



ANALISIS PENGENDALIAN PIUTANG TERHADAP EFEKTIVITAS ARUS KAS PADA PT. ROID BAKTI PERSADA

Dewi Ayu Murti^{1*}, Lia Hanifa², Dewi Mahmuda³, Elsa Nurlinda⁴

^{1,2,3,4}Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah

Buton, Baubau

e-mail: ¹dewiayumurti04@gmail.com, ²Bbelsa91@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengendalian piutang dagang pada PT. Roid Bakti Persada dan menganalisis pengendalian piutang dagang terhadap efektivitas arus kas pada PT. Roid Bakti Persada. Metode analisis data yang digunakan penelitian ini adalah metode analisis deskriptif kualitatif, dengan menggunakan metode pengumpulan data, observasi, wawancara, dan dokumentasi. Berdasarkan hasil penelitian pengendalian piutang di PT. Roid Bakti Persada yaitu dimulai dari penerimaan purchase order, penerbitan invoice, penyiapan barang, pengiriman barang, melakukan penagihan penjualan kredit, penginputan pembayaran. Sistem pengendalian piutang PT. Roid Bakti Persada sudah sesuai dengan Standar Operasional Prosedur (SOP) yang diterapkan oleh perusahaan, namun pelaksanaannya masih banyak pelanggaran yang dilakukan yang bisa berdampak terhadap efektivitas arus kas perusahaan yaitu Melanggarnya customer dalam melakukan pembayaran, Sales yang memberikan barang kepada customer yang masih memiliki piutang, Sales kurang kompeten, Sistem perusahaan yang sering error, Lamanya pengembalian dana retur barang, Adanya kewajiban PO setiap bulan, Adanya kewajiban pembayaran barang kepada mitra bisnis. Maka dapat disimpulkan bahwa pengendalian piutang terhadap efektivitas arus kas PT. Roid Bakti Persada terbilang belum efektif.

Kata kunci— Pengendalian Piutang, Efektivitas Arus kas

Abstract

This study aims to analyze the control of accounts receivable at PT. Roid Bakti Persada and analyze the control of accounts receivable on the effectiveness of cash flow at PT. Roid Bakti Persada. The data analysis method used in this study is a qualitative descriptive analysis method, using data collection methods, observation, interviews, and documentation. Based on the results of the study, the control of accounts receivable at PT. Roid Bakti Persada, namely starting from receiving purchase orders, issuing invoices, preparing goods, shipping goods, collecting credit sales, inputting payments. The control system of accounts receivable at PT. Roid Bakti Persada is in accordance with the Standard Operating Procedure (SOP) applied by the company, but in its implementation there are still many violations that can have an impact on the effectiveness of the company's cash flow, namely violating customers in making payments, Sales who provide goods to customers who still have receivables, Sales are less competent, Company systems that often error, The length of time to return funds for returned goods, There is an obligation to PO every month, There is an obligation to pay



for goods to business partners. So it can be concluded that the control of accounts receivable on the effectiveness of cash flow at PT. Roid Bakti Persada is relatively ineffective.

Keywords— *Accounts Receivable Control, Cash Flow Effectiveness*

I. PENDAHULUAN

Dalam dunia bisnis, manajemen keuangan yang efektif adalah kunci utama untuk keberlangsungan dan pertumbuhan perusahaan. Setiap perusahaan ingin berkembang dan maju dengan berupaya mempertahankan dan meningkatkan keuntungan, tujuan dapat tercapai hanya jika perusahaan dapat mempertahankan dan meningkatkan volume barang yang dijual maka keuntungan akan terwujud. Namun agar masyarakat berminat untuk membeli produk-produk yang ditawarkannya, perusahaan harus mengambil kebijakan untuk menawarkan penjualan kredit. Dengan melakukan penjualan kredit akan timbulnya piutang. Piutang adalah tagihan kepada pihak lain dimasa yang akan datang karena terjadinya transaksi dimasa lalu Nanik, dkk (2022:62), Agar tujuan perusahaan dalam mendapatkan dan meningkatkan pendapatan laba. Maka untuk mencegah kerugian, perusahaan harus benar-benar mengelola piutangnya secara baik. Piutang timbul dari beberapa jenis transaksi, paling umum ialah dari penjualan barang ataupun jasa. Piutang usaha yang berasal dari transaksi penjualan disebut sebagai piutang dagang. Sedangkan jenis piutang lainnya adalah piutang bunga, pinjaman kepada manager atau karyawan dan pinjaman kepada perusahaan anak.

Mengurangi umur piutang merupakan salah satu strategi pengelolaan arus kas yang efektif dalam bisnis. Sebab arus kas yang pengelolaanya tidak benar akan mengakibatkan ketidakseimbangan arus kas masuk dan arus kas keluar. Hal tersebut akan menimbulkan dampak dari aliran kas perusahaan, dimana jika kas

perusahaan terlalu kecil akan mengakibatkan kekurangan dana yang dapat menyebabkan terganggunya aktivitas operasional perusahaan serta tidak liquidnya dana perusahaan terhadap biaya-biaya tak terduga.

Tagihan yang terhutang kepada pelanggan di masa depan merupakan akibat dari transaksi sebelumnya yang dikenal sebagai piutang. Piutang terjadi ketika pelanggan membeli barang yang dijual perusahaan secara kredit. Salah satu penyebab pengelolaan arus kas yang tidak memadai adalah penjualan secara kredit. jika ada kemungkinan bisnis mengalami kerugian akibat piutang tak tertagih atau keterlambatan penerimaan kas yang memerlukan lebih banyak investasi. Perusahaan dapat mengelola piutang yaitu dengan melakukan pengendalian piutang. Mengelola dan mengatur piutang perusahaan merupakan tujuan dari pengendalian piutang, karena hal ini akan memungkinkan semua piutang dapat dikumpulkan, diterima, atau diubah menjadi uang tunai sehingga menghasilkan keuntungan bagi perusahaan. Dengan demikian, pengendalian piutang dagang merupakan hal yang penting bagi perusahaan termaksud bagi PT. Roid Bakti Persada.

PT. Roid Bakti Persada adalah salah satu perusahaan dagang yang mendistribusikan produk snack, minuman, dan kosmetik di wilayah Kota Baubau dan sekitarnya. Perusahaan ini telah menjalankan bisnis distribusi sejak tahun 2015 ditengah persaingan banyaknya perusahaan dagang (Distributor) di Kota Baubau dan kompetitor produk dagang tersebut, PT. Roid Bakti Persada dituntut



untuk mengambil kebijakan yang tepat untuk meningkatkan penjualannya yaitu dengan penjualan secara kredit.

Permasalahan yang sering dihadapi oleh PT. Roid Bakti Persada adalah ketika pembeli atau pelanggan lalai melakukan pembayaran, dalam hal ini terkait piutang yang dilakukannya. Adapun dampak terhadap perusahaan yaitu terjadinya keterlambatan dalam pelunasan piutang atau masa kredit yang telah ditentukan serta menurunnya arus kas perusahaan sehingga berpengaruh pada efektivitas kegiatan operasional perusahaan.

II. METODOLOGI PENELITIAN

1. Populasi dan Sampel

a. Populasi

Menurut I Ketut (2022:5), Populasi adalah “keseluruhan orang atau kasus atau objek”. Populasi yang dipilih dalam penelitian ini adalah laporan keuangan PT. Roid Bakti Persada tahun 2020 – 2022

b. Sampel

Menurut I Ketut (2022;13), Sampel adalah “bagian terpilih dari populasi”. Adapun yang menjadi sampel dalam penelitian ini adalah laporan neraca dan laporan arus kas pada PT. Roid Bakti Persada tahun 2020-2022.

2. Jenis dan Sumber Data

Jenis data dalam penelitian ini adalah data kualitatif dan kuantitatif. Sumber data dalam penelitian ini yaitu data primer dan sekunder

3. Metode Pengumpulan Data

a. Observasi

Observasi adalah pengamatan dan pencatatan yang dilakukan secara sistematis terhadap gejala yang tampak pada objek penelitian. Pada teknik observasi ini

peneliti melakukan pengamatan langsung ke PT. Roid Bakti Persada.

b. Wawancara

Wawancara merupakan alat pengumpul informasi dengan cara mengajukan sejumlah pertanyaan untuk ditanyakan dan dijawab secara lisan. Wawancara ini dilakukan agar peneliti memperoleh keterangan dengan cara melakukan tanya jawab dengan pihak-pihak yang terkait seperti bagian keuangan untuk memberikan data yang diperlukan.

c. Dokumentasi

Merupakan pengumpulan data dengan cara mendokumentasikan apa yang telah terjadi. Studi dokumentasi merupakan pelengkap dari metode observasi dan wawancara dalam penelitian.

4. Metode Analisa Data

Teknik analisa data disini berarti mengatur secara sistematis bahan hasil wawancara dan observasi, menafsirkannya dan menghasilkan suatu pemikiran, pendapat, teori atau gagasan yang baru. Metode penelitian adalah cara atau jalan yang ditempuh sehubungan dengan penelitian yang dilakukan, yang memiliki langkah-langkah yang sistematis. Sugiyono (2014:6) menyatakan bahwa : “Metode penelitian dapat diartikan sebagai cara ilmiah untuk mendapatkan data yang valid dengan tujuan dapat ditemukan, dikembangkan, dan dibuktikan, suatu pengetahuan tertentu sehingga dapat digunakan untuk memahami, memecahkan, dan mengantisipasi masalah”.

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan Metode penelitian deskriptif kualitatif. Penelitian deskriptif kualitatif adalah penelitian yang cenderung menggunakan pendekatan induktif untuk menganalisis data serta berfokus pada makna, pemikiran logis, dan definisi dari suatu kondisi tertentu yang banyak



berhubungan dengan kehidupan sehari-hari (Rukin, 2019).

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu :

1. Analisis Trend adalah analisis yang menunjukkan kemajuan keuangan perusahaan yang dinyatakan dalam persentase adalah suatu metode atau teknik analisis untuk mengetahui kecenderungan keuangan perusahaan naik atau turun, dengan demikian akan dapat diketahui perubahan mana yang cukup penting untuk dianalisis lebih lanjut.

2. Analisis Cash Conversion Cycle, merupakan suatu analisis yang menggunakan pendekatan bahwa tujuan perusahaan meminimalkan modal kerja dengan syarat modal kerja itu harus cukup untuk membiayai kegiatan operasi perusahaan. Proses meminimalkan modal kerja dilakukan dengan mempercepat penagihan kas dari penjualan, meningkatkan perputaran persediaan, dan mengurangi pembelanjaan dengan kas. Siklus kas ini bisa dihitung sebagai berikut :

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Hasil Penelitian

1.1 Pengendalian Piutang Dagang PT. Roid Bakti Persada

Sistem penjualan PT. Roid Bakti Persada dilakukan secara cash dan kredit. SOP penjualan kredit perusahaan yaitu memberikan ketentuan sistem pembayaran dengan jangka waktu satu minggu (7 hari) setelah tanggal transaksi dan barang telah diterima oleh customer, akan tetapi masih diberikan kelonggaran hingga enam puluh hari pelunasan dengan cara dibayar secara berkala apabila pihak customer memberikan alasan yang jelas dan bisa diterima oleh perusahaan, ini adalah salah satu apresiasi perusahaan karena telah bekerja sama dalam membantu memasarkan produk-produknya.

1. Sales menerbitkan purchase order customer ke admin penjualan.
2. Admin Penjualan menerima purchase order (PO) dari sales, kemudian menerbitkan invoice.
3. Warehouse (Gudang) menyiapkan barang pesanan customer sesuai invoice dan dipacking untuk dikirim ke customer.
4. Tim Logistik mengirim barang pesanan ke customer, setelah sampai di customer tim logistik dan pihak customer mengecek bersama barang pesanan sesuai dengan invoice, jika sudah sesuai pihak customer menandatangani lembar invoice bukti bahwa barang sudah diterima dan sesuai pesanan, kemudian jika cash lembar invoice berwarna putih diberikan ke customer, sedangkan lembar pink dan kuning kembali ke Warehouse / Gudang. Begitupun sebaliknya, jika kredit maka invoice yang diberikan kepada customer lembar berwarna pink, untuk lembar putih dan kuning dikembalikan ke Warehouse / Gudang. Kemudian pihak gudang memberikan invoice cash dan kredit kembali ke admin penjualan untuk pengecekan invoice yang sudah terkirim, setelah itu pelunasan diinput admin keuangan.
5. Sales penagih, melakukan penagihan secara berkala untuk penjualan kredit.
6. Admin keuangan, melakukan penginputan invoice yang dibayar oleh customer baik secara cash, TOP 7 hari, dan 60 hari. Untuk umur piutang customer yang sudah lewat dari 60 hari dilakukan penarikan barang, jika barang sudah laku terjual (habis) maka yang dilakukan adalah menyewa kolektor.

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan di PT. Roid Bakti Persada dengan menggunakan metode wawancara dan pengumpulan data maka data yang diperoleh peneliti berupa data piutang

dagang tahun 2020 hingga 2022 adalah sebagai berikut:

Tahun	Total Penjualan	Penjualan Cash	Total Piutang		% Piutang Tak Tertagih
			Tertagih	Tak Tertagih	
2020	14.362.219.800	2.900.551.059	11.418.727.041	42.941.700	
2021	16.331.273.894	3.254.238.184	13.022.115.470	54.920.240	22%
2022	20.158.613.300	3.390.298.744	16.710.881.156	57.433.400	4%

Gambar 1. Piutang Dagang PT. Roid Bakti Persada Tahun 2020 – 2022

Sumber: PT. Roid Bakti Persada (Data diolah)

Pada piutang tak tertagih diatas dari tahun 2020 ke tahun 2021 mengalami kenaikan senilai Rp. 11.978.540 dengan persentase 22%. Adapun faktor peningkatan tersebut diantaranya disebabkan oleh beberapa customer yang sudah Pailit atau sudah tidak beroperasi lagi. Kemudian dari tahun 2021 ke tahun 2022 mengalami penurunan senilai Rp. 2.513.160 dengan persentase 4% hal ini disebabkan customer telah membayar sesuai jatuh tempo yang telah ditentukan.

Berdasarkan data yang telah dikumpulkan oleh peneliti atas umur piutang yang telah terjadi selama 3 tahun terakhir di PT. Roid Bakti Persada, telah terjadi kenaikan umur piutang berdasarkan nilai rupiah. Berikut tabel umur piutang dagang PT. Roid Bakti Persada tahun 2020 – 2022.

Tabel 1. Umur Piutang Dagang PT. Roid Bakti Persada tahun 2020 – 2022

No	Tahun	7-30 Hari	31-60 Hari	>60 Hari
1	2020	5.754.237.700	5.664.489.341	42.941.700
2	2021	4.449.477.290	8.572.638.180	54.920.240
3	2022	6.870.777.956	9.840.103.200	57.433.400
Total		17.074.492.946	24.077.230.721	155.295.340

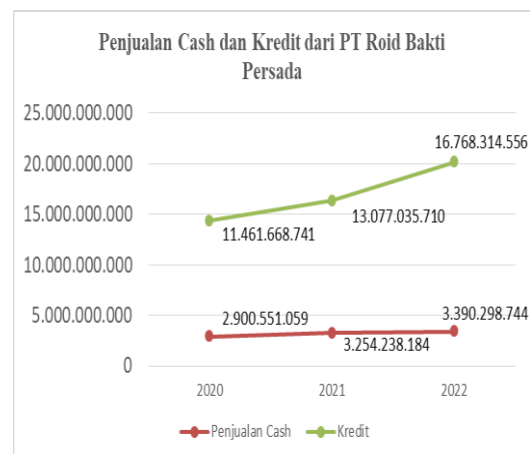
Sumber : PT. Roid Bakti Persada (Data diolah)

Dari data tersebut dapat disimpulkan bahwa umur piutang atas penjualan di tahun

2020 hingga tahun 2022 terjadi kenaikan walaupun secara rupiah masih terbilang cukup rendah. Umur piutang tersebut terjadi dikarenakan adanya beberapa toko yang sebelumnya di nyatakan pailit atau tidak bisa membayar piutang yang ada di perusahaan. Umur piutang tersebut jika dihitung berdasarkan kualifikasi jumlah hari maka piutang tertinggi berada ditahun 2022. Hal ini disebabkan juga dari meningkatnya jumlah penjualan yang terjadi ditahun tersebut. Umur piutang ini sudah dilakukan pembenahan secara sistem walaupun hasil yang didapatkan belum menunjukkan hasil yang signifikan. Adapun beberapa pembenahan tersebut adalah:

1. Pembaharuan sistem Sid Retail yang digunakan perusahaan
2. Rekapitulasi Data pengeluaran dan piutang
3. Memberikan batasan plafon atas transaksi customer
4. Mengontrol piutang yang sudah jatuh tempo
5. Memberikan sanksi customer yang melebihi batas jatuh tempo

1.2 Analisis Trend



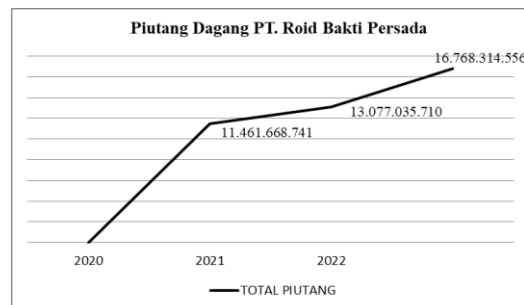
Gambar 2. Grafik Penjualan Cash dan Kredit PT. Roid Bakti Persada

Sumber : PT. Roid Bakti Persada (Data diolah)

Analisis trend adalah metode analisis yang digunakan untuk mengidentifikasi pola atau kecenderungan suatu data dalam suatu periode waktu tertentu. Pada gambar 2 Menampilkan Trend Penjualan cash dan kredit di PT Roid bakti Persada Tahun 2020-2022. Penjualan kredit pada tahun 2020 dengan jumlah penjualan yaitu sebesar Rp. 11.461.668.741. Kemudian ditahun 2021 jumlah penjualan secara kredit mengalami kenaikan Rp.13.077.035.710. Lalu ditahun 2022 jumlah penjualan secara kredit mengalami kenaikan kembali sebesar menjadi Rp. 16.768.314.556. Penjualan cash pada tahun 2020 sebesar Rp. 2.900.551.059 kemudian tahun 2021 penjualan cash mengalami peningkatan menjadi Rp. 3.254.238.184. Lalu pada tahun 2022 mengalami peningkatan juga menjadi Rp. 3.390.298.744. Hal ini disebabkan adanya penambahan mitra bisnis dan penambahan jumlah customer. Bisa dilihat pada penjualan cash dan kredit di PT.Roid Bakti Persada mengalami perubahan disetiap tahunnya. Faktor adanya peningkatan penjualan yaitu kebijakan penjualan secara kredit yang lebih besar dibandingkan penjualan cash. Selain penjualan kredit, salah satu faktor kenaikan penjualan yaitu adanya program tambahan dari mitra bisnis disetiap periode tertentu yang diberikan ke PT Roid Bakti Persada.

1.3 Analisis Trend Piutang Dagang

Piutang dagang adalah klaim yang dimiliki perusahaan terhadap pelanggan akibat penjualan barang atau jasa secara kredit dalam kegiatan operasional perusahaan. Piutang ini merupakan bagian dari aset lancar yang diharapkan dapat ditagih dalam waktu dekat. Piutang dagang dari PT. Roid Bakti Persada dapat dilihat pada gambar dibawah ini :



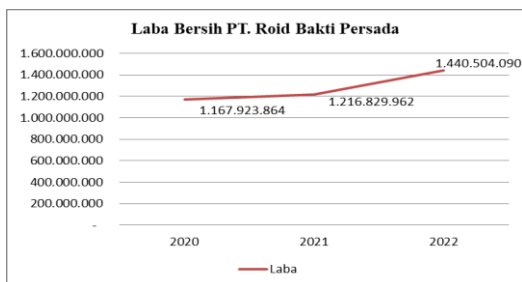
Gambar 3. Grafik Piutang Dagang PT. Roid Bakti Persada

Sumber : PT. Roid Bakti Persada (Data diolah)

Gambar 3 menampilkan piutang dagang PT. Roid Bakti Persada tahun 2020-2022. Piutang dagang pada tahun 2020 dengan jumlah piutang sebesar Rp. 11.461.668.741. Kemudian di tahun 2021 total piutang dagang sebesar Rp. 13.077.035.710. Lalu di tahun 2022 total piutang dagang sebesar 16.768.314.556. Jumlah piutang mengalami kenaikan dari tahun 2020 sampai 2022 dikarenakan adanya peningkatan di penjualan kredit. Penjualan kredit ini berdampak besar di laporan keuangan PT. Roid Bakti Persada dan merupakan salah satu kendala terbesar di perusahaan tersebut.

1.4 Analisis Trend Laba

Laba bersih adalah selisih antara pendapatan total perusahaan dengan seluruh biaya yang dikeluarkan, termasuk biaya operasional, pajak, bunga, dan depresiasi. Laba bersih mencerminkan keuntungan akhir yang diperoleh perusahaan setelah dikurangi semua beban dan kewajiban. Adapun laba bersih dari PT Roid Bakti Persada dapat dilihat pada gambar dibawah ini:



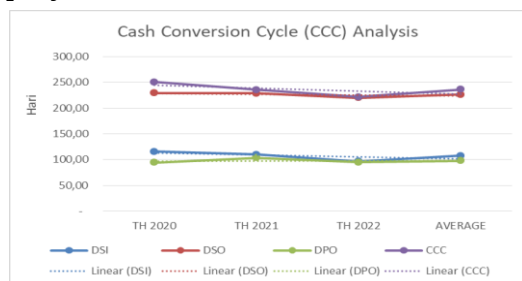
Gambar 4. Grafik Laba Bersih PT. Roid Bakti Persada

Sumber : PT. Roid Bakti Persada (Data diolah)

Gambar 4 menunjukkan trend laba PT Roid Bakti Persada Tahun 2020-2022. Pada tahun 2020 total laba bersih senilai Rp. 1.167.923.864. Kemudian tahun 2021 mengalami kenaikan dengan total laba senilai 1.216.829.962. Lalu pada tahun 2022 mengalami peningkatan juga senilai Rp.1.440.504.090. Hal ini disebabkan adanya program dan penambahan mitra bisnis. Disamping faktor tersebut pada tahun 2021 adanya penjualan atas investasi senilai Rp. 16.521.400 dan pada tahun 2022 adanya penjualan atas investasi senilai Rp. 45.800.000.

1.5 Analisis Cash Conversion Cycle

Cash Conversion Cycle (CCC) adalah suatu ukuran yang menunjukkan seberapa cepat perusahaan dapat mengubah investasi dalam persediaan dan piutang menjadi kas melalui proses penjualan.



Gambar 5. Grafik Analisis CCC

Sumber : PT. Roid Bakti Persada (Data diolah)

Tabel 2. Cash Conversion Cycle

TAHUN/ HARI				
URAIAN	TH 2020	TH 2021	TH 2022	AVERAGE
DSI	115,57	109,89	96,82	107,43
DSO	229,37	228,68	220,02	226,02
DPO	94,28	103,31	95,19	97,59
CCC	250,66	235,26	221,65	235,86

Sumber : PT. Roid Bakti Persada (Data diolah)

Berdasarkan analisis Cash Conversion Cycle, di PT. Roid Bakti Persada memiliki nilai rata-rata DSI 107.43, DSO 226.02, dan DPO 97.59, maka didapat angka rata-rata cash conversion cycle (CCC) senilai 235.86.

Rata-rata DSO sebesar 226.02 hari bagian sales penagihan bisa mengumpulkan piutang sampai menjadi kas, yaitu syarat pembayaran perusahaan selama 7 hari sampai 60 hari. Dampak yang akan terjadi jika adanya keterlambatan pembayaran atau lalai dalam melakukan pembayaran adalah berkurangnya nilai pemasukan yang akan diterima perusahaan setiap bulannya. Dilaporan keuangan PT. Roid Bakti Persada mengalami peningkatan penjualan dari tahun 2020 – 2022 hal ini dikarenakan adanya pertambahan mitra bisnis dan produk-produk baru jadi sepenuhnya bukan dikarenakan penurunan piutang. Berikut rata-rata DSI sebesar 107.43 hari menunjukkan bahwa perusahaan kurang baik dalam menjual persediaannya. Hal tersebut salah satunya disebabkan oleh jarak waktu pengiriman dari penyuplay (Mitra bisnis) memakan waktu pengiriman kurang lebih 30 hari olehnya itu pihak perusahaan



melakukan penyediaan stok lebih banyak dari rata-rata penjualan. Jika persediaan menumpuk maka resiko yang akan terjadi yaitu barang akan expire dan rusak sehingga perputaran kas perusahaan lambat. Kemudian rata-rata DPO sebesar 97.59 hari menunjukkan bahwa perusahaan memperoleh waktu yang cukup panjang untuk melunasi hutang-hutangnya. Di PT. Roid Bakti Persada mitra bisnis atau pihak vendor memberikan kelonggaran TOP atau batas waktu pembayaran selama kurang lebih 45 – 60 hari sehingga untuk DPO normalnya adalah satu bulan atau 30 hari saja. Dari hasil analisis cash conversion cycle, menunjukkan perusahaan memiliki angka CCC senilai 235.86, yang berarti perusahaan memiliki kas yang cukup banyak untuk memenuhi aktivitas perusahaannya. Hal ini dibuktikan dengan DSO yang cukup besar namun pihak perusahaan tetap melakukan pembayaran tepat waktu sesuai dengan TOP yang diberikan dari mitra bisnis masing-masing yaitu 45 hari sampai 60 hari sejak barang diterima. Olehnya itu penerapan sistem penagihan yang ada di PT. Roid Bakti Persada belum efektif jika dibandingkan jumlah DPO dan DSO nya.

2. Pembahasan

2.1 Sistem Pengendalian Piutang Dagang

Dalam pengendalian piutang diperlukan cara pengelolaan yang baik, hal ini mencerminkan pengelolaan yang baik atas keberhasilan suatu perusahaan dalam penagihan, hal ini terlihat dari umur piutang yang tidak melebihi 60 hari. Berdasarkan hasil penelitian,

sistem pengendalian piutang dagang di PT. Roid Bakti Persada yaitu dilakukan dengan cara pemberian jangka waktu pelunasan piutang 7-60 hari hal ini bertujuan untuk mengurangi piutang dan terkumpulnya kas dengan cepat. Kemudian customer yang tidak melunasi sesuai dengan ketentuan batas pelunasan piutang yaitu 60 hari maka perusahaan akan melakukan penarikan barang sesuai nilai piutang yang belum terbayar jika produk barang masih ada di tempat customer, namun jika barang sudah habis terjual maka perusahaan akan menyewa kolektor.

Didalam PT. Roid Bakti Persada, piutang tak tertagih kebanyakan terjadi karena adanya beberapa fungsi yang tidak sesuai dengan apa yang diharapkan perusahaan, banyaknya invoice dalam bentuk kredit yang belum dilunaskan oleh customer dengan berbagai macam alasan adalah masalah yang akan berdampak buruk bagi perusahaan dalam segi pencapaian target penjualan dan pembayaran hutang ke mitra bisnis. Seharusnya PT. Roid Bakti Persada dapat melakukan kebijakan yang tegas dan disiplin dalam memecahkan masalah piutang yang terjadi agar nantinya jumlah piutang tak tertagih bisa dikurangi ataupun sampai tidak ada lagi dan jumlah umur piutang rata-rata 7 hari saja. Kurangnya tindak lanjut dari bagian penagihan dari sisi internal menyebabkan jumlah piutang dari jumlah yang kecil akan menjadi piutang dalam jumlah besar jika setiap tahunnya terjadi kesalahan ataupun Human Error di dalam perusahaan tersebut. Kendala ini menyebabkan adanya piutang tak tertagih yang



semakin meningkat disetiap tahunnya. Maka masalah tersebut perlu dilakukan peningkatan pengendalian piutang baik dari segi pengendalian internal maupun eksternal. Pengendalian tersebut diharapkan mampu mengendalikan piutang kedepannya dan bisa menghindari resiko piutang tak tertagih lainnya.

2.2 Pengendalian Piutang Dagang Terhadap Efektivitas Arus Kas

Berdasarkan hasil penelitian yang di lakukan oleh peneliti di perusahaan PT. Roid Bakti Persada pengendalian piutang sangat berdampak terhadap efektivitas kas yang ada di PT. Roid Bakti Persada, pengendalian tersebut merupakan titik keberhasilan suatu perusahaan dalam mengelola kas yang terjadi. PT. Roid Bakti Persada melakukan penilaian terhadap efektivitas arus kas dengan beberapa metode analisis termasuk metode analisis yang telah di paparkan oleh peneliti. Metode-metode analisis tersebut nantinya bisa menjadi patokan dalam menilai kinerja sebuah perusahaan.

Adapun metode pengendalian piutang dagang yang di lakukan PT. Roid Bakti Persada terhadap efektivitas Arus kas yaitu :

- a. Kebijakan pembayaran yang jelas, PT. Roid Bakti Persada menentukan batas waktu tenggat pembayaran, jumlah yang terutang, dan metode pembayaran yang jelas.
- b. Kirim invoice dengan cepat, apabila mendapatkan orderan dari

customer perusahaan PT. Roid Bakti Persada segera membuat invoice dan mengirimkan barangnya.

- c. Melakukan riset calon customer, PT. Roid Bakti Persada memeriksa riwayat pembayaran piutang customer.
- d. Pengoptimalan praktik penagihan, PT. Roid Bakti Persada memastikan semua pihak memahami tenggat waktu pembayaran, jumlah yang terutang, dan metode pembayaran.
- e. Pembatasan pengambilan barang, PT. Roid Bakti Persada membatasi pengambilan barang sebelum penyelesaian piutang sebelumnya, karna peningkatan piutang dagang dapat menyebabkan penurunan arus kas, dan sebaliknya.

Berdasarkan hasil penelitian, piutang dagang di perusahaan PT. Roid Bakti Persada dapat memengaruhi arus kas bersih perusahaan, yaitu ketika saldo piutang meningkat maka arus kas bersih akan menurun, dan sebaliknya. Analisis arus kas yang cermat dapat membantu perusahaan memahami aliran masuk dan keluar kas dalam bisnisnya. Dengan demikian, perusahaan dapat membuat keputusan bisnis yang lebih baik dan memastikan kelangsungan usahanya. Manajemen arus kas yang buruk dapat menyebabkan keterlambatan pembayaran utang kepada mitra bisnis, hilangnya peluang pertumbuhan, peningkatan utang dan penurunan integritas karyawan.



Ada beberapa faktor hambatan terhadap arus kas PT. Roid Bakti Persada yaitu sebagai berikut:

- a. Melanggarnya customer dalam melakukan pembayaran yang melebihi batas penagihan piutang yaitu paling cepat 7 hari dan paling lambat 60 hari, ini disebabkan oleh beberapa faktor, salah satu alasan dari customer karna barang belum laku.
- b. Sales yang memberikan barang kepada customer yang masih memiliki piutang, hal ini disebabkan karena adanya target omset yang harus dicapai oleh perusahaan maka sales melakukan pelanggaran dengan memberikan barang atau membuka invoice kepada customer yang masih memiliki piutang sehingga customer yang memiliki piutang *double* dapat menghambat arus kas perusahaan.
- c. Sales kurang kompeten, beberapa sales malas melakukan penagihan kepada customer dengan alasan customer sering marah marah dan antrian penagihan cukup panjang.
- d. Sistem yang error, terkadang sistem error tidak terbaca bahwa customer sudah memiliki piutang sehingga dibuatkan lagi invoice, adanya *double* penginputan nama customer sehingga bisa memiliki piutang *double* dan dapat menghambat arus kas di perusahaan PT. Roid Bakti Persada.
- e. Pengembalian dana retur barang dari mitra bisnis ke perusahaan,

sering terjadi pengembalian dana retur yang terlalu lama baik barang return rusak maupun barang return expired, sehingga ini dapat menghambat arus kas di perusahaan PT. Roid Bakti Persada

- f. Adanya kewajiban PO (Purchase Order) setiap bulan, perusahaan PT. Roid Bakti Persada diwajibkan open PO (Purchase Order) kepada mitra bisnis padahal produk yang di masukan di dalam PO (Purchase Order) tersebut masih ada, sehingga berpotensi terjadi penumpukan barang atau over stok dan dapat menghambat arus kas perusahaan.
- g. Adanya kewajiban pembayaran barang kepada mitra bisnis, perusahaan PT. Roid Bakti Persada diwajibkan setiap bulan membayar pembelian barang yang sudah jatuh tempo kepada mitra bisnis, padahal masih banyak piutang dari customer yang belum dibayarkan, sehingga ini dapat menghambat arus kas perusahaan.

IV. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan diatas, dapat disimpulkan bahwa : Pengendalian piutang dagang pada PT. Roid Bakti Persada yaitu dimulai dari penerimaan *purchase order*, penerbitan invoice, penyiapan barang, pengiriman barang, melakukan penagihan penjualan kredit, penginputan pembayaran yang akan berdampak pada arus kas. Sistem pengendalian piutang PT. Roid Bakti Persada sudah sesuai dengan Standar Operasional Prosedur (SOP) yang



diterapkan oleh perusahaan, namun pelaksanaannya masih banyak pelanggaran-pelanggaran yang dilakukan yang bisa berdampak terhadap efektivitas arus kas perusahaan yaitu (1) Melanggarnya customer dalam melakukan pembayaran yang melebihi batas penagihan piutang. (2) Sales yang memberikan barang kepada customer yang masih memiliki piutang. (3) Sales kurang kompeten. (4) Sistem perusahaan yang sering error. (5) Pengembalian dana retur barang dari mitra bisnis ke perusahaan. (6) Adanya kewajiban PO (*Purchase Order*) setiap bulan. (7). Adanya kewajiban pembayaran barang kepada mitra bisnis. Maka dapat disimpulkan bahwa pengendalian piutang terhadap efektivitas arus kas PT. Roid Bakti Persada terbilang belum efektif.

V. SARAN

Berdasarkan kesimpulan diatas maka penulis memberikan saran yaitu Sales penagih harus lebih tegas lagi kepada customer agar penagihan piutang tidak melewati batas pembayaran, hal ini bertujuan cepat terkumpulnya kas, Memberikan penambahan disc setiap customer membayar piutang sesuai jatuh tempo, hal ini bertujuan cepat terkumpulnya kas, Dengan merekrut karyawan yang kompeten dan berintegritas terhadap perusahaan, Harusnya PT. Roid Bakti Persada melakukan audit minimal sekali setahun.

VI. DAFTAR PUSTAKA

- Anggraeny, dkk. (2017). Analisis Pengendalian Intern Sistem Penerimaan Dan Pengeluaran Kas Dalam Meningkatkan Kualitas Laporan Arus Kas. jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, & Akuntansi). Vol. 1, NO. 3
- Djarmika, dkk (2022). Kebijakan Perencanaan Dan Pengendalian Piutang Terhadap Efektivitas Arus Kas Pada Politeknik LP3I Jakarta. Jurnal Ilmu Ekonomi Manajemen dan Akuntansi. Volume 3 No 1; Maret 2022
- Ghazali, I. (2018). Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 25. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Harahap, S. S. (2015). Analisis Kritis atas Laporan Keuangan. Jakarta: Rajawali Pers.
- Hery. (2015). *Akuntansi Keuangan Menengah*. Jakarta: PT Grasindo.
- I Ketut, Swarjana. 2022. *Populasi Sampel, Teknik Sampling & Bias*
- Kieso, D. E., Weygandt, J. J., & Warfield, T. D. (2018). *Intermediate Accounting*. New York: Wiley.
- Nanik, Kustiningsih dan Ali Farhan. 2022. *Manajemen Keuangan. Dasar-Dasar Pengelolaan Keuangan*. CV Globalcare: Sidoarjo.
- Rukin. (2019). *Metode Penelitian Kualitatif: Konsep dan Aplikasi*. Yogyakarta: Media Akademi.
- Sugiyono. (2014). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.