
EVALUASI PENGENDALIAN PIUTANG USAHA
DALAM RANGKA MEMINIMALISIR KREDIT BERMASALAH
PADA PT. BUSSAN AUTO FINANCE

Arda Fardlina Norsul

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jayabaya

M. Djauhari

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jayabaya

Email: m.djohari@yahoo.com

INFO NASKAH

ABSTRAK

Diterima : 19 Maret 2024
Direvisi : 25 Maret 2024
Diterbitkan : 8 April 2024

Abstract: Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi efektifitas pengendalian piutang usaha pada PT. Bussan Auto Finance dilihat dari segi pemberian kredit, penagihan piutang usaha, dan pengendalian intern piutang usaha.

Metode yang digunakan dalam pengumpulan data adalah riset kepustakaan yaitu dengan membaca buku-buku yang berhubungan dengan penelitian dan riset lapangan dengan memperoleh data secara langsung di lokasi penelitian. Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis kualitatif dan analisis kuantitatif.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pelaksanaan pemberian kredit pada PT. Bussan Auto Finance telah menerapkan analisis 5C (Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition). Sedangkan dalam penagihan piutang usaha masih belum efektif, karena kurangnya ketegasan dari PT. Bussan Auto Finance dalam melakukan penagihan, sehingga pengumpulan piutang menjadi semakin lama dan dengan adanya dampak wabah covid-19 membuat konsumen tidak tepat waktu dalam dalam pembayaran hutang. Dalam pengendalian intern piutang usaha yang diterapkan oleh PT. Bussan Auto Finance sudah cukup baik dan efektif karena adanya pemisahan, tugas, fungsi dan wewenang struktur organisasi, setiap transaksi kredit yang terjadi selalu atas dasar otorisasi pejabat yang berwenang untuk persetujuan pemberian kredit tersebut, perusahaan juga melakukan rotasi jabatan pada bagian piutang untuk menghindari kesalahan dan penyelewengan dalam pencatatan piutang, dan melakukan audit internal secara rutin. Untuk itu penulis memberikan saran dalam penagihannya agar lebih ditingkatkan lagi sistem penagihannya, serta memberikan reward dan sanksi kepada karyawan tujuannya agar karyawan lebih semangat dalam menjalankan tugas dan tanggung jawabnya.

Kata Kunci : *Pemberian kredit, Penagihan, Pengendalian Intern*

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Perusahaan yang menginginkan usahanya dapat berjalan lancar dalam arti memperbesar volume penjualan, untuk mencapai hal tersebut perusahaan berlomba mencapai tujuannya dengan memberikan fasilitas kredit. Disisi lain dengan tingginya tingkat kebutuhan akan barang-barang konsumtif dan terbatasnya kemampuan daya beli untuk membeli secara tunai membuat lembaga pembiayaan konsumen diminati masyarakat. PT. Bussan Auto Finance

merupakan salah satu perusahaan pembiayaan yang melakukan kegiatan usahanya di bidang pembiayaan konsumen yang berfokus pada pembiayaan sepeda motor Merk Yamaha. Kegiatan pembiayaan dilakukan melalui sistem pemberian kredit yang pembayarannya dilakukan secara angsuran oleh konsumen.

Penjualan kredit tidak menghasilkan penerimaan kas secara langsung karena terdapat tenggang waktu dari penyerahan barang sampai penerimaan pembayaran, atas dasar tersebut timbul namanya Piutang. Piutang usaha suatu perusahaan pada umumnya merupakan bagian terbesar dari aset lancar, maka dari itu dibutuhkan pengendalian piutang yang baik sehingga dapat memperkecil piutang tak tertagih dan bisa memperoleh laba yang maksimal sesuai dengan target yang diharapkan perusahaan. Pengelolaan piutang sebagian besar dipengaruhi oleh kebijakan pemberian kredit dan prosedur penagihan piutang tersebut. Dalam melakukan pengendalian internal atas suatu piutang usaha, maka yang harus menjadi pusat perhatian adalah bagaimana pengamatan yang efisien dan efektif dilakukan atas piutang usaha, baik dari segi pengamanan atas perolehan fisik kas, pemisahan tugas (termasuk masalah otorisasi persetujuan kredit) sampai pada tersedianya data catatan akuntansi yang akurat. Apabila perusahaan memiliki pengendalian intern piutang yang baik maka akan mempengaruhi juga keberhasilan perusahaan dalam menjalankan penjualan secara kredit. Begitu pula sebaliknya, jika pengendalian intern piutang terdapat kelalaian maka bisa berakibat fatal bagi perusahaan, misalkan menumpuknya piutang tak tertagih.

Seperti yang terjadi di PT. Bussan Auto Finance terdapat tunggakan atau kredit macet yang disebabkan oleh beberapa faktor yaitu: faktor force majeure (bencana alam, kerusakan, dll), kehilangan atau kecelakaan dimana konsumen terlambat/tidak melakukan pelaporan, indikasi mafia atau adanya oknum yang dengan sengaja dan berniat melakukan penggelapan kendaraan, dan faktor ekonomi dimana konsumen tiba-tiba terkena dampak PHK atau usaha yang dijalankan pailit sehingga kredit menjadi macet. Oleh karena itu perusahaan harus dapat mengendalikan piutangnya untuk meminimalisir kredit bermasalah atau piutang tak tertagih. Manajemen perusahaan telah melakukan beberapa cara untuk mencegah terjadinya kredit macet antara lain: grouping tanggal jatuh tempo, penerbitan nota dikirim melalui email konsumen agar lebih cepat sampai ke konsumen, proses penelponan untuk mengingatkan pembayaran konsumen 3 hari sebelum jatuh tempo, dan lain sebagainya.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk :

1. Mengevaluasi seleksi pemberian kredit yang berlaku di PT. Bussan Auto Finance.
2. Mengevaluasi tingkat efektivitas penagihan piutang usaha pada PT. Bussan Auto Finance.
3. Mengevaluasi pengendalian intern piutang usaha yang diterapkan pada di PT. Bussan Auto Finance.

TINJAUAN PUSTAKA

Seperti halnya untuk semua aktiva, prinsip umum pengendalian intern dapat digunakan untuk menetapkan prosedur dan menjaga piutang. Semua piutang yang diharapkan akan tertagih menjadi kas dalam waktu 1 tahun yang di dalam neraca disajikan sebagai aktiva lancar, sedangkan dalam buku besar setiap jenis piutang dicatat dalam rekening sendiri. Pada dasarnya perusahaan menggunakan pengendalian piutang untuk mengamankan sumber-sumber dari pemborosan, kecurangan dan ketidakefisienan, meningkatkan ketelitian dan dapat dipercayainya data akuntansi, mendorong ditaati dan dilaksanakannya kebijakan perusahaan serta meningkatkan efisiensi perusahaan. Berikut ini uraian tujuan umum dan tujuan khusus dari pengendalian atas piutang.

Tujuan umumnya antara lain :

1. Mencakup pemisahan operasi perusahaan dan akuntansi untuk piutang

2. Mencakup pemisahan tanggung jawab
3. Meningkatkan efektivitas pengendalian atas piutang usaha
4. Menjaga piutang dan aset perusahaan

Untuk dapat mencapai tujuannya dalam pengendalian piutang, maka suatu sistem harus mempunyai prinsip dasar, yaitu :

1. Pemisahan fungsi

Dengan adanya pemisahan fungsi akan dapat dicapainya suatu efisiensi pelaksanaan tugas. Jika ditinjau dari sistem pengendalian dengan adanya pemisahan fungsi, maka akan terdapat suatu cek silang secara otomatis atas suatu pekerjaan atau pelaksanaan suatu transaksi. Tujuan utamanya adalah menghindari dan mengawasi segera atas kesalahan atau ketidakberesan.

2. Prosedur pemberian wewenang

Tujuannya adalah untuk menjamin bahwa setiap transaksi dikuasai oleh orang yang berwenang.

3. Prosedur dokumentasi

Dokumentasi yang layak merupakan hal penting untuk terciptanya sistem pengendalian akuntansi yang efektif. Dokumentasi merupakan dasar penetapan tanggung jawab untuk pelaksanaan dan pencatatan transaksi.

4. Prosedur dan catatan akuntansi

Dalam prinsip ini ditekankan pencatatan transaksi dalam bagian akuntansi dengan tujuan utamanya adalah dibuatnya catatan-catatan akuntansi yang diteliti secara cepat dan data akuntansi dapat dilaporkan kepada pihak yang menggunakannya secara tepat waktu.

5. Pemeriksaan intern secara bebas

Prinsip ini untuk menentukan apakah unsur-unsur yang lain di dalam sistem bekerja atau tidak.

6. Pengawasan fisik

Pengawasan ini berhubungan dengan pelaksanaan transaksi yang meliputi cash register yang mekanis dan elektronik.

Kebijakan Dalam Pemberian Kredit

Kebijakan adalah ketentuan-ketentuan yang diterapkan perusahaan untuk memberikan persetujuan kredit kepada pelanggannya. Untuk mengurangi risiko kredit macet perusahaan memiliki kebijakan dalam pemberian kredit yang mencakup tentang konsep hubungan total pemohon kredit, penetapan batas wewenang persetujuan kredit, tanggung jawab pejabat pemutus kredit, proses persetujuan kredit, perjanjian kredit, dan persetujuan pencairan kredit.

Dalam setiap pemberian kredit diperlukan adanya pertimbangan serta kehati-hatian agar kepercayaan merupakan unsur utama dalam kredit benar-benar terwujud sehingga kredit yang diberikan dapat mengenai sasaran dan terjamin pemberiannya secara tepat. Pemberian kredit haruslah memerlukan perhitungan-perhitungan yang teliti sesuai dengan prinsip pemberian kredit.

Menurut Kasmir (2012:101) ada beberapa prinsip-prinsip dalam penilaian kredit yang sering digunakan yaitu dengan analisis 5C yang terdiri dari :

1. Character

Adalah sifat atau watak seseorang dalam hal ini adalah calon debitur. Tujuannya adalah untuk memberikan keyakinan bahwa sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan kredit benar-benar dapat dipercaya.

2. Capacity

Untuk melihat kemampuan calon nasabah dalam membayar kredit dihubungkan dengan kemampuan mengelola bisnis serta kemampuan dalam mencari laba.

3. Capital

Dimana untuk mengetahui sumber-sumber pembiayaan yang dimiliki nasabah terhadap usaha yang akan dibiayai oleh debitur.

4. Collateral

Merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun non fisik. Jaminan hendaknya melebihi jumlah kredit yang diberikan.

5. Condition

Dalam menilai kredit hendaknya dinilai kondisi ekonomi sekarang dan untuk dimasa yang akan datang sesuai sektor masing-masing.

Kemudian penilaian kredit dengan analisis 7P, yang terdiri atas :

1. Personality, untuk menilai dari segi kepribadian atau tingkah laku dari pelanggannya.
2. Party, untuk mengklasifikasikan pelanggan ke dalam klasifikasi tertentu.
3. Purpose, untuk mengetahui tujuan pelanggan dalam mengambil kredit.
4. Prospect, untuk menilai usaha pelanggan dimasa yang akan datang menguntungkan atau tidak.
5. Payment, merupakan ukuran bagaimana pelanggan mengembalikan kredit yang telah diambil.
6. Profitability, untuk menganalisis bagaimana kemampuan pelanggan mencari laba.
7. Protection, artinya menjaga agar usaha dan jaminan mendapatkan perlindungan.

Penagihan Piutang Usaha

Suatu perusahaan tidak akan dapat bergerak maju bila tidak ada keuntungan yang diperoleh dari hasil pemasukan dan hasil penjualan. Pemasukan dana hasil penjualan ini didapatkan dari para konsumen atau pelanggan. Jadi tanpa adanya pembayaran dari pelanggan keberlangsungan hidup suatu perusahaan akan terancam. Namun ada kalanya suatu perusahaan tidak dapat langsung menerima pembayaran dari para konsumennya, kemungkinan ada pembayaran yang tertunda karena dilakukan dengan cara kredit.

Pemberian kredit atau piutang pada suatu perusahaan adalah hal yang wajar. Karena itu penting bagi suatu perusahaan membentuk bagian *Debt Collection* atau *Treasury*. *Debt Collection* adalah bagian yang bertugas untuk melakukan penagihan piutang kepada para konsumen. Tugas ini bukanlah tugas yang mudah, karena merupakan rantai akhir dari serangkaian proses bisnis. Setelah proses penjualan, maka bagian penagihan yang akan disertai tugas untuk menerima proses pembayarannya.

Seperti yang dilakukan pada prosedur penagihan umumnya, proses penagihan ini diawali dengan melakukan konfirmasi penagihan melalui surat. Apabila tidak direspon maka bagian *debt collection* ini akan mengingatkan melalui telepon. Apabila masih juga belum ada respon, barulah bagian *debt collection* perlu melakukan negosiasi dan kesepakatan pembayaran terhadap pelanggan tersebut.

Bagian *debt collection* harus selalu dilibatkan sejak awal pembahasan kontrak yang menyangkut nominal dan hal piutang lain. Umumnya, proses pembayaran yang dilakukan secara debit, kredit maupun check masuk dalam kategori ini. Bagian *debt collection* perlu melakukan konfirmasi pembayaran pada pelanggan agar mengetahui ketepatan pembayaran, memuaskan customer dan juga memudahkan dalam transaksi. Untuk itu perusahaan perlu menyediakan format konfirmasi tagihan (*billing confirmation*).

Efektivitas adalah hasil kegiatan manajemen yang menunjukkan berhasil atau tidaknya suatu perusahaan dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan di masa lalu. Penagihan piutang merupakan proses mengubah kembali piutang usaha yang ditimbulkan karena kegiatan penjualan barang atau jasa menjadi uang tunai (Putri, 2015).

Untuk mengurangi dan menghindari resiko kredit macet perusahaan membutuhkan petugas untuk melakukan penagihan piutang dengan prosedur-prosedur yang telah ditentukan oleh perusahaan agar mempercepat proses penagihan piutang. Prosedur penagihan piutang yang efektif yaitu bagian piutang menyusun daftar piutang yang akan jatuh tempo dan kemudian diserahkan kepada bagian penagihan beserta kwitansi atau bukti penjualan asli.

Penagih secara langsung datang ke alamat pelanggan untuk menagih piutang yang tercantum dalam daftar tagihan. Setiap pelunasan akan diberikan kwitansi penjualan asli kepada pelanggan dengan diberi cap tanda lunas. Hasil penagihan dan daftar penagihan diserahkan ke bagian kasir. Bagian kasir akan menghitung ulang jumlah tagihan apabila sesuai dengan daftar tagihan akan diberi cap, kemudian daftar tagihan diberikan kembali ke bagian penagihan dan akan menyerahkan daftar tagihan kebagian piutang dan akuntansi selanjutnya akan dicatat oleh kedua bagian tersebut.

Pengendalian Intern Piutang Usaha

Menurut Romney dan Steibart (2012) “Pengendalian internal adalah suatu proses karena termasuk di dalam aktivitas operasi organisasi dan merupakan bagian integral dari kegiatan pengelolaan. Pengendalian internal memberikan jaminan yang lengkap dan wajar untuk sulit dicapai. Selain sistem pengendalian intern memiliki keterbatasan, seperti kerentanan terhadap kesalahan sederhana, penilaian yang salah dan pengambilan keputusan, mengabaikan manajemen dan terjadinya kolusi”.

Menurut Mulyadi (2014:163) “Sistem pengendalian intern meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong terjadinya kebijakan manajemen. Definisi sistem pengendalian intern tersebut menekankan tujuan yang hendak dicapai, dan bukan pada unsur-unsur yang membentuk sistem tersebut, dengan demikian pengertian pengendalian intern tersebut diatas berlaku baik dalam perusahaan yang mengolah informasinya secara manual, dengan mesin pembukuan, maupun dengan komputer”. Sistem pengendalian intern yang baik harus mempunyai struktur pengendalian intern yang baik pula, yaitu harus mempunyai prosedur dan tujuan yang jelas.

Menurut COSO dalam *Executive Summary* (2013:3) “Tujuan pengendalian internal ditujukan untuk mencapai 3 (tiga) kategori yang memungkinkan organisasi fokus pada aspek pengendalian yang berbeda yang mencakup tujuan-tujuan operasi, tujuan-tujuan pelaporan, tujuan-tujuan ketaatan”. Unsur-unsur pengendalian internal yang dijelaskan oleh COSO, yaitu:

1. Lingkungan pengendalian (*Control Environment*)
2. Penilaian risiko (*Risk Assessment*)
3. Pemantauan (*Monitoring*)

Berdasarkan penjelasan diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa tujuan dari sistem pengendalian intern adalah :

1. Pengamanan atas harta milik perusahaan
2. Menciptakan data akuntansi yang akurat
3. Peningkatan efisiensi operasional (biaya, waktu, beban)
4. Mendorong dipatuhinya atau ditaatinya kebijakan-kebijakan manajemen.

Menurut Mulyadi (2017:130) unsur pokok sistem pengendalian internal ada 4 unsur, yaitu :

1. Struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab dan wewenang secara tegas.
Struktur organisasi merupakan kerangka pembagian tanggung jawab fungsional kepada unit-unit organisasi yang dibentuk untuk melaksanakan kegiatan-kegiatan pokok perusahaan.

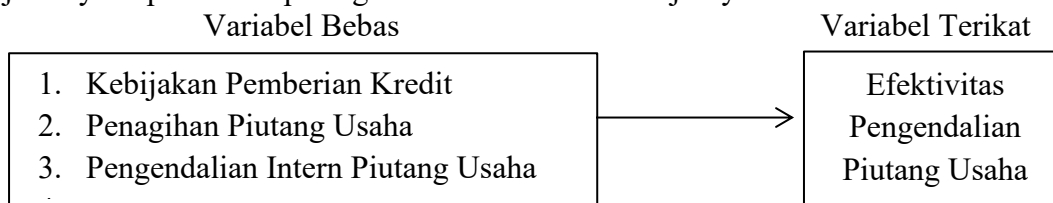
2. Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan
Dalam organisasi yang terjadi atas dasar otorisasi dari pejabat yang memiliki wewenang untuk menyetujui terjadinya transaksi tersebut. Maka dari itu, dalam organisasi harus dibuat sistem yang mengatur pembagian wewenang untuk otorisasi atas terlaksananya setiap transaksi.
3. Praktik yang sehat
Pembagian tanggung jawab fungsional dan sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang telah diterapkan tidak akan terlaksana dengan baik jika tidak diciptakan cara-cara untuk menjamin praktik yang sehat dalam pelaksanaannya.
4. Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya
Jika perusahaan memiliki karyawan yang kompeten dan jujur, unsur pengendalian yang lain dapat dikurangi sampai batas yang minimum dan perusahaan tetap mampu menghasilkan pertanggungjawaban keuangan yang dapat diandalkan. Oleh karena itu unsur mutu karyawan merupakan unsur sistem pengendalian internal yang sangat penting.

Pengendalian terhadap piutang usaha sebagai tindakan preventif atas keselamatan piutang usaha dari adanya kemungkinan piutang tak tertagih, keterlambatan penagihan, dan penyalahgunaan piutang oleh karyawan. Ditinjau dari cara pendekatan manajemen preventif, maka ada tiga bidang pengendalian yang umum yang dapat diambil tindakan untuk mewujudkan pengendalian piutang, yaitu :

1. Pemberian kredit
2. Penagihan piutang usaha
3. Penetapan dan penyelenggaraan pengendalian intern yang layak

Kerangka Berpikir

Kerangka pemikiran dibawah ini menggambarkan analisis agar dapat mengetahui apakah pengendalian piutang usaha pada PT. Bussan Auto Finance cukup efektif atau tidak. Dalam penelitian ini, ada dua variabel, yaitu variabel bebas dan variabel terikat, yaitu variabel bebasnya berupa kebijakan pemberian kredit, penagihan piutang usaha dan pengendalian intern piutang usaha dan variabel terikat berupa efektivitas pengendalian piutang usaha. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada gambar di halaman selanjutnya :



Gambar Kerangka Berpikir

METODE PENELITIAN

Tempat dan Waktu Penelitian

Dalam penelitian ini mengambil objek penelitian di PT. Bussan Auto Finance yang berlokasi di Gedung RA Mampang, Jl. Mampang Prapatan Raya, Jakarta Selatan. Waktu penelitian dimulai sejak 15 November 2021 sampai dengan 15 Desember 2021 untuk mendapatkan data-data yang diperoleh.

Variabel Yang Diteliti

Variabel yang diteliti pada objek penelitian, terdiri dari :

1. Variabel Bebas

Adapun yang menjadi variabel bebas dalam penelitian ini yaitu :

- a. Prosedur Pemberian Kredit yang berlaku di PT. Bussan Auto Finance.
- b. Prosedur Penagihan Piutang Usaha serta tingkat keefektifan penagihan di PT. Bussan Auto Finance.
- c. Pengendalian Intern Piutang Usaha yang di terapkan di PT. Bussan Auto Finance.

2. Variabel Terikat

Adapun yang menjadi variabel terikat dalam penelitian ini yaitu Efektivitas Pengendalian Piutang Usaha di PT. Busan Auto Finance dilihat dari pemberian kreditnya, penagihan piutangnya, serta pengendalian internnya.

Jenis dan Metode Pengumpulan Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

1. Data Primer

Data yang diperoleh dari hasil penelitian dengan melakukan pengamatan dan interview langsung dengan karyawan dari perusahaan PT. Bussan Auto Finance.

2. Data Sekunder

Merupakan data yang diperoleh melalui kepustakaan yang berasal dari buku-buku, literatur dan sumber lain sehingga diperoleh pengetahuan secara teoritis mengenai masalah yang sesuai dengan topik penelitian.

Sedangkan metode pengumpulan data yang digunakan adalah : Riset Kepustakaan (Library Research) dan Riset Lapangan (Field Research).

Teknik Analisis Data

Adapun teknik analisis data yang digunakan adalah :

1. Teknik Analisis Kualitatif

Untuk menilai Efektivitas Pengendalian Piutang Usaha pada PT. Bussan Auto Finance, dilakukan dengan memberikan evaluasi terhadap seleksi pemberian kredit berdasarkan 5C, evaluasi penagihan piutang usaha dengan membandingkan rata-rata pengumpulan piutang dengan syarat pembayarannya serta menilai pengendalian intern piutang usaha berdasarkan kuesioner pengendalian internnya.

2. Teknik Analisis Kuantitatif

Dalam analisis ini digunakan teknik perhitungan seperti ratio perputaran piutang dan rata-rata pengumpulan piutang. Berikut ini adalah rumus untuk menghitung perputaran piutang dan rata rata pengumpulan piutang.

Perputaran Piutang :

$$\frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Rata – rata Piutang Usaha}} = \dots \text{ kali}$$

Rata- Rata Pengumpulan Piutang :

$$\frac{365}{\text{Perputaran Piutang}} = \dots \text{ hari}$$

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengendalian Piutang Usaha Dari Segi Pemberian Kredit

Berdasarkan penelitian yang dilakukan penulis terhadap kebijakan pemberian kredit, PT. Bussan Auto Finance melayani semua calon debitur yang melakukan permohonan. Namun untuk mencegah terjadinya kredit macet maka BAF menetapkan kebijakan kredit dan tidak secara serampangan melayani calon debitur. BAF menerapkan 2 prinsip yaitu prinsip kehati-hatian dan prinsip mengenal nasabah. Dalam pemberian kredit, untuk memperoleh kualitas calon debitur yang baik dilakukan penyeleksian terhadap calon debitur supaya dapat menentukan secara tepat apakah calon debitur layak atau tidak untuk diberikan kredit. Penyeleksian terhadap calon debitur dapat mengurangi resiko kegiatan piutang tak tertagih. Pemilihan calon konsumen yang berkualitas sudah berjalan dengan baik, hal ini ditandai dengan adanya kriteria bagi calon konsumen yang akan diberikan kredit dan juga BAF menggunakan lima analisis yaitu 5C, *Character*, *Capacity*, *Capital*, *Collateral*, *Condition*.

Character bertujuan untuk memperoleh keyakinan bahwa calon konsumen memiliki itikad baik dalam pengajuan pembiayaan. *Capacity* untuk memperoleh keyakinan bahwa calon konsumen memiliki kemampuan yang baik untuk membayar angsurannya. *Capital* menunjukkan bahwa calon konsumen memiliki modal yang cukup untuk melunasi kewajibannya dalam hal terjadi keadaan mendesak. *Collateral* menunjukkan calon konsumen telah menyerahkan jaminan yang memadai untuk menutupi kemungkinan kerugian atas kewajiban yang masih tersisa jika dalam keadaan mendesak. *Condition* memperoleh keyakinan bahwa calon konsumen memiliki lingkungan eksternal yang kondusif untuk senantiasa membayar angsurannya hingga lunas. Hal ini terkait dengan prospek pekerjaan atau usaha calon konsumen. Pengumpulan data lainnya digunakan sebagai bahan analisa kredit setelah diverifikasi. Verifikasi dilakukan dengan cara kunjungan untuk menilai kondisi usaha debitur.

Melalui kebijakan kredit yang telah ditetapkan dan dijalankan oleh BAF berdasarkan hasil evaluasi, BAF tetap menjaga kualitas kredit sehingga kredit berjalan dengan baik. Tetapi memang tidak dapat dihindari terdapat beberapa konsumen yang menunggak piutang usahanya.

Pengendalian Piutang Usaha Dari Segi Penagihan

Kebijakan penagihan piutang merupakan pedoman dalam pelaksanaan penagihan untuk memaksimalkan hasil penagihan dan membuat para debitur membayar kewajiban hutangnya. Dengan kebijakan penagihan diharapkan akan memperlancar arus kas dan menghindari kerugian karena piutang tak tertagih. Berdasarkan penelitian yang dilakukan terhadap prosedur penagihan piutang usaha PT. Bussan Auto Finance sudah melakukan berbagai cara dari pemberitahuan melalui telepon, surat pemberitahuan, dan mendatangi langsung konsumen yang dilakukan oleh Account Receivable Officer (ARO). BAF juga memiliki kebijakan jangka waktu pembayaran sesuai dengan keinginan konsumen terdapat beberapa pilihan yaitu ada yang 12 bulan (1 tahun), 18 bulan (1,5 tahun), 24 bulan (2 tahun), 30 bulan (2,5 tahun), dan terakhir maksimal 36 bulan (3 tahun).

Untuk menilai efektif tidaknya usaha penagihan piutang maka dapat dilihat dengan perhitungan rata-rata piutang usaha, tingkat perputaran piutang usaha, dan rata-rata pengumpulan piutang. Berikut ini perputaran piutang perusahaan selama periode 2020.

$$\begin{aligned} \text{Rata-rata Piutang Usaha} &= \frac{\text{Piutang Awal Tahun} + \text{Piutang Akhir Tahun}}{2} \\ &= \frac{11.687.832.453 + 10.164.493.401}{2} \\ &= 16.770.079.154 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tingkat Perputaran Piutang} &= \frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Rata-rata Piutang Usaha}} \\ &= \frac{3.407.977.054}{16.770.079.154} \\ &= 0,20 \text{ Kali} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Rata-rata Pengumpulan Piutang} &= \frac{365 \text{ Hari}}{0,20} \\ &= 1.825 \text{ Hari atau 5 Tahun} \end{aligned}$$

Berdasarkan evaluasi dan hasil perhitungan rasio, prosedur penagihan piutang pada PT. Bussan Auto Finance berjalan kurang baik dan kurang efektif. Hal ini dapat dilihat dari rata-rata pengumpulan piutang yaitu 5 tahun dimana jika dibandingkan dengan kebijakan jangka waktu pembayaran perusahaan yaitu maksimal 3 tahun. Piutang yang seharusnya sudah dapat ditagih namun karena pelanggan belum membayarnya menyebabkan piutang bertambah. Beberapa hal yang menyebabkan kurang baiknya penagihan dan pengumpulan piutang yaitu, kurang tegasnya bagian penagihan dalam memberikan pinalti kepada pelanggan yang telah melewati tanggal jatuh tempo, selain itu di tahun 2020 sedang ada wabah covid-19 yang menyebabkan pendapatan menurun, karyawan juga banyak yang di PHK, dan perusahaan/usaha yang dijalankan mengalami kebangkrutan sehingga banyak konsumen yang tidak dapat membayar atau melunasi kredit tersebut.

Pengendalian Piutang Usaha Dari Segi Pengendalian Intern

Pengendalian intern yang baik diharapkan dapat melindungi piutang usaha dari tindakan atau keadaan yang merugikan. Pengendalian intern piutang usaha dapat dikatakan baik jika kebijakan yang diterapkan memiliki keyakinan bahwa tujuan tercapai dengan baik.

Hasil kuesioner pengendalian intern piutang usaha pada PT. Bussan Auto Finance dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

**Tabel Kuesioner Pengendalian Intern Piutang Usaha
PT. Bussan Auto Finance**

No	Pertanyaan	Ya	Tidak
1.	Apakah dalam pemberian kredit telah diotorisasi oleh pejabat yang berwenang ?	√	
2.	Apakah perusahaan telah menerapkan SOP (Standar Operating Procdedurs) untuk divisi keuangan yang menangani penagihan piutang usaha ?	√	

3.	Apakah terdapat pemisahan fungsi yang jelas antara fungsi pemberian kredit, fungsi penagihan piutang, dan fungsi pencatatan piutang ?	√	
4.	Apakah bagian penagihan sudah tegas dalam menagih piutang pelanggan ?		√
5.	Apakah perusahaan memperhatikan saldo hutang pelanggan dalam pemberian kredit ?	√	
6.	Apakah perusahaan telah menetapkan jangka waktu kredit untuk setiap pelanggan ?	√	
7.	Apakah ada analisa umur piutang yang mendeteksi piutang yang segera jatuh tempo ?	√	
8.	Apakah bagian penjualan melakukan credit analysist sebelum memberikan kredit ?	√	
9.	Apakah bagian Finance mencatat dan mengupdate data piutang pelanggan setiap harinya ?	√	
10.	Apakah orang dibagian piutang diadakan rotasi jabatan ?	√	
11.	Apakah ada pemeriksaan secara periodik terhadap perkiraan piutang pelanggan mengenai : - Pelanggan yang terlambat membayar - Bukti adanya pelunasan sebagian sebagian - Bukti adanya penghapusan piutang yang tidak dilaporkan - Sesuatu ketidaklaziman	√	
12.	Apakah terdapat batasan kredit maksimal yang diberikan kepada setiap pelanggan ?	√	
13.	Apakah terdapat kebijakan manajemen untuk piutang usaha yang menumpuk ?	√	
14.	Apakah terdapat kebijakan manajemen untuk piutang usaha yang tidak tertagih ?	√	
15.	Apakah akan dilakukan penghapusan piutang jika piutang tersebut tidak tertagih ?		√
16.	Apakah fungsi penagihan hanya dilakukan oleh satu bagian saja, sehingga tidak ada fungsi lain memiliki lebih dari satu wewenang yakni dalam melakukan penagihan dan survei ?	√	
17.	Apakah ada komunikasi dari bagian penjualan kredit ke bagian penagihan mengenai pelanggan yang melakukan penjualan kredit ?	√	
18.	Apakah bagian penagihan melakukan konfirmasi penagihan kepada pelanggan yang telah jatuh tempo ?	√	
19.	Apakah laporan mengenai hasil penagihan disajikan secara periodik ?	√	
20.	Apakah manajemen selalu mengkomunikasikan segala informasi terbaru dan kebijakan lainnya seputar piutang usaha kepada karyawan yang terlibat langsung setiap saat ?	√	
21.	Apakah ada evaluasi terhadap pelaksanaan penagihan oleh pihak yang berwenang secara periodik ?	√	
22.	Apakah terdapat pemeriksaan secara berkala oleh pihak internal ?	√	

Berdasarkan hasil kuesioner yang diisi langsung oleh karyawan PT. Bussan Auto Finance, maka hasil evaluasi atas pengendalian intern piutang usaha yang dilakukan oleh PT. Bussan Auto Finance sudah berjalan dengan baik dan cukup efektif dilihat dari pemisahan, tugas, fungsi dan wewenang struktur organisasi, adanya seleksi pemberian kredit, adanya hak otorisasi terhadap pejabat yang berwenang, lalu bagian finance yang mencatat data piutang pelanggan setiap harinya, adanya dokumen pendukung seperti daftar analisa umur piutang untuk memudahkan melakukan penagihan piutang, dan adanya pemeriksaan audit internal secara rutin. BAF juga memiliki kebijakan untuk piutang yang tak tertagih yaitu melakukan penarikan sepeda motor yang diambil oleh debitur setelah itu akan di lelang untuk menutupi sisa piutangnya. Piutang tersebut akan tetap ada sampai motor laku di lelang, jadi BAF tidak melakukan penghapusan langsung untuk piutang tak tertagih.

Namun dalam pengendalian intern piutang usaha pada PT. Bussan Auto Finance masih ada kelemahannya yaitu kurang tegas bagian penagihan terhadap pelanggan yang sudah jatuh tempo, hal ini dapat dilihat dari rata-rata pengumpulan piutang yang tidak sesuai dengan kebijakan jangka waktu yang sudah ditetapkan oleh perusahaan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan hasil penelitian yang dilakukan pada PT. Bussan Auto Finance, maka penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Dalam seleksi pemberian kredit, PT. Bussan Auto Finance sudah cukup efektif dan baik, dikarenakan kebijakan kredit yang dimiliki diatur dengan jelas dan tegas seperti adanya pengecekan terlebih dahulu terhadap konsumen yang ingin melakukan kredit, perusahaan juga memiliki kriteria tersendiri untuk para calon konsumennya dan juga perusahaan memiliki 2 prinsip yaitu prinsip kehati-hatian dan prinsip mengenal nasabah serta menerapkan analisis 5C. Hal ini dilakukan agar memperoleh konsumen yang berkualitas supaya dapat mencapai target atau tujuan perusahaan.
2. Prosedur penagihan yang dilakukan PT. Bussan Auto Finance masih kurang efektif, karena bagian penagihan tidak memiliki ketegasan dalam melakukan penagihan terhadap piutang yang telah jatuh tempo. Dihitung dari rata-rata pengumpulan piutang yaitu 5 tahun, dimana perusahaan memiliki kebijakan pembayaran maksimal 3 tahun. Maka periode pengumpulan piutang menjadi semakin lama. Disisi lain saat tahun 2020 juga sedang ada wabah covid-19 yang membuat konsumen sulit untuk membayar atau melunasi kredit tersebut.
3. Pengendalian intern yang diterapkan oleh PT. Bussan Auto Finance sudah berjalan dengan baik dan cukup memuaskan, dilihat dari adanya pemisahan, tugas, fungsi dan wewenang struktur organisasi, setiap transaksi kredit yang terjadi selalu atas dasar otorisasi pejabat yang berwenang untuk persetujuan pemberian kredit tersebut, perusahaan juga melakukan rotasi jabatan pada bagian piutang untuk menghindari kesalahan dan penyelewengan dalam pencatatan piutang, dan melakukan audit internal secara rutin.

Saran

Setelah melakukan penelitian dan pembahasan, maka penulis mencoba memberikan saran yang mungkin dapat dijadikan pertimbangan oleh perusahaan. Adapun saran tersebut yaitu :

1. Meningkatkan pengawasan terhadap sumber daya manusia dengan memberikan pelatihan kepada karyawan, diadakannya komunikasi antar unit dalam struktur organisasi perkreditan, sehingga dapat mengurangi resiko kredit yang timbul karena kelalaian manusia/konsumen.
2. Sebaiknya perusahaan memiliki kebijakan baru untuk pelunasan piutang selama adanya wabah covid-19 ini.
3. Memberikan reward dan sanksi kepada karyawan yang lebih objektif

- a. Memberikan reward kepada karyawan yang berhasil melakukan suatu aktifitas kerja yang menguntungkan bagi perusahaan dalam hal menekan besarnya piutang.
- b. Memberikan sanksi yang tegas kepada karyawan yang dianggap dapat merugikan perusahaan.

RUJUKAN PUSTAKA

- Hery. (2014). *Pengendalian Akuntansi dan Manajemen*. Jakarta: Erlangga
- Kasmir. (2012). *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Edisi Revisi. Jakarta: Raja Grafindo Persada
- Kieso, Donald E. (2010). *Akuntansi Intermediate*. Jakarta: Erlangga
- Leny Sulistiyowati. (2010). *Panduan Praktis Memahami Laporan Keuangan*. Jakarta: Erlangga
- Munawir. (2014). *Analisa Laporan Keuangan*. Yogyakarta: Liberty
- Putra, A. E. (2018). *Analisis Pengendalian Intern Piutang Dalam Meminimalisir Piutang Tak Tertagih Pada CV Bumi Tiara Abadi Palembang*. *Jurnal Media Wahana Ekonomika*, 14(4), 79-90.
<https://jurnal.univpgrilembang.ac.id/index.php/Ekonomika/article/view/1993>
- Rudianto. (2012). *Pengantar Akuntansi Adaptasi IFRS*. Jakarta: Erlangga
- Suad Husnan dan Enny Pudjiastuti. (2015). *Dasar-dasar Manajemen Keuangan*. UPP AMP YKPN, Yogyakarta
- Taroreh, J. R., Warongan, J. D., & Runtu, T. (2016). *Evaluasi penerapan sistem pengendalian internal piutang pada PT Mandiri Tunas Finance Cabang Manado*. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 4(3).
<https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/view/13659>
- Thomas Sumarsan. (2013). *Sistem Pengendalian Manajemen: Konsep Aplikasi dan Pengukuran Kinerja*. Jakarta: Indeks
- Veithzal Rivai. (2013). *Manajemen Perbankan dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Raja Grafindo Persada