhatikan bahwa pengendalian internal dalam penagihan terhadap piutang tak tertagih sangat maksimal dibuktikan dengan turunnya pada nilai saldo akhir. Saldo awal piutang tak tertagih pada PT. Huber Inks Indonesia pada tahun 2016 adalah senilai Rp 972.053.000,- , dengan adanya penerimaan uang senilai Rp 433,612,316,-, maka saldo akhir PT. Huber Inks Indonesia pada tahun 2021 adalah senilai Rp 609.245.264,-.

Piutang tak tertagih yang sebelumnya dicadangkan oleh PT. Huber Inks Indonesia sebesar 100%, dengan kepiawaian bagian penagihan dalam mem *follow-up* pelanggan yang mempunyai kategori kredit macet atau bermasalah, PT. Huber Inks Indonesia mendapatkan pembayaran sebesar 41,58% dari pelanggan tersebut. Sehingga, piutang yang dicadangkan menjadi sebesar hanya 58.42%. Walaupun pada akhirnya diputuskan berdasarkan kebijakan manajemen pusat, PT. Huber Inks Indonesia harus mem *write-off* piutang tak tertagih sebesar Rp 609.245.264,- pada akhir 31 desember 2021.

PENUTUP

Setelah dilakukan analisis pengendalian internal terhadap resiko piutang tak tertagih, maka dapat disimpulkan bahwa PT. Huber Inks Indonesia dalam pengendalian internal dan penagihan pada tahun 2016 sampai dengan tahun 2020 sudah berjalan secara maksimal dan stabil, hanya saja pada tahun 2021 sedikit menurun dikarenakan ada dampak dari pandemi covid-19 sehingga sangat mempengaruhi dalam penagihan yang berujung dengan perputaran arus kas. Disamping itu terdapat penghapusan piutang sebesar Rp 609,245,265 (58.42%) pada tanggal 31 Desember 2021.

Secara keseluruhan bagian penagihan sudah melakukan tugasnya dengan sangat baik dan maksimal, sehingga kita bisa lihat setelah penghapusan piutang sebesar Rp 609.245.265,-. Umur piutang pada akhir tahun 2021 pada (Tabel 4, Hal 62) dimulai dari umur piutang belum jatuh tempo senilai Rp 26.764.693.654,20, umur piutang 0-30 hari senilai Rp 3.562.201.471,40, dan yang selambat-lambatnya adalah 31-60 hari sebesar Rp 56,111,110,-. Ini adalah awal yang baik untuk saldo awal pada tahun 2022 .

Dari kesimpulan diatas yang telah diuraikan, penulis ingin memberikan saran kepada PT. Huber Inks Indonesia agar dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam memperbaiki pengendalian internal piutang terhadap piutang tak tertagih antara lain :

- a) Prosedur untuk menjadi pelanggan baru PT. Huber Inks Indonesia wajib disertai sebagai berikut :
 - Potocopy Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)
 - Potocopy Surat Pengukuhan Pengusaha Kena Pajak (SPPKP)
 - Potocopy Surat Keterangan Terdaftar (SKT)
 - Potocopy Kartu Tanda Penduduk (KTP) Penanggung Jawab *Direktur / Purchasing Manager*
 - Form master data yang telah diisi dan ditandatangani basah, stempel perusahaan serta ditempel materai Rp 10.000,-
- b) Data pelanggan yang akurat sesuai dengan form master data yang telah diperiksa dan disetujui oleh President Director.
- c) Untuk menghindari terjadinya kredit macet, sebelum menjadi pelanggan, pelanggan diwajibkan memberikan laporan keuangan selama 3 bulan terakhir guna mengurangi resiko piutang tak tertagih sehingga perusahaan bisa mengetahui perusahaan calon pelanggan itu sehat atau tidaknya serta mampu atau tidak dalam memenuhi kewajibannya.
- d) Langkah – langkah perusahaan yang telah berjalan saat ini sudah sangat baik, yaitu langkah – langkah seperti :
 - Menginformasikan tagihan *oustanding* kepada pelanggan yang telah jatuh tempo melalui email, telephone ataupun seluler dengan melalui aplikasi whatsapp .
 - Memberikan toleransi selambat-lambatnya 7 hari dari jatuh tempo, khususnya kepada pelanggan yang mempunyai *payment term* tidak terlalu lama.
 - Apabila dari toleransi yang telah diberikan, pelanggan masih belum dapat membayarkan kewajibannya, maka sistem akan terkunci secara otomatis.
 - Jika pelanggan membayarkan hanya sebagian atau tidak sesuai dengan total *oustanding*, perusahaan akan mempertimbangkan kembali dengan melihat riwayat pembayaran pelanggan tersebut, apakah pelanggan tersebut layak diberikan toleransi kembali dengan memberikan *material* sebesar 50% dari pembayaran , ataukah 100% dari pembayaran ?.
 - Sistem akan terbuka kembali apabila pelanggan tersebut telah melakukan kewajiban pembayaran sesuai dengan *oustanding*.
Hanya saja ada satu saran yang ingin penulis sampaikan, untuk menghindari terjadi sesuatu yang tidak diinginkan , alangkah baiknya sebelum pelanggan mendapatkan kredit barang dari perusahaan, pelanggan tersebut memberikan jaminan sesuai dengan kredit barang yang akan diberikan oleh perusahaan , sehingga dapat meminimalisasikan resiko piutang tak tertagih.
- e) Menetapkan batas limit kredit.

Perusahaan harus mempunyai kebijakan atau pedoman tertulis mengenai limit kredit kepada pelanggan untuk menjadi acuan serta mempermudah perusahaan dalam menentukan kelayakan bagi pelanggan dalam melakukan transaksi secara kredit.

REFERENSI

- Andi Vinawati Risdah, (2016), Analisis Efektifitas Pengelolaan Piutang Terhadap Piutang Tidak Tertagih (Bad Debts) Pada PT. Pelabuhan Indonesia IV (Persero) Cabang Makasar
- Ahmed Riahi Belkaoui, (2015), Teori Akuntansi. Buku 1. Edisi 5, Jakarta, Penerbit Salemba Empat.
- Ariefiansyah, R. Dan Miyosi M.U, (2013:205) Tanya Jawab Tentang Utang Piutang, Jakarta Timur, Laskar Aksara
- Arjuna, (2020), Pengendalian Intern Piutang Dalam Pengelolaan Piutang Macet Pada Bank BRI Cabang Bulukumba Unit Tanah Lemo, Studi Kampus
- Dhenok Mitayani, (2016), Analisis Piutang Tak Tertagih Terhadap Tingkat Perputaran Piutang Pada CV. Berlian Abadi Di Surabaya
- Fahmi, Irfan, (2012), Analisis Laporan Keuangan, Bandung, Alfabeta.
- Hery, (2016) Akuntansi Dasar 1 Dan 2, Jakarta, PT. Grasindo
- Kasmir, (2012), Analisis Laporan Keuangan, Jakarta, PT.Raja Grafindo Persada.
- Kieso,dkk. (2009), Akuntansi Intermediate Jilid 1, Jakarta, Erlangga.
- Mulyadi, (2016), Sistem Akuntansi Edisi Empat, Jakarta:, Salemba Empat.
- Nike Novitasari, (2015), Analisis Faktor-Faktor Penyebab Terjadinya Piutang Tak Tertagih Pada Pt. Bintang Multisarana, Palembang
- Nurazizah, (2018), Pengendalian Intern Piutang Dalam Mengelola Piutang Macet (Studi Kasus Pada PNPM Mandiri Kecamatan Medang Deras Kabupaten Batubara), Universitas Islam Negeri Sumatera Utara
- Prof. Dr. Mardiasmo MBA., Ak., (2016), Perpajakan, Yogyakarta, Andi Offset.
- Rachmawaty Rachman, (2019). Analisa Pengendalian Piutang Terhadap Resiko Piutang Tak Tertagih Pada PT. Enseval Putra Megatrading Tbk Cabang Bogor, Artikel
- Sudana, I Made, (2011), Manajemen Keuangan Perusahaan Teori & Praktek, Surabaya, Erlangga.
- Sugiyono, (2015), Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif Kualitatif dan R&D), Bandung, Alfabeta.
- Syahla Alifah Nabilawati, (2020), Analisis Pengendalian Internal Piutang Terhadap Resiko Piutang Tak Tertagih Pada PT. Intan Pariwara Surabaya, Jurnal Ilmiah.
- Syamsuddin, Lukman. (2007), Manajemen Keuangan Perusahaan. Jakarta, PT. Raja Grafindo Persada.
- Walter T. Harisson et al. (2012), Akuntansi Keuangan, Jakarta, Erlangga

