ALAMTANA
Jurnal Pengabdian Masyarakat UNW Mataram **E-ISSN:** 2722-6751
Vol. 5, No. 1, Tahun 2024
DOI: https://doi.org/10.51673/jaltn.v5i1.2070

Pengimplementasian Strategi Meminimalisir Piutang Tak Tertagih Pada PT Prima Karya Nusa

Candy [1], Veni Sisca [2]
[1,2] Universitas Internasional Batam, Indonesia
E-mail: [1]candy.chua@uib.ac.id, [2]2041002.veni@uib.edu

Article History:
Received : 31 Januari 2024
Review : 24 Maret 2024
Revised : 19 April 2024
Accepted : 30 Mei 2024

Abstract: *Saat ini salah satu kendala yang dialami oleh PT Prima Karya Nusa yakni banyaknya piutang tak tertagih yang disebabkan kurangnya pengendalian piutang. Oleh karena itu, kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk meminimalisir piutang tak tertagih. Metode yang digunakan dalam kegiatan ini yakni metode wawancara dan observasi untuk mengumpulkan data analisis serta pengembangan strategi. Kemudian akan dilanjutkan dengan evaluasi terhadap hasil implementasi. Strategi tersebut diantaranya analisis 5C, memperketat pelaporan piutang serta penjadwalan penagihan piutang, rutin melakukan followup kepada tim salesman maupun pelanggan, membuat surat peringatan, dan melakukan penangguhan orderan. Berdasarkan hasil pendampingan selama 3 bulan diketahui bahwa pertanggal 30 November 2023, persentase jumlah piutang tak tertagih telah menurun dari yang semula 23% menjadi 7% dengan jumlah pelanggan yang memiliki piutang tak tertagih sebanyak 26 dari 79 orang. Meskipun permasalahan piutang ini belum sepenuhnya teratasi, namun dengan diterapkannya strategi ini telah terlihat perubahan yang cukup baik.*

Keywords: Piutang Dagang, Arus Kas, Piutang Tak Tertagih

A. Pendahuluan

Perusahaan dalam menjalankan usahanya tentu memiliki tujuan utama yakni mendapatkan keuntungan semaksimal mungkin untuk keberlangsungan operasionalnya. Demi mencapai tujuan tersebut perusahaan harus dapat menjual barang atau jasa yang ditawarkan sebanyak mungkin kepada pelanggan (Nathanael, 2019). Umumnya agar mampu bersaing dengan kompetitor serta memperoleh calon pelanggan baru, perusahaan sering sekali mengunakan strategi pemberian kredit kepada pelanggan, dimana hal ini dinilai cukup efektif untuk meningkatkan laba perusahaan (Kiay Demak *et al.*, 2018). Dengan memberikan kredit maka akan memunculkan piutang perusahaan. Piutang merupakan sebuah tagihan yang wajib dilunasi oleh pelanggan (Ameliany, 2018). Apabila mereka gagal dalam melunasinya, maka ini akan menjadi piutang tak tertagih yang akan mempengaruhi tingkat profitabilitas dan arus kas perusahaan. Hal ini tentu akan membawa dampak atau risiko kerugian bagi perusahaan (Tampi *et al.*, 2019).

Salah satu perusahaan yang turut memberikan kredit penjualan kepada pelanggannya yakni PT Prima Karya Nusa. Perusahaan ini merupakan distributor resmi pelumas Mobil di Batam dan Sumatera sejak 2 Juni 2001. Selain merek Mobil, perusahaan ini juga memasarkan pelumas Federal Oil. Lokasi Prima Karya Nusa terletak di Komplek Windsor Central Blok D No. 3-4 Kota Batam, Kepulauan Riau, Indonesia. Perusahaan ini memiliki lima cabang yakni di Kota Medan, Palembang, Pekanbaru, Jambi, dan Lampung. Umumnya jangka waktu pembayaran yang diberikan berkisar antara

E-ISSN: 2722-6751

30 hingga 90 hari. Namun dikarenakan adanya kondisi-kondisi tertentu yang dialami oleh sebagian pelanggan, membuat perusahaan kesulitan untuk mendapatkan bayaran atas piutang yang telah jatuh tempo. Hal ini lah yang lama kelamaan membuat perusahaan memiliki piutang tak tertagih. Beberapa alasan diantaranya yakni karena bidang usaha pelanggan yang sedang kesulitan, perusahaan pailit, pemilik usaha yang kabur, bahkan meninggal sehingga tidak bisa melunasi kewajibannya.

Selama dua tahun terakhir ini, berdasarkan laporan piutang Perusahaan, diketahui bahwa piutang tak tertagih yang tercatat di Prima Karya Nusa mencapai angka 23%, dengan sisanya 44% piutang yang telah jatuh tempo dan 33% yang masih sesuai ketentuan TOP. Adanya permasalahan ini membuat perusahaan merasakan terjadinya penurunan arus kas. Rivandi dan Septiana (2020), Sunardi *et al.* (2021), serta Hutapea dan Septriawan (2022) dalam analisisnya mengemukakan hal yang serupa dimana piutang tak tertagih dapat berdampak pada terganggunya arus kas operasional. Selain itu, Agustin (2019), Efendi dan Saprudin (2019), Wasesa (2022), serta Rizkia (2023) juga mengungkapkan dengan adanya pembayaran piutang maka akan meningkatkan arus kas masuk. Melalui wawancara dengan *Chief* AR yakni Ibu Acen diketahui bahwa kurangnya pengendalian terhadap piutang menjadi salah satu penyebab adanya piutang tak tertagih. Dengan demikian untuk mengatasi permasalahan ini, perusahaan perlu memperketat dalam mengingatkan dan melakukan follow up tagihan ke pelanggan secara berkala.

Melalui latar belakang yang telah dipaparkan, tujuan dari pengabdian ini yakni memberikan pendampingan atas strategi baru yang diharapkan mampu membantu Prima Karya Nusa untuk menurunkan persentase piutang tak tertagih yang secara langsung dapat meningkatkan arus kas perusahaan. Dengan demikian perusahaan akan terhindar dari kerugiaan atau risiko kredit dikemudian hari.

B. Metode

Terdapat beberapa metode yang digunakan dalam pendampingan terhadap pengimplementasian strategi dalam meminimalisir piutang tak tertagih di PT Prima Karya Nusa, diantaranya yakni metode wawancara, diskusi, observasi, serta evaluasi.

1. Metode Wawancara dan Diskusi

Metode wawancaran ini dilakukan dengan Ibu Acen selaku Chief AR pada tanggal 1-2 September 2023. Pada kesempatan ini, pengabdi menanyakan seputar kondisi Perusahaan Prima Karya Nusa serta terkait kondisi piutang Perusahaan. Dengan dilakukannya metode ini, pengabdi dapat mengetahui permasalahan yang sedang terjadi dengan mitra Prima Karya Nusa. Selanjutnya, pengabdi bersama *Chief AR* akan berdiskusi terkait strategi yang pengabdi sarankan untuk membantu mengatasi permasalahan yang ada.

2. Metode Observasi

Setelah melalui tahap wawancara dan diskusi, maka dilanjutkan dengan observasi. Metode ini dilakukan guna memantau proses yang terjadi selama pengimplementasian strategi. Pada tahap ini juga akan dilakukan pengarahan dan pendampingan kepada admin piutang terkait hal yang harus diperhatikan saat melakukan penagihan serta cara analisis pelanggan sebelum melaporkan ke sales manajer untuk mengambil keputusan terkait pemberian kredit penjualan.

3. Metode Evaluasi

Evaluasi dilaksanakan setelah proses pengimplementasian selesai dilakukan. Pada metode ini akan dilakukan pengukuran hasil kinerja sebelum dan sesudah pelaksanaan guna mengetahui seberapa besar kegiatan ini dapat membantu mengatasi permasalahan mitra Prima Karya Nusa.Pengukuran ini dapat dilihat dari jumlah piutang tak tertagih Perusahaan.

E-ISSN: 2722-6751

C. Hasil

Manajemen piutang merupakan proses pengumpulan, pendataan, serta penagihan piutang ke pelanggan (Rianingsih *et al.*, 2023). Adanya piutang umumnya disebabkan oleh adanya kredit yang diberikan oleh pihak kreditor. Dengan demikian perusahaan yang memiliki piutang, wajib memiliki pengendalian manajemen piutang yang baik agar terhindar dari adanya piutang tak tertagih (Sinaga dan Lumbanraja, 2019). Sama halnya dengan PT Prima Karya Nusa, dimana dapat terlihat dari tabel dibawah ini data piutang selama tahun 2022 hinga 2023.

Tabel 1. Data Piutang PT Prima Karya Nusa Periode Januari 2023 – Juli 2023

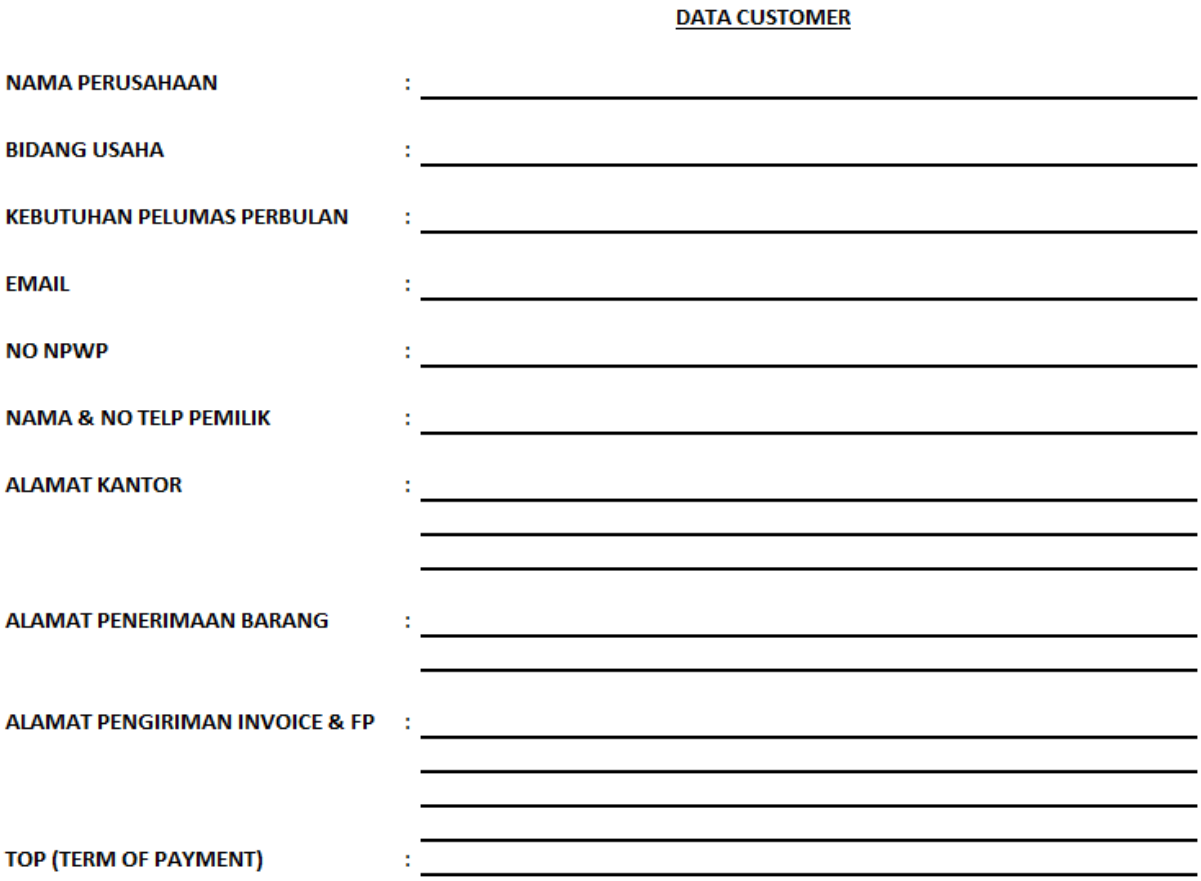
No	Jenis Piutang	Jumlah Pelanggan	Persentase
1	Piutang belum jatuh tempo	117	33%
2	Piutang telah jatuh tempo (>90 hari)	154	44%
3	Piutang tak tertagih	79	23%

Dari tabel 1. diketahui bahwa piutang tak tertagih pada PT Prima Karya Nusa mencapai angka 23% dengan nominal hampir mencapai delapan ratus juta rupiah. Untuk meminimalisir jumlah piutang tak tertagih, Prima Karya Nusa telah melakukan serangkaian strategi untuk meningkatkan pengendalian piutangnya, seperti melakukan profiling kepada setiap calon pelanggan, memberikan pembaruan laporan piutang kepada salesman, dan mengingatkan salesman untuk melakukan penagihan langsung ke pelanggan. Meskipun strategi tersebut telah diterapkan, namun faktanya jumlah piutang tak tertagih Prima Karya Nusa, masih dirasa belum mengalami penurunan yang maksimal. Hal ini dikarenakan, strategi tersebut belum dilakukan secara maksimal dimana ada kala salesman tidak melakukan penagihan ke semua pelanggan, telatnya pengiriman laporan piutang mingguan, serta analisis profiling calon pelanggan yang kurang tajam. Dari beberapa paparan yang diungkapkan oleh Ibu Acen, maka terdapat beberapa saran strategi yang dapat dilakukan untuk mengatasi persoalan tersebut, yakni diantaranya sebagai berikut.

1. Melakukan Analisis 5C (*Character*, *Capacity*, *Capital*, *Collateral*, dan *Condition*)

Umumnya kecil kemungkinan bagi perusahaan untuk tidak memberikan kredit kepada calon pelanggan barunya, hal ini dikarenakan dapat memicu pelanggan beralih ke *competitor* lain, maka dari itu penting untuk dilakukan analisis 5C untuk menilai apakah calon pelanggan tersebut layak untuk diberikan kredit atau tidak (Guntara and Griadhi, 2019). Analisis 5C merupakan sebuah metode untuk mengetahui lebih dalam terkait karakter, kemampuan, modal, jaminan, serta kondisi dari pihak yang ingin diberikan kredit (Hamonangan, 2020). Dengan melakukan analisis ini tentu akan sangat membantu perusahaan agar terhindar dari kerugiaan akibat piutang tak tertagih. Guna melakukan analisis ini, pengabdi bersama pihak manajemen dan admin piutang Prima Karya Nusa akan mempertegas tim salesman untuk meninjau lebih lanjut dengan melakukan kunjungan langsung ke perusahaan atau tempat usaha calon pelanggan, mencari tahu reputasi calon pelanggan dari kegiatan bisnisnya, melihat kondisi atau perkembangan usahanya, dan lain sebagainya. Sebagai luaran dari kunjungan, tim salesman di masing-masing cabang wajib untuk melaporkannya melalui pengisian formulir data pelangan yang telah disusun. Formulir ini nantinya akan dianalisis kembali oleh admin, sehingga informasi yang didapatkan dapat lebih akurat dan jelas sebagai alat pertimbangan sales manajer dalam memberikan kredit.

E-ISSN: 2722-6751



DATA CUSTOMER

NAMA PERUSAHAAN :

BIDANG USAHA :

KEBUTUHAN PELUMAS PERBULAN :

EMAIL :

NO NPWP :

NAMA & NO TELP PEMILIK :

ALAMAT KANTOR :

ALAMAT PENERIMAAN BARANG :

ALAMAT PENGIRIMAN INVOICE & FP :

TOP (TERM OF PAYMENT) :

Gambar 1. Bentuk Formulir Data Pelanggan

2. Membuat Laporan Piutang dan Menjadwalkan Penagihan

Guna meminimalisir jumlah piutang yang tak tertagih dan yang telah jatuh tempo, sangatlah penting untuk membuat laporan piutang. Dikarenakan seringnya keterlambatan dalam pengiriman laporan piutang, maka dalam hal ini pengabdi beserta pihak manajemen akan memperketat tugas dan tanggung jawab admin piutang agar laporan ini dapat dibuat setiap minggu. Melalui laporan piutang tersebut dapat dilanjutkan dengan melakukan penjadwalan penagihan piutang ke para pelanggan. Penagihan dapat dilakukan melalui komunikasi WhatsApp, Email maupun telepon. Selain melakukan penagihan kepada pelanggan, dapat juga melakukan penagihan kepada tim salesman, agar mereka dapat melakukan kunjungan langsung untuk mengetahui kondisi terkini dari pelanggan mereka.

E-ISSN: 2722-6751

PT. Prima Karya Nusa

Outstanding Invoices

As of 27 Oct 2024

Customer Name	Invoice No.	Invoice Date	Due Date	Prime Owing
AFRIAL	0781/PKN-PLG/IV/2023	06 Oct 2023	05 Nov 2023	Rp7,755,000
CV. PILLING TRANSPORT	0294/PKN-PLG/IV/2020	04 Apr 2020	03 Jul 2020	Rp11,315,001
CV. ARMADA JAYA	0554/PKN-PLG/VII/2023	16 Jul 2023	17 Aug 2023	Rp24,642,000
LATIL SEJAHTERA	0156/PKN-PLG/II/2022	14 Feb 2022	14 Feb 2022	Rp13,300,001
LATIL SEJAHTERA	0199/PKN-PLG/II/2022	25 Feb 2022	25 Feb 2022	Rp6,300,000
		TOTAL		Rp19,600,001
PERSEROAN TERBATAS PROSYMPAC DIRGANTARA	0364/PKN-PLG/IV/2022	09 Apr 2022	09 May 2022	Rp63,693,002
PERSEROAN TERBATAS BINA LESTARI	0114/PKN-PLG/IV/2023	12 Apr 2022	13 May 2022	Rp63,693,002

Gambar 2. Bentuk Laporan Piutang Mingguan

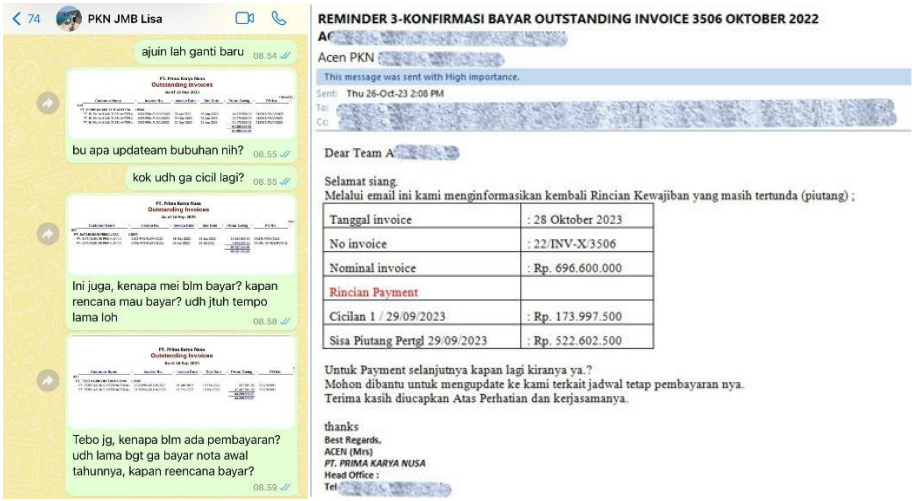
Gambar 3. Penagihan Piutang ke Pelanggan dan Tim Salesman

3. Melakukan Penindaklanjutan Piutang Kepada Salesman dan Pelanggan

Meskipun telah melakukan penagihan kepada tim salesman atas piutang pelanggannya yang belum dilunasi, sebagai seorang admin penting juga untuk menindaklanjut kembali hingga ada pembayaran tagihan tersebut. Hal ini dikarenakan, adanya kemungkinan tim salesman lupa melakukan penagihan ke

E-ISSN: 2722-6751

beberapa pelangganya, yang menyebabkan pembayarannya juga semakin lama. Oleh karena itu, diperlukan ketegasan dalam melakukan penindaklanjutan piutang kepada tim salesman maupun ke pelanggan.



Gambar 4. Menindaklanjuti *Outstanding Invoice* Ke Tim Salesman dan Pelanggan

4. Membuat Surat Peringatan

Salah satu kendala yang sering dialami saat melakukan penagihan yakni respon pelanggan yang terus menerus meminta keringanan atas invoice yang telah jatuh tempo lama. Untuk mengatasi hal ini, diperlukan tindakan tegas perusahaan dengan menerbitkan surat peringatan kepada pelanggan tersebut (Calystania, 2023). Dikarenakan sebelumnya, perusahaan jarang menerbitkan surat peringatan demi menjaga hubungan baik dengan pelanggan, maka dengan adanya surat peringatan ini diharapkan mampu memberikan efek jera bagi mereka yang telat melakukan pembayaran serta diharapkan juga mampu meningkatkan arus kas PT Prima Karya Nusa

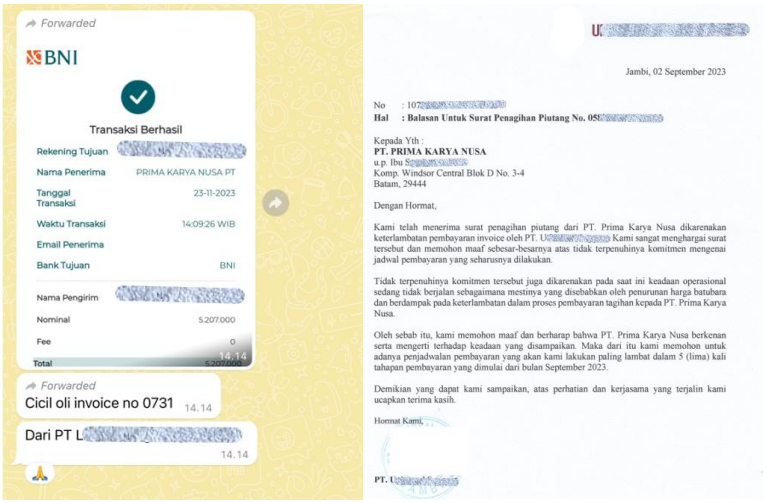
5. Melakukan Penangguhan PO Pelanggan yang Belum Lunas Piutangnya

Salah satu cara yang dinilai mampu membuat pelanggan untuk melunasi piutangnya yakni dengan melakukan penangguhan terhadap orderan yang masuk. Umumnya, apabila seorang pelanggan membuka PO, tentu mereka sedang membutuhkan barang yang perusahaan jual. Pada kondisi ini, apabila perusahaan meminta mereka untuk melunasi kewajibannya terlebih dahulu, maka besar kemungkinan mereka akan melunasinya dikarenakan adanya kebutuhan.

Diskusi

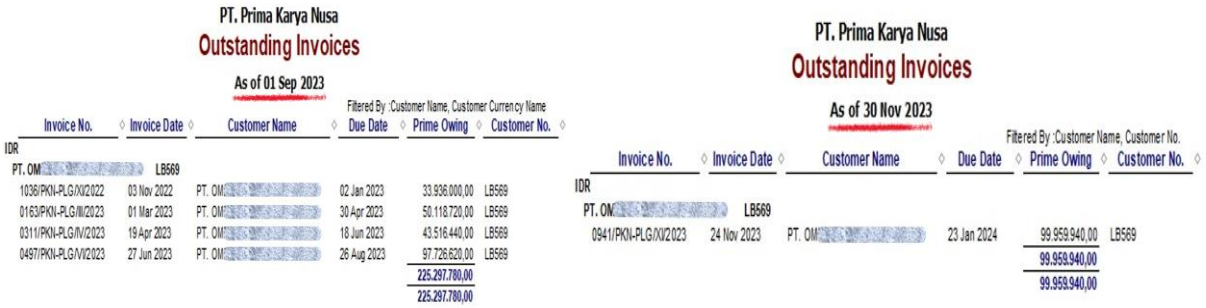
Melalui pendampingan selama beberapa waktu dalam menerapkan beberapa strategi diatas, pengabdi merasakan adanya perubahan yang cukup baik, dimana diketahui bahwa telah ada beberapa pelanggan yang mulai melakukan pembayaran penuh maupun cicilan atas nota mereka yang telah lama jatuh tempo. Selain itu, dengan diterbitkannya surat peringatan, terdapat beberapa pelanggan yang mulai memberikan kejelasan terkait jadwal pembayaran mereka. Dengan demikian, tentu akan membantu mengurangi piutang tak tertagih maupun mempercepat pelunasan piutang yang telah jatuh tempo.

E-ISSN: 2722-6751



Gambar 5. Bukti Cicilan dan Balasan Surat Penagihan

Keberhasilan kegiatan pengabdian ini dapat terlihat dari penurunan persentase piutang yang telah jatuh tempo dan piutang yang tak tertagih. Berdasarkan laporan piutang pertanggal 30 November 2023, diketahui bahwa telah terdapat 38 dari 79 pelanggan yang telah melakukan cicilan pada nota yang telah jatuh tempo, 15 pelanggan yang telah melakukan pembayaran penuh, serta sisanya 26 pelanggan yang masih dalam tahap follow up. Berikut terlampir dokumentasi perubahan data piutang salah satu pelanggan yang telah melunasi piutang lamanya.



Gambar 6. Perubahan Sebelum (kiri) dan Sesudah (kanan) Penerapan Strategi

D. Kesimpulan

Kegiatan pengabdian ini dilakukan di PT Prima Karya Nusa dengan tujuan melakukan pendampingan untuk mengatasi permasalahan piutang tak tertagih. Berdasarkan hasil diskusi, maka terdapat beberapa strategi yang akan dilakukan oleh admin piutang Prima Karya Nusa bersama pengabdi sebagai pendamping yakni melakukan analisis 5C, memperketat pelaporan piutang serta penjadwalan penagihan piutang, rutin melakukan penindaklanjutan piutang kepada tim salesman maupun pelanggan, membuat surat peringatan, dan melakukan penangguhan nota pembelian.

Setelah hampir 3 bulan diterapkan strategi ini, pengabdi merasakan adanya hasil yang cukup memuaskan dimana perlahan-lahan terlihat ada perubahan pada jumlah piutang pelanggan yang semula memiliki persentase 23% piutang tak tertagih, sekarang menurun hingga 7%. Selain itu, pemberian surat peringatan juga dinilai berhasil dikarenakan semenjak pelanggan memberikan balasan atas surat penagihan,

E-ISSN: 2722-6751

perusahaan telah menerima hampir 50% dari total piutangnya. Meskipun belum sepenuhnya piutang tak tertagih pada Prima Karya Nusa terlunasi, namun dengan melihat adanya penurunan persentase tersebut diharapkan dapat membantu meningkatkan arus kas perusahaan dibandingkan masa sebelumnya. Saran yang dapat pengabdi berikan kepada admin piutang Prima Karya Nusa yakni dalam hal mengatur manajemen waktu, agar strategi yang telah dijalankan dapat terus dilakukan hingga mencapai tujuannya.

Daftar Referensi

Agustin, A., 2019. Analisis Pengendalian Piutang Terhadap Penagihan Piutang Arus Kas Pt.Cowell Development Tbk. J. Bina Akunt. 6, 42–65. https://doi.org/10.52859/jba.v6i2.61

Ameliany, N., 2018. Analisis Pengelolaan Piutang Yang Efektif Sebagai Upaya Meningkatkan Profitabilitas Cv Sumber Rezeki Kota Kruenggukueh. Negot. J. Ilmu Adm. Bisnis 1, 11. https://doi.org/10.29103/njiab.v1i2.1087

Calystania, V., 2023. Implementasi Strategi Manajemen Piutang untuk Mengurangi Potensi Munculnya Piutang Tak Tertagih pada PT . Panca Sukses Pratama. Unwmataram.ac.id 04, 308–316.

Efendi, G., Saprudin, S., 2019. Pengaruh Piutang Usaha Dan Hutang Usaha Terhadap Arus Kas Operasi Pada Pt Dunia Express Tahun 2016-2017. J. Akunt. dan Perpajak. Jayakarta 1, 12–24. https://doi.org/10.53825/japjayakarta.v1i1.4

Guntara, I.M.A., Griadhi, N.M.A.Y., 2019. Penerapan Prinsip 5C Sebagai Upaya Perlindungan Terhadap Bank Dalam Menyalurkan Kredit. Kertha Semaya J. Ilmu Huk. Vol 7 No 8, 1–15.

Hamonangan, 2020. Analisis Penerapan Prinsip 5C dalam Penyaluran Pembiayaan pada Bank Muamalat KCU Padangsidempuan. J. Ilm. MEA (Manajemen, Ekon. dan Akuntansi) 4, 454–466.

Hutapea, M.J., Septriawan, M.R., 2022. Pengaruh Piutang Tak Tertagih Terhadap Arus Kas Pada PT Sinar Rezeki Mas Makmur. Worksh. J. Akunt. 1, 133–145. https://doi.org/10.46576/wjs.v1i2.2122

Kiay Demak, Y., Tinangon, J.J., Mawikere, L., 2018. Analisis Piutang Tak Tertagih Berdasarkan Umur Piutang Pada PT. Air Manado. Going Concern J. Ris. Akunt. 14, 347–355. https://doi.org/10.32400/gc.13.04.21151.2018

Nathanael, H., 2019. Evaluasi Pengelolaan Piutang Usaha Terhadap Risiko Piutang Tak Tertagih. J. Ilm. Mhs. FEB Univ. Brawijaya.

Rianingsih, L.P., Saputro, E.P., Susila, I., 2023. Analisis Efektivitas Manajemen Piutang terhadap Kinerja Keuangan Perusahaan (Studi Kasus: PT Indo PD Mandiri). Remik 7, 810–820. https://doi.org/10.33395/remik.v7i1.12165

Rivandi, M., Septiana, G., 2020. Pengaruh Pengelolaan Piutang Terhadap Efektivitas Arus Kas Pada Pt. Satria Lestari Multi. J. Manaj. Univ. Bung Hatta 15, 23–30. https://doi.org/10.37301/jmubh.v15i2.16896

Rizkia, A., 2023. Analisis Pengelolaan Piutang Terhadap Efektivitas Arus Kas Pada Pt Pelabuhan Tanjung Priok Cabang Panjang. J. Kompetitif Bisnis 1, 31–41.

Sinaga, E.B., Lumbanraja, J.G., 2019. Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Piutang Tak Tertagih Pada PT. Kawasan Industri Medan (Persero) dengan Motivasi Membayar Sebagai Variabel Moderating. J. Manaj. 5, 9–20.

E-ISSN: 2722-6751

Sunardi, K., Cornelius, T., Kumala, M.D., 2021. Pengaruh Arus Kas Operasional, Perputaran Piutang, Dan Perputaran Persediaan Terhadap Likuiditas Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bei Ditengah Pandemi Covid-19. Account. Glob. J. 5, 13–33. https://doi.org/10.24176/agj.v5i1.5611

Tampi, G.G., Elim, I., Kalalo, M.Y.., 2019. Analisis Piutang Tak Tertagih Dan Dampaknya Terhadap Laporan Keuangan Pada Pt Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk Cabang Manado. Going Concern J. Ris. Akunt. 14, 230–236. https://doi.org/10.32400/gc.14.2.25270.2019

Wasesa, T., 2022. Analisa Perputaran Piutang Usaha Terhadap Efektivitas Arus Kas (Studi kasus Pada Perusahaan Distributor ABC di Surabaya). J. Ilm. Akunt. Vol 3, 49–60.