

Implementasi Strategi Manajemen Piutang untuk Mengurangi Potensi Munculnya Piutang Tak Tertagih pada PT. Panca Sukses Pratama

Candy¹, Verren Calystania²

^{1,2}Universitas Internasional Batam

E-mail: ¹candy.chua@uib.ac.id, ²2041097.verren@uib.edu

Article History:

Received : 1 Desember 2023

Review : 12 Desember 2023

Revised : 17 Desember 2023

Accepted : 21 Desember 2023

Abstract:

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) ini bertujuan untuk mengurangi piutang tidak lancar di PT. Panca Sukses Pratama yang berpotensi menjadi piutang tak tertagih. Maka dari itu, kegiatan PkM ini dilaksanakan selama tiga bulan, dengan menggunakan metode wawancara dan dokumentasi untuk mengumpulkan data yang diperlukan untuk analisis, kemudian menetapkan strategi yang tepat dengan melakukan studi terhadap literatur terdahulu, serta melaksanakan diskusi bersama mitra dan pendampingan terhadap implementasi strategi manajemen piutang yang diusung. Hasil dari pendampingan implementasi tersebut mencakup peningkatan efektivitas pembuatan SOA terbukti dari persentase jumlah SOA yang menurun dari 7,1% pada Agustus 2023 menjadi 0% pada November 2023, piutang termonitor dengan lebih baik karena adanya laporan piutang mingguan, masuknya cicilan dari konsumen, serta berkurangnya nilai piutang tidak lancar di PT. Panca Sukses Pratama dari 27,5% pada bulan Agustus 2023 menjadi 14,3% pada November 2023.

Keywords: manajemen piutang, piutang tak tertagih, pendampingan

A. Pendahuluan

Pada era perkembangan bisnis yang pesat, kompetisi antar perusahaan semakin menjadi fokus utama, di mana setiap entitas berusaha menjadi yang terdepan di bidangnya. Kota Batam, yang secara geografis tertelak sebagai pusat industri dengan lebih dari 1.300 perusahaan, menjadi suatu wilayah yang menghadapi persaingan industri yang intens (Rachmahyanti, 2022).

Agar dapat unggul di tengah persaingan tersebut, setiap perusahaan perlu memberikan manfaat lebih untuk memperoleh kepuasan konsumennya

(Realino *et al.*, 2023). Hal ini pula yang diterapkan pada salah satu perusahaan di Kota Batam, yaitu PT. Panca Sukses Pratama, yang selanjutnya disebut sebagai Panca Sukses Pratama. Perusahaan ini merupakan sebuah perusahaan yang terletak secara strategis di Komplek Tanjung Pantun Blok X No. 5, Jodoh, Kota Batam, Indonesia. Perusahaan yang telah didirikan sejak tahun 2008 ini bergerak di bidang distribusi peralatan pemadam kebakaran dan perlengkapan layanan perkapalan. Dengan jam operasional dari Senin hingga Sabtu pukul 8.00 – 17.00,

Panca Sukses Pratama menegaskan dedikasinya untuk memberikan pelayanan yang konsisten.

Memiliki visi menjadi *supplier* yang responsif dan gesit dengan harga yang kompetitif, Panca Sukses Pratama telah berhasil membangun reputasi sebagai distributor terpercaya yang melayani berbagai konsumen di wilayah Sumatera dan Jawa. Visi tersebut juga mendorong Panca Sukses Pratama untuk terus berupaya memberikan *value* tambahan bagi konsumen, dengan tujuan agar Panca Sukses Pratama selalu menjadi pilihan pertama para pelanggannya. Salah satu *value* tambahan yang ditawarkan Panca Sukses Pratama yaitu fasilitas kredit yang memungkinkan konsumen untuk melakukan pembelian produk dengan pembayaran tempo. Fasilitas kredit dapat merangsang peningkatan transaksi penjualan, yang menyebabkan meningkatnya omset dan laba perusahaan (Prasetyo *et al.*, 2022).

Walaupun membawa manfaat bagi keuntungan perusahaan, fasilitas kredit tentu memiliki risiko dibaliknya (Nisa, 2017). Pemberian kredit menyebabkan adanya penundaan penerimaan aset lancar, sehingga dapat menimbulkan risiko likuiditas bagi perusahaan apabila piutang tidak diatur dengan baik (Sunardi *et al.*, 2021). Hal ini juga mampu mempengaruhi kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban dan biaya operasional perusahaan ketika permasalahan likuiditas tidak diatasi. Risiko lain yang sangat krusial adalah risiko kredit, di mana hal ini terjadi ketika pelanggan tidak mau atau tidak mampu untuk membayar tagihan tepat waktu, atau bahkan tidak membayar sama sekali (Silitonga & Manda, 2022). Ketika hal tersebut terjadi, maka tagihan tersebut dapat diklasifikasikan sebagai piutang tak tertagih (Anjarsari & Handayani, 2022).

Piutang tak tertagih memiliki dampak yang serius bagi perusahaan, di mana pendapatan yang harusnya diterima oleh perusahaan berubah menjadi kerugian, karena

berkurangnya laba dan nilai aset perusahaan (Syahril & Khadijah, 2021). Bahkan tidak jarang juga piutang tak tertagih mampu memengaruhi kondisi keuangan perusahaan hingga menyebabkan kesulitan keuangan yang serius. Kondisi ini juga berdampak buruk bagi hubungan antara perusahaan dan pelanggan, sehingga perlu mendapatkan perhatian yang serius.

Strategi bisnis Panca Sukses Pratama dalam memberikan fasilitas kredit yang cukup longgar tidak jarang menimbulkan risiko kredit bagi perusahaan. Oleh karena ingin menggait dan mempertahankan konsumen dengan memberikan piutang usaha, hal ini menjadi bumerang bagi Panca Sukses Pratama karena banyak pelanggan yang terus menunda-nunda pembayaran piutang. Terdapat juga pelanggan yang akhirnya tidak mampu membayar tagihan dengan nominal yang besar dikarenakan perusahaan mereka mengalami kesulitan keuangan serius atau bahkan kebangkrutan.

Bukti nyata dari risiko kredit yang dialami ini ditunjukkan dengan nilai piutang tidak lancar di PT. Panca Sukses Pratama yang mencapai lebih dari Rp200,000,000 dan piutang tak tertagih senilai Rp1,500,000,000. Hal ini menyebabkan likuiditas perusahaan terganggu, sama seperti penelitian yang dilakukan Hutapea dan Septiawan (2022) yang menyatakan piutang tak tertagih secara signifikan berpengaruh negatif terhadap arus kas perusahaan.

Berdasarkan kondisi Panca Sukses Pratama yang telah dipaparkan, perlu dilakukan perbaikan terhadap manajemen piutang agar piutang tidak lancar yang ada saat ini dapat segera dilunasi dan tidak menjadi piutang tak tertagih. Maka dari itu, kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) ini memiliki fokus untuk menganalisis faktor penyebab terjadinya piutang macet, kemudian mengusung strategi yang tepat, serta memberikan pendampingan manajemen piutang untuk meminimalisir munculnya piutang tak tertagih di Panca Sukses Pratama.

B. Metode

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) ini dilaksanakan di PT. Panca Sukses Pratama yang terletak pada Komplek Tanjung Pantun Blok X. No. 5, Kota Batam. PkM berlangsung selama tiga bulan, mulai dari 1 September 2023 hingga 30 November 2023. Adapun kegiatan PkM ini dilaksanakan melalui beberapa tahap, yaitu:

1. Pengumpulan Data

Kegiatan ini dilaksanakan menggunakan pendekatan kualitatif, dengan menggabungkan dua teknik pengumpulan data, yaitu wawancara dan dokumentasi. Metode wawancara merupakan salah satu teknik yang baik untuk mendapatkan informasi yang tepat sesuai dengan tujuan penelitian (Fadhallah, 2021). Wawancara dilaksanakan bersama *finance manager* Panca Sukses Pratama guna mendapatkan informasi seputar kondisi manajemen piutang di perusahaan tersebut. Adapun metode dokumentasi diterapkan pada data piutang Panca Sukses Pratama, serta data sekunder yang dihimpun melalui artikel maupun buku yang dapat mendukung penelitian ini.

2. Analisis dan Penyusunan Strategi

Lebih lanjut, pelaksanaan kegiatan PkM ini dieksekusi melalui pendekatan diskusi dan pendampingan. Berdasarkan data yang telah dihimpun, maka akan disusun strategi untuk mengatasi permasalahan yang muncul, dengan melakukan diskusi bersama mitra, guna menghasilkan keputusan terbaik.

3. Pendampingan Implementasi Strategi

Kemudian, strategi yang telah disetujui akan diimplementasikan oleh mitra, terkhususnya staf *account receivable*. Selama proses implementasi, akan dilakukan pendampingan yang dimaksudkan agar tujuan yang telah ditentukan dapat tercapai.

C. Hasil

Kegiatan pendampingan dimulai dengan mencari permasalahan yang terjadi pada lokasi mitra. Identifikasi permasalahan piutang pada Panca Sukses Pratama dilakukan

melalui dokumentasi terhadap data piutang tahun 2023. Hal ini dilakukan untuk mengetahui kondisi piutang jatuh tempo yang belum dibayar. Menangani piutang yang menunggak sangat krusial dilakukan agar konsumen dapat segera melunasi utangnya, sehingga mampu mengecilkan persentase probabilitas piutang tersebut tidak dilunasi dan menjadi beban serta kerugian bagi perusahaan.

Salah satu metode untuk menganalisis umur piutang adalah *aging schedule*, yaitu penentuan umur piutang berdasarkan periode kredit yang diberikan kepada konsumen (Parwita & Ardini, 2019). Berdasarkan *aging schedule* yang diterapkan Panca Sukses Pratama, umur piutang antara 0-90 hari merupakan piutang lancar, sedangkan >90 hari dikategorikan sebagai piutang tidak lancar. Adapun piutang tak tertagih merupakan piutang dengan umur piutang >1 tahun yang sudah kecil kemungkinannya untuk ditagih kembali. Tabel 1 menunjukkan data piutang Panca Sukses Pratama per bulan Agustus 2023.

Tabel 1. Data Piutang Panca Sukses Pratama per Agustus 2023

Jenis Piutang	Jumlah Pelanggan	Persentase
Piutang Lancar (0-90 Hari)	42	60,9%
Piutang Tidak Lancar > 90 Hari	19	27,5%
Piutang Tak Tertagih	8	11,6%

Melalui Tabel 1, dapat dianalisis bahwa Panca Sukses Pratama memiliki nilai piutang tidak lancar (>90 hari) yang cukup besar, dan seluruh piutang tidak lancar tersebut berpotensi menjadi piutang tak tertagih apabila faktor penyebab hal ini terjadi tidak segera diatasi. Hal ini juga

menggambarkan bahwa manajemen piutang belum dilaksanakan dengan maksimal, sehingga diperlukan strategi yang lebih tegas dalam menangani piutang tertunggak tersebut.

Guna menganalisis lebih lanjut proses manajemen piutang pada Panca Sukses Pratama, dilaksanakan wawancara yang dilakukan bersama *finance manager* dari Panca Sukses Pratama. Berdasarkan pernyataannya, Panca Sukses Pratama hanya memberikan fasilitas kredit kepada pelanggan lama dengan *track record* pembelian *cash* maupun kredit yang baik. Adapun periode kredit yang ditetapkan berkisar antara 30 hingga 90 hari. Periode kredit ini juga disesuaikan dengan masing-masing pelanggan, mempertimbangkan nominal transaksi yang dilakukan.

Pada sisi administrasi piutang usaha, Panca Sukses Pratama mengandalkan sistem informasi akuntansi GF-Akuntansi di mana admin akan membuat transaksi penjualan secara kredit seperti yang terlihat pada Gambar 1 dan menghasilkan *invoice* kredit, yang kemudian akan diserahkan kepada admin *account receivable*. Selanjutnya, admin *account receivable* akan membuat *Statement of Account* (SOA), yaitu daftar piutang satu konsumen dalam periode satu bulan menggunakan Microsoft Excel.

Penjualan GF-Akuntansi Software: 001-001-001-2023-01-01											
Jurnal Penjualan											
No	Tgl	Uraian	Debit	Kredit	Saldo	Uraian	Debit	Kredit	Saldo	Uraian	Keterangan
1	2023-01-01	Saldo Awal									
2	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	1.000.000						
3	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	2.000.000						
4	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	3.000.000						
5	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	4.000.000						
6	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	5.000.000						
7	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	6.000.000						
8	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	7.000.000						
9	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	8.000.000						
10	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	9.000.000						
11	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	10.000.000						
12	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	11.000.000						
13	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	12.000.000						
14	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	13.000.000						
15	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	14.000.000						
16	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	15.000.000						
17	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	16.000.000						
18	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	17.000.000						
19	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	18.000.000						
20	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	19.000.000						
21	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	20.000.000						
22	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	21.000.000						
23	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	22.000.000						
24	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	23.000.000						
25	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	24.000.000						
26	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	25.000.000						
27	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	26.000.000						
28	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	27.000.000						
29	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	28.000.000						
30	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	29.000.000						
31	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	30.000.000						
32	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	31.000.000						
33	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	32.000.000						
34	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	33.000.000						
35	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	34.000.000						
36	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	35.000.000						
37	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	36.000.000						
38	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	37.000.000						
39	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	38.000.000						
40	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	39.000.000						
41	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	40.000.000						
42	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	41.000.000						
43	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	42.000.000						
44	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	43.000.000						
45	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	44.000.000						
46	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	45.000.000						
47	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	46.000.000						
48	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	47.000.000						
49	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	48.000.000						
50	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	49.000.000						
51	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	50.000.000						
52	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	51.000.000						
53	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	52.000.000						
54	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	53.000.000						
55	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	54.000.000						
56	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	55.000.000						
57	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	56.000.000						
58	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	57.000.000						
59	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	58.000.000						
60	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	59.000.000						
61	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	60.000.000						
62	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	61.000.000						
63	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	62.000.000						
64	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	63.000.000						
65	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	64.000.000						
66	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	65.000.000						
67	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	66.000.000						
68	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	67.000.000						
69	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	68.000.000						
70	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	69.000.000						
71	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	70.000.000						
72	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	71.000.000						
73	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	72.000.000						
74	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	73.000.000						
75	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	74.000.000						
76	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	75.000.000						
77	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	76.000.000						
78	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	77.000.000						
79	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	78.000.000						
80	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	79.000.000						
81	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	80.000.000						
82	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	81.000.000						
83	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	82.000.000						
84	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	83.000.000						
85	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	84.000.000						
86	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	85.000.000						
87	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	86.000.000						
88	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	87.000.000						
89	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	88.000.000						
90	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	89.000.000						
91	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	90.000.000						
92	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	91.000.000						
93	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	92.000.000						
94	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	93.000.000						
95	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	94.000.000						
96	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	95.000.000						
97	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	96.000.000						
98	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	97.000.000						
99	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	98.000.000						
100	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	99.000.000						
101	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	100.000.000						
102	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	101.000.000						
103	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	102.000.000						
104	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	103.000.000						
105	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	104.000.000						
106	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	105.000.000						
107	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	106.000.000						
108	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	107.000.000						
109	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	108.000.000						
110	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	109.000.000						
111	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	110.000.000						
112	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	111.000.000						
113	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	112.000.000						
114	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	113.000.000						
115	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	114.000.000						
116	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	115.000.000						
117	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	116.000.000						
118	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	117.000.000						
119	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	118.000.000						
120	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	119.000.000						
121	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	120.000.000						
122	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	121.000.000						
123	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	122.000.000						
124	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	123.000.000						
125	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	124.000.000						
126	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	125.000.000						
127	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	126.000.000						
128	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	127.000.000						
129	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	128.000.000						
130	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	129.000.000						
131	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	130.000.000						
132	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	131.000.000						
133	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	132.000.000						
134	2023-01-01	Penjualan Kredit		1.000.000	133.000.000						
135											

NO	DATE	INVOICE NO	DO. NO	VESSEL	PO NO.	AMOUNT (IDR)
1	11-Oct-19	19062681	19062681		PI/PO/PCH/X/19/04 (SIS)	Rp 10.000.000
2	10-Dec-19	19063262	19063262		GPI/PO/PCH/XI/19/10	Rp 2.769.000
3	6-Apr-20	20070947	20070947		GPI/PO/PCH/IV/20/02	Rp 1.200.000
4	24-Jun-20	20071494	20071494		GPI/PO/PCH/VI/20/02	Rp 3.500.000
5	30-Jun-20	20071541	20071541		GPI/PO/PCH/VI/20/12	Rp 1.000.000
6	11-Nov-20	20072792	20072792		GPI/PO/PCH/XI/20/04	Rp 4.150.000

Gambar 2. Data Piutang Macet Panca Sukses Pratama

Melalui data yang telah dihimpun, dapat diketahui bahwa permasalahan utama Panca Sukses Pratama yang menyebabkan besarnya angka piutang tidak lancar ialah administrasi piutang dan metode penagihan piutang yang kurang efektif. Mengacu pada permasalahan tersebut, maka dilakukan pengajuan strategi manajemen piutang guna mengatasi kendala yang dialami oleh mitra. Setelah ide yang diajukan mendapatkan persetujuan oleh *finance manager* Panca Sukses Pratama, maka kegiatan pengabdian kepada masyarakat di Panca Sukses Pratama akan dilaksanakan dengan melakukan pendampingan terhadap staf *account receivable* untuk mengimplementasikan strategi manajemen piutang yang diajukan.

Strategi manajemen piutang pertama-tama dapat dilakukan dengan meningkatkan efektivitas administrasi piutang, sebagai berikut.

a. Membuat Rekap Laporan Piutang Mingguan

Membuat rekap laporan piutang secara berkala setiap minggu dapat meminimalisir adanya piutang yang lupa ditagih. Laporan Piutang ini merincikan nama pelanggan, nomor *invoice*, tanggal *invoice*, tanggal jatuh tempo, serta nominal tagihan. Dengan adanya rekap laporan piutang per minggu ini, piutang yang belum lunas dapat dimonitor dengan lebih baik, karena dapat terlihat jelas piutang mana yang sudah jatuh tempo, beserta dengan umur piutang tersebut. Lebih lanjut, manfaat laporan mingguan ini yaitu mampu

memaksimalkan penagihan piutang yang dilakukan dengan frekuensi yang lebih sering. Berikut adalah rekap laporan piutang yang telah dibuat dan membantu proses *monitoring* piutang.

PT. PANCA SUKSES PRATAMA LAPORAN PIUTANG MINGGUAN PER 7 OKTOBER 2023						
NO	CUSTOMER	INVOICE	0-30 HARI	31-60 HARI	61-90 HARI	>90 HARI
1	PT. G...	6				Rp 22.619.000
2	PT. S...	10	Rp 9.578.000	Rp 2.564.000		Rp 12.142.000
3	CV. I...	4			Rp 8.800.000	Rp 8.800.000
4	TOKO S...	11	Rp 2.290.000	Rp 2.290.000		Rp 4.580.000
5	PT. Y...	2		Rp 700.000		Rp 700.000
6	CV. I...	8		Rp 8.540.000	Rp 2.234.000	Rp 10.774.000
7	PT. M...	3				Rp 23.780.000
8	PT. C...	2				Rp 90.800.000
9	PT. B...	4			Rp 7.633.000	Rp 44.398.000
10	CV. C...	7				Rp 54.690.000

Gambar 3. Laporan Mingguan Piutang Panca Sukses Pratama

b. Membandingkan Jumlah SOA dan Transaksi Kredit

Guna mengatasi permasalahan kelalaian staf dalam pembuatan SOA, maka solusinya adalah dengan menambah satu rincian pada laporan piutang bulanan yang dibuat. Rincian tersebut yaitu dengan membandingkan total nominal SOA yang telah dibuat pada akhir bulan dengan jumlah transaksi kredit yang tercatat pada program GF-Akuntansi. Hal ini diharapkan dapat menghindari adanya kelalaian lupa membuat SOA di kemudian hari.

Lebih lanjut, juga dilakukan pendampingan terhadap implementasi strategi manajemen piutang dengan tujuan mengurangi potensi piutang tak tertagih sebagai berikut.

c. Melakukan *Screening Profile* Konsumen

Meskipun Panca Sukses Pratama hanya memberikan piutang kepada pelanggan lama, namun hal tersebut tidak menutup kemungkinan adanya keterlambatan dan penundaan pembayaran piutang. Maka dari itu, diperlukan untuk melakukan pengecekan profil konsumen secara lebih mendalam, yang juga dapat diterapkan kepada pelanggan baru yang ingin bertransaksi secara kredit.

Screening ini merupakan sebuah langkah pencegahan yang krusial yang wajib diterapkan sebelum kredit diberikan. Hal tersebut bertujuan untuk menyaring pelanggan yang layak menerima kredit dengan probabilitas menunggak utang yang kecil (Timuneco, 2022).

Screening dapat dilakukan berdasarkan analisis 5C, yaitu *character*, *capacity*, *capital*, *collateral*, dan *condition* (Irwanti *et al.*, 2020). Analisis 5C dapat dilakukan dengan 1) Menganalisis karakter pelanggan, bisa melalui informasi dari perusahaan lain, maupun catatan pembayaran sebelumnya dari perusahaan konsumen; 2) Analisis kemampuan konsumen untuk membayar piutang berdasarkan kondisi keuangan mereka, dengan mempertimbangkan rasio utang bisnis dan likuiditas perusahaan; 3) Memeriksa laporan keuangan perusahaan konsumen untuk menilai aset maupun modal yang dimiliki; 4) Mengecek nilai aset perusahaan konsumen yang dapat dijaminkan; 5) Mempertimbangkan kondisi industri atau bidang usaha yang perusahaan pelanggan jalankan beserta faktor-faktor eksternal yang mampu mempengaruhinya.

d. Memberikan Kebijakan Kredit yang Jelas

Kebijakan kredit perlu dipertegas agar pelanggan lebih *aware* terhadap hal-hal yang harus dan tidak boleh dilakukan. Menurut Pryhanni dan Agha (2023), salah satu kebijakan kredit yang efektif untuk membuat konsumen melakukan pembayaran adalah dengan tidak melayani pesanan apabila piutang jatuh tempo sebelumnya tidak dilunasi. Lebih lanjut, Singal dan Tirayoh (2015) menyatakan bahwa denda yang dikenakan apabila konsumen terlambat menulisi piutang sesuai kesepakatan dapat mendorong konsumen untuk melunasi

piutang tepat waktu. Maka dari itu strategi yang diimplementasikan pada Panca Sukses Pratama yaitu pengadaan denda keterlambatan dan penangguhan PO apabila tagihan sebelumnya belum dilunasi. Walaupun metode ini cukup berisiko, karena dapat menyebabkan penurunan omset, hal ini perlu dilakukan terutama kepada *customer* yang terus mengabaikan kewajibannya.

e. Memberikan Surat Peringatan Tertulis

Apabila penagihan melalui *chat*, *email*, dan kunjungan langsung belum mampu membuat konsumen untuk melunasi piutang, maka dapat dilakukan penagihan secara lebih tegas melalui surat peringatan. Menggunakan surat peringatan merupakan salah satu metode penagihan piutang yang cukup efektif, seperti yang dilakukan perusahaan yang dimuat dalam penelitian Agustin (2019). Surat peringatan merincikan jumlah tagihan, tanggal jatuh tempo, serta peringatan tindakan hukum apabila tagihan juga tidak dilunasi pada batas waktu yang telah ditentukan. Strategi ini kemudian diterapkan kepada salah satu konsumen yang telah menunggak lebih dari enam bulan, seperti yang tertera pada gambar di bawah ini.



Gambar 4. Surat Peringatan untuk Pelunasan Piutang

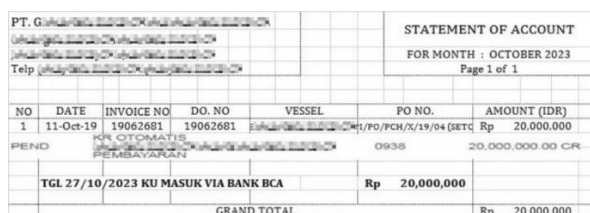
Hasil Implementasi

Setelah sekitar 3 bulan dilakukan pendampingan terhadap implementasi strategi manajemen piutang di Panca Sukses Pratama, terjadi perkembangan yang positif. Hal ini ditandai dengan administrasi piutang yang lebih efektif dan tidak ada lagi SOA yang lupa atau terlambat dibuat. Lebih rinci, perubahan tersebut dihitung melalui persentase jumlah SOA yang lupa dibuat sebelum implementasi dan setelah implementasi, ditunjukkan pada tabel di bawah ini.

Tabel 2. Perubahan SOA Panca Sukses Pratama yang Lupa dibuat

Keterangan	Jumlah SOA per bulan	Jumlah SOA yang lupa dibuat per Bulan	Persentase
Sebelum Implementasi (Agustus 2023)	42	3	7,1%
Setelah Implementasi (November 2023)	52	0	0%

Selain itu, beberapa konsumen juga telah melakukan pelunasan atas piutang yang jatuh tempo. Kemudian, terdapat juga pelanggan dengan tunggakan lebih dari 3 tahun akhirnya melakukan pelunasan melalui cicilan bertahap.



STATEMENT OF ACCOUNT	
FOR MONTH : OCTOBER 2023	
Page 1 of 1	
NO	DATE INVOICE NO DO NO VESSEL PO NO. AMOUNT (IDR)
1	11-Oct-19 19062681 19062681 0938 20.000.000
PENG. KR. OTOMATIS 20.000.000.00 CR	
TGL 27/10/2023 KU MASUK VIA BANK BCA Rp 20,000,000	
GRAND TOTAL Rp 20,000,000	

Gambar 5. Bukti Cicilan dari Konsumen

Lebih lanjut, perubahan positif juga terlihat pada akhir masa pendampingan, ditandai dengan penurunan jumlah piutang tidak lancar (>90 hari) yang dipaparkan pada Tabel 3 di bawah ini.

Tabel 3. Data Piutang Panca Sukses Pratama per November 2023

Jenis Piutang	Jumlah Pelanggan	Persentase
Piutang Lancar (0-90 Hari)	52	74,3%
Piutang Tidak Lancar > 90 Hari	10	14,3%
Piutang Tak Tertagih	8	11,4%

D. Kesimpulan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan di PT. Panca Sukses Pratama mulai dari 1 September 2023 hingga 30 November 2023. Berdasarkan analisis permasalahan yang ditemui, telah dilakukan pendampingan atas implementasi strategi manajemen piutang yang diberikan kepada Panca Sukses Pratama guna mengatasi permasalahan administrasi dan piutang tidak lancar. Selama tiga bulan masa pendampingan, beberapa strategi berhasil diterapkan Panca Sukses Pratama untuk mengurangi piutang tidak lancar dan potensi munculnya piutang tak tertagih. Strategi yang diterapkan merupakan kolaborasi dari beberapa literatur terdahulu yang sudah terbukti efektif untuk mengatasi piutang tak tertagih.

Strategi tersebut yaitu membuat laporan piutang mingguan agar piutang dapat dimonitor dengan lebih baik, membuat perbandingan akan total SOA per bulan terhadap total transaksi kredit per bulan pada laporan piutang bulanan dengan tujuan

menghindari adanya SOA yang tidak dibuat. Lebih lanjut, juga dilakukan penegasan terhadap kebijakan kredit, seperti pengadaan denda atas keterlambatan pembayaran, penangguhan PO sebelum adanya pelunasan piutang sebelumnya, peningkatan frekuensi penagihan piutang, serta pemberian surat peringatan kepada piutang jatuh tempo yang tidak kunjung dilunasi.

Dampak dari pendampingan penerapan strategi tersebut terbilang cukup baik, ditandai dengan penurunan persentase jumlah SOA yang lupa dibuat dari 7,1% pada Agustus 2023 menjadi 0% di November 2023. Selain itu, terjadi peningkatan frekuensi penagihan piutang akibat laporan piutang yang lebih efektif. Lebih lanjut, adanya pelunasan tagihan dari beberapa konsumen, terdapat juga piutang tak tertagih dengan umur >3 tahun yang mulai dicicil, serta menurunnya jumlah piutang tidak lancar (>90 hari) dari 27,5% pada bulan Agustus 2023 menjadi 14,3% pada November 2023.

Beberapa saran yang dapat diberikan kepada Panca Sukses Pratama adalah terus mempertahankan efektivitas administrasi piutang dan penegasan kebijakan piutang agar terhindar dari keterlambatan penerimaan piutang. Selain itu, penggunaan program *GF-Akuntansi* juga dapat dimaksimalkan lagi, seperti pemantauan piutang melalui program, sehingga mampu mempersingkat waktu karena laporan piutang tidak perlu lagi dibuat secara manual. Penggunaan program juga diharapkan dapat meminimalisir kesalahan yang dapat disebabkan oleh *human error*.

Bagi penelitian selanjutnya dapat menggunakan strategi yang telah dipaparkan pada bagian pembahasan, namun tetap mempertimbangkan keadaan dan konsisi dari perusahaan yang bersangkutan.

Harapannya hasil PkM ini mampu menjadi referensi bagi para pelaku usaha, baik kecil, menengah, maupun besar dalam menangani piutang usaha, sehingga arus kas perusahaan dapat terjaga dan keberlangsungan bisnis dapat terjamin.

Daftar Referensi

- Agustin. (2019). Analisis Pengendalian Piutang Terhadap Penagihan Piutang Arus Kas PT Cowell Development CBK. *Jurnal Bina Akuntansi*, 6(2), 42–65. <https://wiyatamandala.e-journal.id/JBA/article/download/61/61>
- Anjarsari, T. A., & Handayani, A. (2022). Analisis Sistem Pengendalian Internal Penerimaan Piutang Dalam Meminimalkan Piutang Tak Tertagih (Bad Debt) di PT Wakabe Indonesia. *Jurnal Indonesia Sosial Sains*, 3(1), 96–107. <https://doi.org/10.36418/jiss.v3i1.504>
- Fadhallah. (2021). *Wawancara* (1st ed., Vol. 1). UNJ Press.
- Hutapea, M. J., & Septriawan, M. R. (2022). Pengaruh Piutang Tak Tertagih Terhadap Arus Kas Pada PT Sinar Rezeki Mas Makmur. *Worksheet: Jurnal Akuntansi*, 1(2).
- Irwanti, N., Rinaldi, & Eriswanto, E. (2020). Pengaruh Perputaran Piutang terhadap Profitabilitas pada PT Barata Indonesia Tahun 2009-2011. *Jurnal Ilmu Manajemen Retail (JIMAT)*, 1(2), 76–86. <https://doi.org/10.37150/jimat.v1i2.985>
- Nisa, H. (2017). Analisis Sistem Pengendalian Intern Persetujuan Kredit dalam Memperkecil Resiko Piutang Tak Tertagih pada PT. Nusa Surya Ciptadana Cabang Martapura. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Bisnis*, 3(1), 83–94. <https://doi.org/10.35972/jieb.v3i1.54>
- Parwita, W. G. S., & Ardini, I. G. A. A. (2019). Sistem Pengelolaan Piutang Pada PT. Human Resources Provider Menggunakan Metode Analisis Aging

- Schedule dan Simple Additive Weighting. *Jurnal Sistem Informasi Dan Komputer Terapan Indonesia (JSIKTI)*, 1(3), 153–164. <https://doi.org/10.33173/jsikti.30>
- Prasetyo, F. A., Nasution, U. C. M., & Mulyati, D. J. (2022). Analisis Efektivitas Pengelolaan Dan Pengendalian Piutang Dalam Meminimalisir Piutang Tak Tertagih Pada CV. T59 Accessories Surabaya. *Seminar Nasional Hasil Skripsi 2022*, 1(1), 81–85. <https://conference.untag-sby.ac.id/index.php/snhs/article/view/816>
- Pryhanni, R., & Agha, R. Z. (2023). Analisis Sistem Pengendalian Internal Piutang Dalam Meminimalisir Piutang Tak Tertagih Pada PT Kaya Raya Turun Temurun. *Seminar Nasional Akuntansi Dan Manajemen*, 3.
- Rachmahyanti, S. (2022). 5 Kota dengan Kawasan Industri Terbanyak di Indonesia. MNC Media. <https://economy.okezone.com/read/2022/02/15/470/2547689/5-kota-dengan-kawasan-industri-terbanyak-di-indonesia?page=1>
- Realino, D., Gula, V. E., & Jelita, S. (2023). Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Harga terhadap Kepuasan Konsumen (Studi Pada Mahasiswa Pengguna Ojek Konvensional). *Jurnal Penelitian Manajemen Dan Inovasi Riset*, 1(4). <https://doi.org/10.61132/lokawati.v1i4.136>
- Silitonga, R. N., & Manda, G. S. (2022). Pengaruh Risiko Kredit dan Risiko Likuiditas terhadap Kinerja Keuangan pada Bank BUMN Periode 2015-2020. *Jurnal Maksipreneur: Manajemen, Koperasi, Dan Entrepreneurship*, 12(1), 22–32. <https://doi.org/10.30588/jmp.v12i1.948>
- Singal, C. R., & Tirayoh, V. Z. (2015). Analisis Pengendalian Interna Piutang Usaha pada Developer Grand Kawanua International City. *Jurnal EMBA*, 3(1), 286–296. <https://doi.org/10.35794/emba.3.1.2015.7088>
- Sunardi, K., Kumala, M. D., & Cornelius, T. (2021). Pengaruh Arus Kas Operasional, Perputaran Piutang, dan Perputaran Persediaan terhadap Likuiditas Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di BEI ditengah Pandemi Covid-19. *Accounting Global Journal*, 5(1), 13–33. <https://doi.org/10.24176/agj.v5i1.5611>
- Syahril, & Khadijah, S. (2021). Analisis Piutang Tak Tertagih Pada Perusahaan Umum Bulog Kantor Wilayah Sumatera Utara. *Literasi Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 3(1), 138–149. <https://www.lpbe.org/index.php/lpbe/article/view/62/68>
- Timuneco, A. Y. W. (2022). Pengaruh Evaluasi Kredit dan Pengawasan Kredit terhadap Risiko Kredit Macet. *Journal of Management Small and Medium Enterprise (SME's)*, 15(2), 207–223. <https://ejurnal.undana.ac.id/index.php/JEM/article/view/6724/3714>