

MENGANALISIS PIUTANG TAK TERTAGIH MELALUI PENGARUH UMUR PIUTANG DAN PENJUALAN KREDIT

Oleh : H. DADANG SUPARMAN S.PD.I, M.M

<https://www.dsshiddieq.com/menganalisis-piutang-tak-tertagih-melalui-pengaruh-umur-piutang-dan-penjualan-kredit/>

Adanya perkembangan dunia usaha yang semakin meningkat, semakin kompleks pula masalah yang dihadapi perusahaan, khususnya perusahaan dagang. Pada umumnya perusahaan didirikan bukan hanya mencari keuntungan semata, tetapi juga untuk memperluas perusahaan. Semakin besar suatu perusahaan, maka akan semakin sering menghadapi masalah yang perlu dianalisis dan nantinya dibuat suatu keputusan yang tepat dan bijaksana.

Seiring dengan berkembangnya dunia usaha dan perdagangan sekarang ini, maka semakin meningkat pula pola persaingan yang terjadi di dunia usaha dan perdagangan. Dalam kondisi persaingan seperti ini, perusahaan harus berusaha meningkatkan minat pelanggan melalui peningkatan produk. PENINGKATAN produktivitas produk secara optimal dibutuhkan perencanaan produksi yang baik, dalam arti efektif, ekonomis, dan efisien (Cahyarini, 2015).

Keuntungan perusahaan didapat dari hasil penjualan produk. Didalam melakukan fungsi penjualan perusahaan tidak hanya melakukan penjualan secara tunai. Tetapi juga penjualan secara kredit. Hal ini sering dikenal dengan istilah pemberian piutang. Piutang merupakan klain yang muncul dari penjualan barang dagangan, penyerahan jasa, pemberian pinjaman dana, atau jenis transaksi lainnya yang membentuk suatu hubungan dimana satu pihak berhutang kepada pihak lainnya (Henry, 2000).

Piutang sangat erat kaitannya dengan pendapatan perusahaan karena merupakan salah satu unsur yang mempengaruhi laba bersih suatu perusahaan. Pemberian kebijakan kredit mempunyai dampak positif dan negatif terhadap perusahaan. Konsekuensi positif perusahaan dari pemberian piutang adalah dapat meningkatkan volume penjualan sehingga dapat meningkatkan laba perusahaan. Namun, konsekuensi negatif dari pemberian piutang tersebut adalah

terdapatnya piutang yang tak tertagih yang dapat menimbulkan kerugian pada perusahaan (Cahyarini, 2015).

Faktor penyebab munculnya kasus piutang tak tertagih adalah tidak adanya kesepakatan tentang umur piutang. Dalam melakukan fungsi penjualan perusahaan tidak hanya melakukan penjualan secara tunai tetapi juga penjualan secara kredit yang biasa dikenal dengan istilah pemberian piutang. Piutang merupakan klain yang muncul dari penjualan barang dagangan, penyerahan jasa, pemberian pinjaman dana, atau jenis transaksi lainnya yang membentuk suatu hubungan dimana satu pihak berhutang kepada pihak lainnya.

Piutang sangat erat kaitannya dengan pendapatan perusahaan karena merupakan salah satu unsur yang mempengaruhi laba bersih suatu perusahaan. Namun, konsekuensi negatif dari pemberian piutang tersebut adalah terdapatnya piutang yang tak tertagih yang dapat menimbulkan kerugian pada perusahaan. konsekuensi negatif dari pemberian piutang adalah resiko terjadinya piutang ragu-ragu dimana piutang tersebut dapat tertagih ataupun tidak oleh perusahaan sehingga menimbulkan kerugian pada perusahaan. Tidak tertagihnya piutang kepada debitur dapat disebabkan karena debitur tersebut telah bangkrut ataupun telah meninggal dunia dan tidak ada penanggungan jawab dari pihak perusahaan pada debitur tersebut (Cahyarini, 2015).

Untuk mengetahui batas jatuh tempo pelunasan piutang usaha, maka harus dibuat analisis umur piutang yang akan digunakan untuk menghitung umur batas penagihan sehingga di dalam perlunasan piutang dapat di ketahui mana yang sudah jatuh tempo dan mana yang masih menunggak. Sehingga perputaran perhitungan piutang dapat diketahui dan dianalisis. Titik tolak penentuan umur piutang adalah bilamana suatu piutang tidak dapat ditagih setelah melewati tanggal jatuh tempo maka akan terjadi resiko piutang tidak dibayar. Makin lama umur piutang yang tidak tertagih makin besar resiko piutang tersebut tidak dibayar (Cahyarini, 2015).

Dalam usaha untuk meningkatkan volume penjualan kepada para konsumen, perusahaan dapat melakukan penjualan secara tunai dan secara kredit. Penjualan dagang dalam bidang distributor secara tunai dirasakan sulit, sehingga kebanyakan perusahaan menjual secara kredit. Para konsumen umumnya lebih menyukai bila perusahaan dapat melakukan penjualan secara kredit, karena pembayaran yang dapat ditunda. Penjualan kredit akan

mempunyai konsekuensi pembayaran dikemudian hari, dan akan menciptakan harta perusahaan dalam hal piutang. Dengan munculnya piutang akan membawa resiko pada perusahaan, apabila piutang usaha yang ditimbulkan tidak dapat tertagih atau para debitur dalam membayar hutangnya tidak tepat waktu. Akan tetapi penjualan kredit menyebabkan munculnya kasus piutang tak tertagih sebab orang yang berhutang tidak mampu atau tidak mau membayar hutang yang telah disepakati.

Dengan melaksanakan penjualan kredit atau memberikan piutang terhadap barang-barang atau jasa-jasa yang dijualnya tersebut berarti koperasi tidak segera menghasilkan penerimaan kas atau tidak langsung menerima uang tunai pada waktu terjadinya penjualan. Dan kemudian barulah pada saat hari jatuhnya terjadi aliran kas masuk yang berasal dari pengumpulan piutang tersebut. Adanya penjualan kredit dapat meningkatkan volume penjualan, pembeli yang biasanya membeli barang dalam jumlah kecil akan terdorong untuk membeli lebih banyak dengan kredit yang ditawarkan kepada mereka. Penjualan kredit juga menimbulkan berbagai jenis biaya diantaranya biaya modal. Piutang sebagai salah satu bentuk investasi akan menyerap sebagian dari modal koperasi yang tersedia baik dibelanjai dengan modal sendiri atau modal dari luar, selalu menambah beban tetap berwujud biaya modal (Widiasari, 2015).

Pengendalian piutang pada perusahaan ini sangat minim, perusahaan tidak memberlakukan kebijakan pemilihan debitur, sehingga kebijakan yang ditetapkan antara debitur baru dan debitur yang sudah lama sama. Penetapan kebijakan tersebut sangat merugikan. Hal ini dapat menyebabkan antara perusahaan dengan debitur yang lama tidak terjalin hubungan baik, karena tidak adanya kepercayaan kepada debitur lama yang dilihat dari sistem pembayaran tidak pernah mengalami kesulitan.

REFERENSI :

- Cahyarini, Manik. (2015). *Analisis Umur Piutang Untuk Meminimalisir Piutang Tak Tertagih Pada PT Bisma Karang Pilang Surabaya*. Jurnal Cendekia Akuntansi. Vol. 3, No. 3.
- Henry, Simamora. (2000). *Basis Pengambilan Keputusan Bisnis*. Jakarta : Salemba Empat.

Hery. (2008). *Pengantar Akuntansi 1*. Jakarta : Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi, Universitas Indonesia.

Widiasari, Irene Diyah Vita. (2015). *Analisis Pengaruh Penjualan Kredit Terhadap Piutang dan Laba Usaha Pada Unit Pertokoan KPRI Ikhlas di Surakarta*.