

PENERAPAN SISTEM PENGENDALIAN PIUTANG DALAM MENCEGAH PIUTANG TAK TERTAGIH PADA CV. MATA MEDIA

R.R. Maria Yulia Dwi Rengganis^{1,*}, Ni Luh Laksmi Rahmantari², Ni Made Inka Prahartini³

^{1,3}Universitas Mahasaraswati Denpasar, Bali, 80233, Indonesia

²Universitas Tabanan, Bali 82121, Indonesia

*Email: mariayuliadwi@unmas.ac.id

ABSTRAK

Piutang tak tertagih cukup memiliki risiko yang dapat menyebabkan terjadinya penurunan profitabilitas perusahaan, hal ini harus diperhatikan oleh setiap perusahaan dalam mengelola piutang sehingga tidak menimbulkan kerugian bagi perusahaan. Masalah yang terungkap dari hasil observasi pada CV. Mata Media adalah kurang efisiennya sistem pengendalian piutang yang dimiliki sehingga menyebabkan terjadinya kondisi dimana piutang tidak dapat ditagih ketika sudah jatuh tempo, sehingga mempengaruhi penurunan profitabilitas perusahaan. Solusi yang diberikan untuk masalah tersebut adalah memberikan sosialisasi terhadap karyawan bagian keuangan pada CV. Mata Media mengenai pentingnya memahami penerapan sistem pengendalian piutang dalam mencegah piutang tak tertagih yaitu dalam kebijakan jatuh tempo serta limit kredit yang diberikan. Memberikan pelatihan dan pendampingan terhadap karyawan bagian keuangan pada CV. Mata Media mengenai pentingnya melakukan *follow up* secara berkala terhadap piutang *customer*. Metode yang digunakan dalam hal ini yaitu metode observasi, metode perencanaan program, metode pelaksanaan program, metode dokumentasi, metode evaluasi, dan penyusunan laporan. Tujuan dari kegiatan ini yaitu untuk meningkatkan efisiensi prosedur piutang yang dimiliki.

Kata Kunci: Piutang, Piutang Tak Tertagih, Pengendalian Piutang.

ANALISIS SITUASI

Piutang Usaha (*Account Receivable*) merupakan jumlah yang terutang oleh pembeli yang timbul karena penjualan kepadanya barang dagangan atau jasa atau aktiva lainnya yang dilakukan secara kredit. Sebagian besar perusahaan menjual secara kredit agar dapat menjual lebih banyak produk atau jasa. (Anny Widiastara, 2014).

Piutang tak tertagih merupakan salah satu jenis piutang dalam usaha/bisnis, yang mana tidak dapat ditagih ketika sudah jatuh tempo. Hal ini wajar terjadi dan ada dalam laporan keuangan. Piutang menjadi sarana yang diberikan oleh perusahaan sebagai salah satu strategi fleksibilitas pembayaran. Sejalan dengan praktiknya, beberapa pihak yang berutang mungkin mengalami kendala sehingga timbul kondisi piutang tak tertagih.

Piutang tak tertagih cukup memiliki risiko yang dapat menyebabkan terjadinya penurunan profitabilitas perusahaan, sehingga hal ini harus diperhatikan oleh setiap

perusahaan dalam mengelola piutang sehingga tidak menimbulkan kerugian bagi perusahaan.

Penjualan kredit dinilai mampu meningkatkan volume penjualan yang mengakibatkan pendapatan perusahaan meningkat sehingga laba yang diharapkan juga akan meningkat karena penjualan kredit memiliki daya tarik tersendiri dibandingkan dengan penjualan tunai. Penjualan kredit menyebabkan munculnya pos piutang dagang atau piutang usaha. Di samping itu, penjualan kredit memiliki risiko yang cukup tinggi yakni adanya keterlambatan penerimaan piutang bahkan ketidaktertagihan piutang. Hal ini mengakibatkan perusahaan mengambil langkah untuk mencadangkan piutang tak tertagih. Piutang yang lambat dalam penerimaannya atau tidak dapat ditagih menyebabkan terganggunya *cash flow* yaitu penerimaan kas yang terhambat akan menyebabkan perusahaan sulit mengeluarkan kas untuk pembiayaan operasional perusahaan bahkan membayar hutang perusahaan, menurunnya aktivitas *receivable turnover*, keuntungan perusahaan berkurang. Oleh karena itu, perusahaan harus memiliki sistem informasi akuntansi yang memadai. (Dian Noviasari, 2016).

Kebijakan kredit dapat memiliki pengaruh yang signifikan atas penjualan. 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. (Rachman, R., 2019).

CV. Mata Media yang beralamat di Jl. Letda Ngurah Putra No.21, Dangin Puri Klod, Kec. Denpasar Timur merupakan perusahaan yang bergerak di bidang percetakan. CV. Mata Media bekerja sama dengan beberapa sekolah - sekolah di Bali serta beberapa rumah sakit, yang kegiatannya adalah menerima berbagai jenis percetakan seperti kartu pelajar, pas foto, map raport, buku, map rekam medis, kartu nama.

Pada perusahaan, aktivitas yang paling utama memerlukan pengelolaan yang baik yaitu aktivitas keuangan. Dimana salah satunya adalah piutang, piutang yang harus dikelola dengan baik agar dapat membantu perusahaan dalam mencapai tujuannya. Jika bisa memindahkan akun piutang menjadi akun kas dalam waktu yang ringkas, berarti perusahaan dapat di kategorikan stabil karena perputaran piutang perusahaan yang terbilang cepat. Namun jika yang terjadi sebaliknya, anggaran milik

perusahaan macet dalam bentuk piutang dan dalam periode yang cukup lama, maka akan menjadi piutang tak tertagih dan menjadi kerugian perusahaan (Dahlia, 2021).

Masalah yang terungkap dari hasil observasi pada CV. Mata Media adalah kurang efisiennya sistem pengendalian piutang yang dimiliki sehingga menyebabkan terjadinya kondisi dimana piutang tidak dapat ditagih ketika sudah jatuh tempo, sehingga mempengaruhi penurunan profitabilitas perusahaan

PERUMUSAN MASALAH

Dari hasil observasi pada CV. Mata Media adalah kurang efisiennya sistem pengendalian piutang yang dimiliki sehingga menyebabkan terjadinya kondisi dimana piutang tidak dapat ditagih ketika sudah jatuh tempo, sehingga mempengaruhi penurunan profitabilitas perusahaan. Dikarenakan pada CV. Mata Media berjalannya sistem pengendalian piutang yang kurang efektif maka perlu adanya pengembangan atas sistem pengendalian piutang untuk mencegah terjadinya piutang tak tertagih.

SOLUSI YANG DIBERIKAN

Kunci mempertahankan kontrol atas penagihan piutang adalah fakta bahwa probabilitas gagal bayar meningkat seiring dengan umur tagihan. Kontrol atas piutang terfokus pada kontrol dan eliminasi piutang yang sudah lewat jatuh tempo. Kekuatan dan

ketepatan waktu penagihan akan mempengaruhi periode tagihan yang sudah jatuh tempo tetapi masih lalai membayar. Sudah menjadi suatu kelaziman di dalam dunia usaha bahwa untuk memperlancar operasi dan perkembangan perusahaan dilakukan transaksi penjualan secara kredit sehingga pemberian piutang adalah juga demi memenuhi keinginan para pelanggan. (Sri Riwyati, 2013)

Dalam mencegah terjadinya kondisi piutang tak tertagih diperlukan beberapa upaya pengendalian piutang. Maka solusi yang diberikan dilaksanakan dengan cara:

1. Memberikan sosialisasi terhadap karyawan bagian keuangan pada CV. Mata Media mengenai pentingnya memahami penerapan sistem pengendalian piutang dalam mencegah piutang tak tertagih yaitu dalam kebijakan jatuh tempo serta limit kredit yang diberikan
2. Memberikan pelatihan dan pendampingan terhadap karyawan bagian keuangan pada CV. Mata Media mengenai pentingnya melakukan *follow up* secara berkala terhadap piutang *customer*.

METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan yang digunakan dalam kegiatan ini yaitu:

- a. Metode Observasi

Pengamatan adalah alat pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengamati secara sistematis rencana program yang akan dilakukan di perusahaan. Pada metode ini penulis turun langsung untuk mengamati secara langsung di Lokasi Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat. Data yang

diperlukan dalam metode pengamatan ini adalah data piutang *customer* CV. Mata Media.

b. Metode Perencanaan Program

Berdasarkan hasil observasi dan identifikasi dimana turun langsung pada lingkungan perusahaan serta melakukan konsultasi dengan pihak pimpinan perusahaan, maka dapat direncanakan suatu program yang diharapkan dapat membantu permasalahan yang ada pada perusahaan tersebut.

c. Metode Pelaksanaan Program

Dalam pelaksanaan program kegiatan pengabdian kepada masyarakat, program kerja yang telah direncanakan untuk seluruh bidang dilakukan di perusahaan sesuai dengan program kerja dan waktu pelaksanaan yang telah dibuat.

d. Metode Dokumentasi

Metode dokumentasi ini merupakan salah satu bentuk pengumpulan data, dalam hal ini dokumentasi sebagai bukti bahwa berjalannya Program Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat di Lokasi Pengabdian Masyarakat.

e. Metode Evaluasi

Pembenahan akhir dan pemantauan pada pelaksanaan tugas yang telah dilaksanakan.

f. Penyusunan Laporan

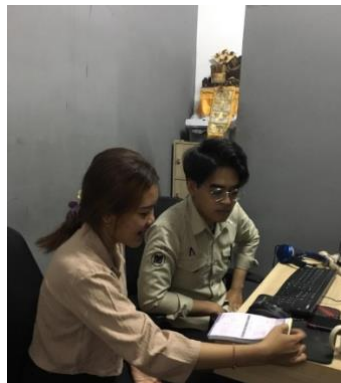
Pembuatan laporan sebagai rekomendasi untuk perusahaan CV. Mata Media ke depan dimana laporan tersebut merupakan rangkuman dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang telah dilaksanakan.

HASIL PENGABDIAN DAN PEMBAHASAN

Pemahaman yang kurang atas rasa kesadaran dan tanggung jawab akan pentingnya melakukan penerapan sistem pengendalian piutang dalam mencegah piutang tak tertagih telah berhasil di tingkatkan melalui pelatihan dan sosialisasi. Dengan memberikan pelatihan dan pendampingan terhadap karyawan bagian keuangan pada CV. Mata Media mengenai pentingnya melakukan *follow up* secara berkala terhadap piutang *customer* serta memberikan sosialisasi terhadap karyawan bagian keuangan pada CV. Mata Media mengenai pentingnya memahami penerapan sistem pengendalian piutang dalam mencegah piutang tak tertagih yaitu dalam kebijakan jatuh tempo serta limit kredit yang diberikan.



Gambar 1. Memberikan pelatihan dan pendampingan terhadap karyawan bagian keuangan



Gambar 2. Memberikan sosialisasi terhadap karyawan bagian keuangan

Adapun faktor pendukung keberhasilan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini yaitu, pimpinan CV. Mata Media yang mendukung penuh kegiatan ini, karyawan bagian keuangan CV. Mata Media yang mendukung penuh kegiatan ini, tersedianya fasilitas yang memadai seperti komputer, dan ruangan yang membuat nyaman dalam melakukan penelitian. Sedangkan faktor penghambat kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini yaitu, eratnya rasa persaudaraan yang dimiliki pemilik perusahaan dengan *customer* yang mengakibatkan rasa segan dalam penagihan piutang yang sudah jatuh tempo.

Adapun dari sisi partisipasi pegawai serta pimpinan dalam kegiatan ini yaitu:

1. Partisipasi Pegawai

Partisipasi karyawan bagian keuangan CV. Mata Media sangat antusias, terlihat dari kehadiran dan tingkat kemauan pegawai dalam pelaksanaan kegiatan.

2. Partisipasi Pimpinan

Partisipasi Pimpinan pada CV. Mata Media dalam hal ini Manajer Keuangan sangat tinggi, terlihat dari rasa kepedulian untuk mengizinkan pemakaian tempat dan ruangan serta keperluan lainnya untuk melakukan pelatihan tentang pentingnya memahami penerapan sistem pengendalian piutang dalam mencegah piutang tak tertagih.

Tabel 1. Tabel Realisasi Capaian Program Kerja

No	Jenis Program Kerja	Spesifikasi Kegiatan	Realisasi
1	Penerapan sistem pengendalian piutang dalam mencegah piutang tak tertagih	Memberikan pelatihan dan pendampingan terhadap karyawan bagian keuangan pada CV. Mata Media mengenai pentingnya melakukan <i>follow up</i> secara berkala terhadap piutang <i>customer</i> .	100 Persen
		Memberikan sosialisasi terhadap karyawan bagian keuangan pada CV. Mata Media mengenai pentingnya memahami penerapan sistem pengendalian piutang dalam mencegah piutang tak tertagih yaitu dalam kebijakan jatuh tempo serta limit kredit yang diberikan.	100 Persen

KESIMPULAN DAN SARAN

Pelatihan dan pendampingan yang diberikan terhadap karyawan bagian keuangan pada CV. Mata Media akan pentingnya melakukan *follow up* secara berkala terhadap piutang *customer* telah terlaksana dengan baik. Serta sosialisasi yang dilakukan terhadap karyawan bagian keuangan pada CV. Mata Media akan pentingnya memahami penerapan sistem pengendalian piutang dalam mencegah piutang tak tertagih telah terlaksana dengan baik.

Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman, kesadaran dan tanggung jawab akan pentingnya melakukan penerapan sistem pengendalian piutang dalam mencegah piutang tak tertagih.

Dengan adanya kegiatan ini diharapkan untuk kedepannya karyawan bagian keuangan menjadi lebih menyadari pentingnya penerapan sistem pengendalian piutang dan melakukan *follow up* secara berkala terhadap piutang *customer* dalam mencegah piutang tak tertagih.

DAFTAR PUSTAKA

- Rachman, R. (2019). Analisa Pengendalian Piutang Terhadap Resiko Piutang Tak tertagih Pada PT. Enseval Putera Megatrading Tbk Cabang Bogor. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Kesatuan*, 7(3), 343 - 350.
- Dian Noviasari. (2016). Evaluasi Penerapan Sistem Pengendalian Intern Atas Penjualan Dan Penagihan Piutang Pada Perusahaan Ekspedisi "ABC". Fakultas Ekonomi dan Bisnis: Universitas Dian Nuswantoro Semarang

- Anny Widiasmara. (2014). Analisis Pengendalian Intern Piutang Usaha Untuk Meminimalkan Piutang Tak Tertagih (Bad Debt) Pada PT. Wahana Ottomitra Multiartha, Tbk Cabang Madiun. Dosen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Dharma Iswara Madiun.
- Sri Riwyati. (2013). Analisis Pengendalian Piutang Terhadap Resiko Piutang Tak Tertagih Pada PT. XYZ. Fakultas Ekonomi : Universitas Maritim Raja Ali Haji.
- Dahlia. (2021). Analisis Pengendalian Piutang Untuk Meminimalkan Piutang Tak Tertagih Pt. Pln (Persero) Unit Layanan Pelanggan Majene