
ANALISIS PENGENDALIAN PIUTANG UNTUK MEMINIMALKAN RESIKO PIUTANG TAK TERTAGIH PADA PT SAMUDERA MANDIRI SENTOSA

Gitania Aimbu¹, Herman Karamoy², Steven J. Tangkuman³

^{1,2,3}Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Sam Ratulangi, Jl. Kampus Bahu, Manado, 95115, Indonesia

E-mail : gitaniaaimbu@gmail.com

ABSTRACT

Receivables are one of the current assets owned by a company as a result of a credit sale made by the company. However, the existence of receivables owned by a company will cause a risk of bad debts. At PT Samudera Mandiri Sentosa itself also has uncollectible accounts due to the ineffective control of accounts receivable carried out by the management department. The purpose of this research is to know how to control accounts receivable to minimize the risk of bad debts at PT Samudera Mandiri Sentosa. This research use descriptive qualitative research in which the authors analyze accounts receivable data and provide a detailed description of the research results. The data source of this writing comes from interviews and observations conducted at PT Samudera Mandiri Sentosa. Based on the analysis of accounts receivable from the last three years (2018-2020) the percentage of uncollectible accounts has increased due to human errors and system errors that have occurred within the company, therefore it is necessary to improve the receivables control strategy. The results of the research obtained after implementing in control strategies, namely uncollectible accounts have decreased.

Keywords : Uncollectible Accounts Receivable, Human Error, System Error.

1. PENDAHULUAN

Sebuah perusahaan didirikan dengan maksud agar bisa bertumbuh dan berkembang dengan tujuan bisa meningkatkan laba semaksimal mungkin. Namun dengan pertumbuhan ekonomi yang semakin berkembang tentunya akan terjadi persaingan bisnis yang semakin ketat. Oleh karena itu, baik perusahaan sektor swasta dan sektor pemerintahan harus mempersiapkan diri untuk mempertahankan dan meningkatkan kinerjanya dengan terus berinovasi dan juga memberikan pelayanan terbaik untuk pelanggan. Pada umumnya setiap perusahaan memiliki tujuan yang sama yaitu untuk memperoleh laba semaksimal mungkin dengan tetap memperhatikan pangsa pasar yang ada. Agar tujuan perusahaan bisa tercapai maka perusahaan harus dapat bersaing di dalam dunia bisnis. Untuk meningkatkan kinerja, setiap perusahaan harus mempunyai suatu strategi yang dimana salah satu strategi yang dilakukan perusahaan adalah dengan menjual barangnya secara kredit. Dengan penjualan secara kredit, maka akan menimbulkan piutang.

PT Samudera Mandiri Sentosa atau dikenal dengan sebutan PT SMS adalah perusahaan swasta yang bergerak di bidang pengalengan ikan dan pengasapan ikan.

Bagian penjualan di PT SMS dibagi menjadi dua divisi yaitu bagian penjualan lokal dan bagian penjualan ekspor, karena selain di ekspor perusahaan ini juga menjual diseluruh bagian lokal Indonesia. Sistem penjualan di PT SMS menggunakan sistem pembayaran secara tunai dan kredit, akan tetapi Tuna SMS tidak melayani penjualan kredit bagi pelanggan yang hanya mengonsumsi langsung, karena penjualan kredit hanya dilayani bagi pelanggan yang ingin menjadi mitra bisnis dari Tuna SMS.

Didalam sebuah perusahaan piutang tak tertagih seringkali terjadi karena ada beberapa fungsi yang terkait tidak berjalan sesuai dengan yang diharapkan, begitupun halnya yang terjadi di dalam laporan pertputaran piutang perusahaan, banyaknya faktor penjualan kredit yang belum dilunaskan oleh para mitra bisnis yang dengan berbagai macam alasan adalah salah satu masalah yang akan membawa dampak buruk bagi perusahaan dalam segi pencapaian keuntungan. Seharusnya perusahaan bisa melakukan hal-hal yang tegas dalam memecahkan masalah yang terjadi di atas agar kedepan nantinya jumlah piutang tak tertagih bisa diminimalkan ataupun tidak akan ada piutang tak tertagih dengan jumlah umur piutang yang rata-rata berumur enam sampai satu tahun, dan sangat disayangkan oleh karena kurangnya tindak lanjut dari bagian penagihan dan manajemen apabila piutang tak tertagihnya hanya dalam jumlah kecil. Kendala seperti inilah yang menyebabkan jumlah piutang dari jumlah kecil hingga menjadi besar jika setiap tahunnya terjadi. Kendala seperti inilah yang menyebabkan adanya piutang tak tertagih yang semakin meningkat disetiap tahunnya. Hal ini dikarenakan oleh adanya human error dan system error yang terjadi di dalam perusahaan itu sendiri. Maka dengan hambatan-hambatan diatas diperlukan peningkatan strategi pengendalian piutang baik dari segi pengendalian internal maupun eksternal perusahaan. Dan oleh sebab itu perusahaan harus mengendalikan piutangnya agar bisa menghindari resiko piutang tak tertagih. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengendalian piutang untuk meminimalkan resiko piutang tak tertagih pada PT Samudera Mandiri Sentosa.

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Piutang

Herry (2017:150) mendefinisikan istilah piutang mengacu pada sejumlah tagihan yang akan diterima oleh perusahaan (umumnya dalam bentuk kas dari pihak lain), baik senagai akibat dari penyerahan barang dan jasa secara kredit (untuk piutang pelanggan yang terdiri atas piutang usaha, dan memungkinkan piutang wesel), , memberikan pinjaman (untuk piutang karyawan, piutang debitur yang biasanya langsung dalam bentuk piutang wesel dan piutang bunga), maupun sebagai akibat kelebihan pembayaran kas kepada pihak lain (piutang pajak). Dan Piutang menurut Mardiasmo (2016 :51) Piutang adalah tagihan yang berasal dari penjualan barang dagangan dan jasa secara kredit. Sedangkan Menurut Munawir (2016 : 15) Piutang merupakan tagihan kepada pihak lain sebagai akibat penjualan barang atau jasa secara kredit. Hans Kartikahadi (2016 : 307) piutang yaitu klaim yang dimiliki atas pelanggan atau pihak lain untuk utang, barang, atau jasa.

2.2 Standar Akuntansi Piutang

Menurut PSAK No.71(2016), menyatakan bahwa saat pengakuan awal, entitas mengukur piutang dagang sesuai harga transaksi.

PSAK No.50 Instruen Keuangan: Penyajian (2018) menyatakan bahwa nilai wajar adalah harga yang akan dibayar untuk mengalihkan suatu liabilities dalam transaksi teratur antara pelaku pasar pada tanggal pengukuran.

2.3 Klasifikasi Piutang

Menurut Hery,(2017:203) Piutang pada umumnya diklasifikasikan menjadi :

1. Piutang Usaha (*Account Receivable*), Yaitu jumlah yang akan ditagih dari pelanggan sebagai akibat penjualan barang atau jasa secara kredit..
2. Piutang Wesel (*Notes Receivable*), Yaitu tagihan perusahaan kepada pembuat wesel. Pembuat wesel disini adalah pihak yang telah berhutang kepada perusahaan baik melalui peminjaman barang atau jasa secara kredit maupun peminjaman sejumlah uang. Tagihan yang disertai janji tulis disebut wesel (Rudianto 2018:98).
3. Piutang lain-lain, Mencakup semua tagihan yang bukan piutang usaha.

2.4 Manajemen Piutang

Piutang merupakan aset yang cukup material. Oleh karena itu diperlukan manajemen piutang yang efektif dan efisien agar jumlah dana yang diinvestasikan dalam piutang sesuai dengan tingkat kemampuan perusahaan sehingga tidak mengganggu aliran kas (Siti Aisyah 2020:80).

2.5 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Jumlah Piutang

Menurut Prof. Dr. H. Musthafa (2017:37), Faktor-faktor yang mempengaruhi besarnya piutang adalah :

1. Jumlah besar atau kecilnya penjualan kredit
2. Syarat penjualan kredit
3. Ketentuan batas jumlah kredit
4. Kebijakan pengumpulan piutang
5. Kebiasaan membayar para pelanggan

2.6 Pengendalian Internal

Menurut Mulyadi (2016:129) Sistem pengendalian intern adalah struktur organisasi, metode, dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga aset organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.

2.7 Pengendalian Piutang

Pentingnya pengendalian piutang bertujuan agar supaya piutang-piutang yang ada dapat ditagih dengan tepat pada waktunya. Bila pemberian kredit yang diberikan telah dipertimbangkan baik-baik dan dilaksanakan dengan cara penagihan yang efektif, maka diharapkan piutang itu akan dapat tertagih tepat pada waktunya.

2.8 Konfirmasi Piutang

Menurut SA 505 (SPAP,2016) ada dua bentuk konfirmasi,yaitu :

1. Konfirmasi Positif, adalah permintaan konfirmasi kepada pihak ketiga untuk merespons secara langsung kepada auditor yang menunjukkan apakah pihak yang dikonfirmasi tersebut setuju atau tidak dengan informasi yang terdapat dalam permintaan konfirmasi.
2. Konfirmasi Negatif, adalah suatu permintaan konfirmasi kepada pihak ketiga untuk merespons secara langsung kepada auditor hanya jika pihak yang dikonfirmasi tersebut setuju dengan informasi yang terdapat dalam permintaan konfirmasi.

2.9 Pengendalian Atas Permintaan Konfirmasi

Hal ini dilakukan untuk :

- a. Memastikan bahwa nama, jumlah, dan alamat pada konfirmasi telah sesuai dengan data terkait dalam akun pelanggan
- b. Menjaga penyimpanan konfirmasi sampai dikirimkan
- c. Menggunakan amplop yang dilampirkan dengan logo perusahaan bersangkutan untuk menjaga konfirmasi
- d. Menangani sendiri memasukkan surat konfirmasi ke dalam amplop dan mengirimkan melalui pos
- e. Mewajibkan pengiriman jawaban langsung kepada auditor

2.10 Piutang Tak Tertagih

Terdapat dua metode yang digunakan untuk menilai, mencatat, atau menghapus langsung piutang usaha yang tidak dapat ditagih menurut Carl S Warren (2017), yaitu :

1. Metode Penghapusan Langsung (*direct write-off method*) , mencatat beban piutang tak tertagih hanya pada saat suatu piutang dianggap benar-benar tak tertagih.
2. Metode Pencadangan (*allowance method*), mencatat beban piutang tak tertagih dengan mengestimasi jumlah piutang tak tertagih pada akhir periode akuntansi.

2.11 Resiko Piutang Tak Tertagih

Suatu resiko yang timbul karena adanya transaksi penjualan secara kredit disebut sebagai resiko kerugian piutang. Resiko kerugian piutang terdiri dari beberapa macam yaitu:

1. Resiko tidak dibayarnya seluruh tagihan (piutang)
2. Resiko tidak dibayarnya sebagian piutang
3. Resiko keterlambatan pelunasan piutang
4. Resiko tidak tertanamnya modal dalam piutang

2.12 Penelitian Terdahulu

FP Wahyudi (2020) tentang Analisis Pengendalian Piutang Mahasiswa Dalam Meminimalisir Resiko Piutang Tak Tertagih pada Universitas Airlangga Dengan hasil penelitian menunjukkan bahwa pengendalian internal piutang pada Universitas Airlangga kurang efektif. Hal ini ditunjukkan dengan rendahnya perputaran piutang dan besarnya jumlah piutang.

S Tahumang (2017) tentang Analisis Sistem Pengendalian Internal Piutang Usaha Pada PT.Hasjrat Abadi Toyota Cabang Manado Dengan hasil penelitian menunjukkan pengendalian internal piutang usaha di PT.Hasjrat Abadi Toyota Cabang Manado sudah diterapkan dengan baik.

A Munandar (2018) tentang Analisis Piutang Tak Tertagih pada PT Astra International Tbk Dengan hasil penelitian menunjukkan bahwa piutang tak tertagih PT Astra International Tbk rata-rata selama 5 tahun terakhir sebesar 3,36% yang berarti masuk dalam kategori besar.

3. METODE PENELITIAN

3.1 Jenis dan Sumber Data

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif deskriptif yaitu peneliti menganalisis umur piutang dari tahun 2018-2020, faktor-faktor penyebab resiko piutang tak tertagih dan strategi yang akan dipakai dalam meminimalisir resiko piutang tak tertagih pada PT.Samudera Mandiri Sentosa. Sumber data terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer, merupakan data yang pertama kali dicatat dan dikumpulkan oleh peneliti dari sumber pertama sedangkan data sekunder, yaitu data yang diperoleh melalui media perantara yang berupa buku, internet, atau penelitian sebelumnya yang dipublikasikan secara umum sehingga peneliti tinggal memanfaatkan data tersebut menurut kebutuhannya.

3.2 Sampel dan Teknik Pengambilan Sampel

1. Wawancara (interview) adalah metode pengumpulan data yang dilakukan dengan memberikan pertanyaan langsung kepada informan melalui tatap muka secara langsung untuk memperoleh informasi data yang tepat dan akurat.
2. Dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengumpulkan dokumen-dokumen yang telah dibuat oleh objek penelitian. Dokumen yang dikumpulkan yaitu dokumen yang berisi catatan yang berkaitan dengan piutang perusahaan.

3.3 Metode Analisis

Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini berupa metode analisis deskriptif. Dalam metode analisis deskriptif ini peneliti menganalisa data tabel piutang tak tertagih tahun 2018 s/d 2020 dan faktor-faktor penyebab piutang tak tertagih serta melakukan evaluasi dan menciptakan strategi baru dalam meminimalkan piutang tak tertagih dan dijalankan pada tahun 2021. Kemudian menganalisis hasil strategi baru yang diterapkan serta membandingkan dengan tiga tahun terakhir apakah mengalami kenaikan atau penurunan.

Proses analisis yang dilakukan dalam penelitian meliputi :

1. Mengumpulkan data mengenai informasi yang berhubungan dengan piutang tak tertagih untuk 3 tahun terakhir (2018-2020), pencatatan dan perhitungan piutang tak tertagih, serta resiko penyebab piutang tak tertagih
2. Melakukan reduksi data kemudian menganalisis serta mengevaluasi piutang tak tertagih pada PT.Samudera Mandiri Sentosa
3. Menyajikan data berdasarkan hasil penelitian mengenai piutang tak tertagih selama 3 tahun terakhir dan selama 2 bulan berjalan pada tahun 2021
4. Memberikan kesimpulan dan saran atau masukan yang berkaitan dengan hasil penelitian pembahasan.

4. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian

4.1.1 Pengendalian Piutang Pada PT Samudera Mandiri Sentosa

Sistem penjualan Tuna SMS menggunakan sistem pembayaran tunai maupun kredit. Di dalam penjualan kredit, manajemen memberikan ketentuan sistem pembayarannya berjangka waktu paling lambat tiga puluh hari atau N/30 setelah tanggal transaksi kepada mitra bisnisnya, tetapi masih diberikan kelonggaran waktu enam puluh sampai sembilan puluh hari pelunasan apabila memberikan alasan yang bisa diterima oleh manajemen, tentu ini adalah salah satu apresiasi manajemen karena telah bekerja sama memasarkan produknya. Kelonggaran waktu pelunasan tersebut hanya diberikan kepada mitra kerja yang sudah bekerja sama di atas satu tahun dengan persyaratan bisa membuka surat orderan baru jika sudah melunasi hutang yang tertunggak. Adapun sanksi kepada mitra kerja yang tidak bisa melunasi hutangnya sampai pada batas waktu yang ditentukan adalah :

1. Tidak akan diperbolehkan membuka surat orderan baru
2. Tidak menyuplai lagi produk Tuna SMS kepada mitra bisnis yang sudah lewat waktu jatuh tempo
3. Penarikan kembali barang yang masih ada di tangan sang mitra bisnis yang sudah jatuh tempo, untuk menjaga batas waktu expire produk jika hanya tertahan dan tidak laku ditangan mitra bisnis.
4. Di black list dari daftar mitra bisnis

4.1.2 Pengontrolan Piutang pada Pelanggan PT.SMS

Perusahaan telah melakukan prosedur penjualan dalam hal ini direktur sebagai pihak yang mengotorisasi kredit pelanggan memiliki kebijakan dalam mengejar target keuntungan dan pendapatan perusahaan sehingga direktur mengontrol perputaran piutang melalui department accounting sehingga piutang setiap pelanggan bisa dipantau, apakah sudah terlampaui atau tidak .

4.1.3 Dasar Cadangan Kerugian Piutang PT.SMS

Hal-hal penting yang harus diperhatikan untuk mendapat dasar membuat cadangan pada PT Samudera Mandiri Sentosa.

1. Jumlah Piutang, Apabila kerugian piutang itu dihubungkan dengan proses pengukuran laba atau cadangan kerugian piutang dalam laporan laba rugi, maka dasar perhitungan kerugian piutang adalah jumlah penjualan (pendekatan-pendekatan biaya). Kerugian piutang dihitung dengan cara mengalikan presentase tertentu dengan jumlah penjualan periode tertentu. Sedangkan persentase kerugian dihitung dari perbandingan piutang yang dihapus dengan jumlah penjualan tahun lalu.Kemudian disesuaikan dengan keadaan tahun yang bersangkutan.
2. Saldo Piutang, Apabila saldo piutang digunakan sebagai dasar perhitungan kerugian piutang maka arahnya adalah menilai aktiva dengan teliti (pendekatan aktiva-utang)

4.1.4 Data Piutang Tak Tertagih PT.Samudera Mandiri Sentosa selama tiga tahun terakhir

No	Tahun	Jumlah Piutang	Piutang Tak Tertagih	VAR%
1	2018	233.000.000	22.620.000	0.09%
2	2019	287.000.000	24.400.000	0.08%
3	2020	315.000.000	59.550.000	0.18%

Sumber:PT.Samudera Mandiri Sentosa

4.1.5 Resiko Yang Menimbulkan Piutang Tak Tertagih di PT.Samudera Mandiri Sentosa

1. Human Error
2. Sistem Error

4.2 Pembahasan

4.2.1 Pengendalian Piutang Terhadap Resiko Piutang Tak Tertagih

Tabel di tahun 2018-2020 piutang tak tertagih (penjualan lokal) di PT.Samudera Mandiri Sentosa mengalami kenaikan dari 0.08% - 0.18% dan ditahun 2021 manajemen pun mulai menjalankan strategi baru untuk dapat menurunkan jumlah kerugian piutang tak tertagih, oleh karena itu manajemen melakukan evaluasi laporan perputaran piutang dan menelusuri resiko penyebab timbulnya piutang tak tertagih.Setelah mendapatkan hasil evaluasi dan resiko-resiko tersebut, manajemen pun memulai strategi yang dijalankan di tahun 2021. Adapun strategi yang dijalankan untuk meminimalkan resiko piutang tak tertagih yaitu:

1. Internal, Melakukan evaluasi kembali standar prosedur pemberian kredit kepada calon pelanggan
 - Mengisi formulir calon pelanggan penjualan kredit
 - Menyertakan data lengkap seperti KTP,NPWP,Surat Izin Usaha(bila ada)
 - Pelanggan yang hanya mengonsumsi langsung Tuna SMS diberikan batasan dengan mengambil dua karton dalam jangka waktu pembayaran selama satu bulan
 - Pelanggan yang akan menjual kembali produk Tuna SMS diberikan batasan pengambilan sepuluh karton dengan jangka waktu pembayaran selama satu bulan
 - Jika dalam satu bulan tidak bisa melunasi pembayaran maka akan dilakukan evaluasi kembali apakah pembayarannya bisa diperpanjang atautkah akan dimasukkan dalam daftar hitam
 - Setiap pelanggan yang akan melakukan orderan baru harus diperiksa dan ditanda tangani oleh bagian fungsi piutang untuk mensortir pelanggan yang sudah pernah menunggak tidak bisa membuka orderan baaru
 - Bagian fungsi piutang dipisahkan dengan bagian hutang agar dapat bekerja dengan optimal
 - Bagian piutang harus mengupdate laporan perputaran piutang setiap bulannya agar lebih transparan dan dapat mengontrol setiap pelanggan
 - Bagian fungsi gudang tidak boleh memproses orderan apabila tidak ada persetujuan bagian piutang
2. Eksternal
 - Konfirmasi piutang, Bagian fungsi piutang melakukan konfirmasi piutang kepada pelanggan apabila sudah dekat jatuh tempo melalui via telepon,whatsapp,email atau

langsung datang ke lokasi pelanggan yang tidak bisa dihubungi melalui via telepon, whatsapp, atau email.

- Memberikan potongan harga penjualan, Apabila pelanggan melunasi sebelum tanggal jatuh tempo, perusahaan akan memberikan potongan penjualan 5%-10% sesuai dengan jumlah piutang
- Manajemen melakukan tindakan tegas seperti : Melakukan penagihan secara kekeluargaan dengan didampingi oleh pihak berwajib guna untuk dapat menyelesaikan piutang pelanggan yang masih belum bisa dilunasi, meretur barang yang masih tersisa dan melakukan penyitaan barang berharga pelanggan sesuai dengan jumlah piutang pelanggan, memblacklist nama pelanggan apabila pelanggan itu memiliki umur piutang lebih dari 90 hari dengan keadaan barang yang masih tersisa dan belum bisa melakukan pembayaran.

Dengan menjalankan strategi di atas dalam dua bulan berjalan di tahun 2021 sangat membantu manajemen dalam mengendalikan piutang terhadap resiko kerugian piutang tak tertagih di PT.Samudera Mandiri Sentosa. Adapun laporan piutang tak tertagih pada bulan Februari-Maret 2021 yaitu

**Daftar Piutang Tak Tertagih
Bulan Februari 2021**

No	Customer	Total Invoice	Panjar	Tanggal Invoice	Over due > 30 hari		Piutang Tak Tertagih
					1-90	Tanggal yang akan dibayar hasil dari konfirmasi piutang	
1	Bpk Risal	2.300.000	2.000.000	25/2/21	300.000	05/04/21	300.000
2	Abon Novita	4.500.000	0	27/2/21	4.500.000	10/04/21	Lunas
3	Tuna House	1.000.000	500.000	20/2/21	500.000	28/03/21	Lunas
4	Ko Kiong	750.000	0	15/2/21	750.000	20/03/21	Lunas
Total					6.050.000		300.000

Sumber: Data Olahan Tahun 2021

Analisa daftar piutang tak tertagih bulan februari 2021: piutang tak tertagih di bulan februari 2021 sebesar Rp.6.050.000, tapi setelah menjalankan strategi di tahun 2021 dengan konfirmasi piutang yang berhasil ditagih di bulan maret 2021 sebesar Rp.1.250.000 dan di bulan april 2021 sebesar Rp.4.500.000 dan yang tersisa adalah pelanggan dengan sisa piutang sebesar Rp.300.000 dengan hasil konfirmasi piutang akan dibayarkan pada tanggal 05 april 2021 dengan alasan yang diterima adalah toko sunyi.

**Daftar Piutang Tak Tertagih
Bulan Maret 2021**

No	Customer	Total Invoice	Panjar	Tanggal Invoice	Overdue>30hari 1-90	Tanggal yang akan dibayarhasil dari konfirmasi piutang	Piutang Tak Tertagih
1	Tk Girian Jaya	5.400.000	5.000.000	10/03/21	400.000	20/04/21	Lunas
2	Tk Oleh-oleh	2.500.000	0	05/03/21	2.500.000	22/04/21	Lunas
3	Manado souvenir	3.250.000	1.500.000	03/03/21	1.750.000	15/04/21	Lunas
Total							0

Sumber: Data Olahan tahun 2021

Analisa piutang tak tertagih bulan maret 2021 : piutang tak tertagih bulan maret 2021 sebesar Rp.4.650.000 tetapi bisa ditagih walaupun sudah melewati batas overdue dengan menggunakan konfirmasi piutang.

Perbandingan data piutang tak tertagih tahun 2018-2020 sebelum menjalankan strategi dan data tahun 2021 pada dua bulan berjalan (februari – maret) setelah menjalankan strategi meminimalkan piutang tak tertagih yaitu :
Sebelumnya data pertahun di konversi menjadi perbulan mengingat tahun 2021 baru memasuki empat bulan berjalan.

2018 : $233.000.000/12 = 19.416.666$ per bulan (jumlah piutang)
 $22.620.000/12 = 1.885.000$ per bulan (jumlah piutang tak tertagih)
 2019 : $287.000.000/12 = 23.916.666$ per bulan (jumlah piutang)
 $24.400.000/12 = 2.033.000$ per bulan (jumlah piutang tak tertagih)
 2020 : $315.000.000/12 = 26.250.000$ per bulan (jumlah piutang)
 $59.550.000/12 = 4.962.500$ per bulan (jumlah piutang tak tertagih)

**Daftar Piutang Tak Tertagih
Tahun 2018-2020 dan 2021(Februari-Maret)**

No	Tahun/Bulan	Jumlah Piutang (per bulan)	Piutang Tak Tertagih	VAR%
1	2018	19.416.666	1.885.000	0.09%
2	2019	23.916.666	2.033.333	0.08%
3	2020	26.250.000	4.962.500	0.18%
4	Februari	39.750.000	300.000	0.007%
5	Maret	43.500.000	0	0%

Sumber : Data Olahan 2021

5. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

1. Pengendalian Piutang PT.Samudera Mandiri Sentosa ini telah cukup baik tetapi masih memiliki beberapa kekurangan yang dapat menyebabkan resiko penyebab piutang tak tertagih, yaitu dimana masih ditemui adanya human eror yang dapat mengakibatkan suatu kesalahan dalam menganalisa pemberian kredit kepada pelanggan baru, bagian penjualan memberikan pembukaan orderan kembali kepada pelanggan yang pernah menunggak demi mencapai target penjualan. Dan pengontrolan atas laporan perputaran piutang oleh bagian fungsi piutang tidak berjalan dengan baik, dikarenakan tidak ada pemisahan pengontrolan piutang dan utang perusahaan, sehingga banyak terjadi kelalaian serta kesalahan. Dan dalam laporan perputaran piutang dalam perusahaan tidak update kepada bagian fungsi penagihan yang mengakibatkan bagian fungsi penagihan tidak bisa menganalisa umur piutang.

5.2 Saran

1. Perusahaan harus dapat memperhatikan adanya kendala human error dan system error yang ada, agar dapat meminimalisir kekurangan yang dapat menimbulkan resiko piutang tak tertagih terjadi. Dan Sebaiknya dilakukan pemisahan tugas dalam mengontrol piutang dan utang perusahaan agar tidak terjadi kesalahan dalam penagihan piutang

DAFTAR PUSTAKA

- A Munandar., Nurul Huda., & Muhajirin.(2018).Analisis Piutang Tak Tertagih pada PT Astra International Tbk.*Jurnal Manajemen dan Keuangan*. Retrived from [Vol.7,No.2 https://ejurnalunsam.id/index.php/jmk/article/view/859](https://ejurnalunsam.id/index.php/jmk/article/view/859).
- Carl S.Warren., James M.Reeve.,Jonathan E.Duchac.(2017). Pengantar Akuntansi Adaptasi Indonesia Edisi Dua Puluh Lima.Jakarta:Salemba Empat.
- Fahmi Putra Wahyudi.(2020). Analisis Pengendalian Internal Piutang Mahasiswa Dalam Meminimalisir Resiko Piutang Tak Tertagih pada Universitas Airlangga. *Jurnal IR-Perpustakaan Airlangga*.<http://repository.unair.ac.id/97524/>
- Hans Kartikahadi. (2016). Akuntansi Keuangan Berdasarkan SAK Berbasis IFRS. Jakarta:Ikatan Akuntan Indonesia.
- Hey. (2016). Aktiva,Utang dan Modal.Yogyakarta: Gava Media
- Hery. (2017). Teori Akuntansi Pendekatan Konsep dan Analisis. PT Grasindo.Jakarta. Ikatan Akuntan Indonesia (IAI).(2016).Standar Akuntansi Keuangan revisi 2016.Salemba Empat:Jakarta
- iapi.or.id. Standar Audit (“SA”) 505: Konfirmasi Eksternal diakses dari <http://www.iapi-lib.com/spap/1/files/SA%20500/SA%20505.pdf>.
- Munawir.(2016). Analisis Laporan Keuangan Edisi 2. Liberty :Yogyakarta.
- Musthafa.(2017). Manajemen Keuangan Edisi 1 Penerbit Yogyakarta: CV.Andi Offset
- Rudianto.(2018).Akuntansi Intermediate IFRS.Penerbit Erlangga:Jakarta.
- Siti Aisyah.(2020).Manajemen Keuangan.Medan:Yayasan Kita Menulis.
- Sugiyono.(2016).Metode Penelitian Kuantitatif,Kualitatif dan R&D.Bandung:PT Alfabet
- Sulasry Tahumang.(2017).Analisis Sistem Pengendalian Intern Piutang Usaha pada PT.Hasjrat Abadi Toyota Cabang Manado. *Jurnal Riset Akuntansi Going Concern*. doi:<https://doi.org/10.32400/gc.12.2.17549.2017>
- Yuningsih.(2018).Dasar-dasar Manajemen Keuangan Edisi Pertama.Sidoarjo: Indomedia Pustaka.