

**ANALISIS MANAJEMEN PIUTANG DALAM MEMINIMALISIR RISIKO PIUTANG  
TAK TERTAGIH PADA PT MULTI PILAR INDAH JAYA (DISTRIBUTOR PT  
UNILEVER INDONESIA TBK) KOTA GUNUNGSIROLI**

*RECEIVABLE MANAGEMENT ANALYSIS IN MINIMIZING THE RISK OF BAD DEBTS  
AT PT MULTI PILAR INDAH JAYA (DISTRIBUTOR PT. UNILEVER INDONESIA TBK)  
KOTA GUNUNGSIROLI*

Oleh:

**Dian Nikita Zebua**

**Maria Magdalena Bate'e**

**Yakin N Telaumbanua**

Universitas Nias Fakultas Ekonomi

Email:

dianzebu97@gmail.com

**Abstrak:** Piutang merupakan salah satu aktiva lancar yang dimiliki oleh suatu perusahaan sebagai akibat dari penjualan kredit yang dilakukan oleh perusahaan tersebut. Namun adanya piutang yang dimiliki oleh suatu perusahaan akan menimbulkan risiko piutang tak tertagih. Pada PT. Multi Pilar Indah Jaya (Distributor PT. Unilever Indonesia Tbk) Kota Gunungsitoli sendiri juga memiliki piutang tak tertagih akibat tidak efektifnya pengendalian piutang yang dilakukan oleh bagian manajemen. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana pengendalian piutang dalam meminimalisir risiko piutang tak tertagih pada PT. Multi Pilar Indah Jaya (Distributor PT Unilever Indonesia Tbk) Kota Gunungsitoli. Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif deskriptif dimana penulis menganalisis data piutang dan memberikan gambaran rinci tentang hasil penelitian. Sumber data penelitian ini berasal dari wawancara dan observasi yang dilakukan di PT. Multi Pilar Indah Jaya (Distributor PT Unilever Indonesia Tbk) Kota Gunungsitoli. Berdasarkan analisis piutang selama tiga tahun terakhir (2019-2021) persentase piutang tidak tertagih mengalami peningkatan akibat dampak dari pandemi Covid-19, yang menyebabkan sistem pengendalian piutang tidak efektif, oleh karena itu perlu dilakukan kebijakan pemerintah dengan tidak melakukan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB). Hasil penelitian yang diperoleh setelah pemerintah tidak melakukan pembatasan sosial berskala besar (PSBB) dan melakukan manajemen yang baik, yaitu piutang tak tertagih mengalami penurunan.

**Kata Kunci:** manajemen piutang, piutang tak tertagih, covid-19, pemerintah

**Abstract:** Accounts receivables is one of the current assets owned by a company as a result of credit sales made by the company. However, the existence of receivables owned by a company will pose a risk of bad debt. At PT Multi Pilar Indah Jaya (Distributor PT Unilever Indonesia Tbk) Kota Gunungsitoli itself also has bad debts due to the ineffective control of receivables carried out by the management. The purpose of this study is to find out how to control accounts receivable in minimizing bad debts at PT Multi Pilar Indah Jaya (Distributor PT Unilever Indonesia Tbk) Kota Gunungsitoli. This study uses descriptive qualitative research where the author analyzes the receivables data and provides a detailed description of the research results. The source of the data for this research is interviews and observations conducted at PT Multi Pilar Indah Jaya (Distributor PT Unilever Indonesia Tbk) Kota Gunungsitoli. Based on an analysis of receivables for the last three years (2019-2021) the percentage of bad debts has increased due to the impact of the Covid-19 pandemic, which has caused the receivables control system to be ineffective, therefore it is necessary to implement a government policy by not implementing Large-Scale Social Restrictions (PSBB). The results of the study obtained after the government did not implement large-scale social restrictions (PSBB) and carried out good management, namely bad debts decreased.

**Keywords:** accounts receivable management, bad debts, covid-19, government

**Latar Belakang**

Dalam suatu usaha, baik itu perusahaan besar ataupun kecil bertujuan untuk memperoleh keuntungan yang semaksimal mungkin guna untuk mempertahankan kelangsungan usahanya dan juga untuk memberikan kemakmuran bagi pemiliknya. Dalam memperoleh suatu laba tersebut salah satu caranya yaitu dengan menjual barang atau jasa. Perusahaan dalam upaya untuk memperlancar usahanya maka perusahaan dapat melakukan penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit.

Penjualan kredit akan menguntungkan perusahaan karena lebih menarik calon pembeli sehingga volume penjualan meningkat yang berarti menaikkan pendapatan perusahaan, namun juga dapat menimbulkan risiko berupa tidak tertagihnya piutang (Kardiyanti 2017: 192). Sedangkan menurut Soemarso (2017) apabila suatu saat ditemukan bahwa piutang dari pelanggan tertentu, oleh karena suatu sebab, tidak akan tertagih dan manajemen perusahaan memutuskan untuk menghapuskannya, maka baru pada saat inilah kerugian karena tidak tertagihnya piutang tercatat. Untuk mengatasi hal ini maka diperlukan pengawasan yang ketat oleh manajemen perusahaan terhadap pengendalian piutang untuk menghindari kerugian yang cukup besar. Dalam pencapaian tujuan tersebut manajemen harus mengelola perusahaannya dengan baik dan harus didukung oleh penetapan perencanaan, kebijakan, prosedur, pendeklasian wewenang, metode-metode dan standar pelaksanaan yang dapat diterapkan untuk mengevaluasi hasil yang dicapai.

Salah satu perusahaan yang melakukan kegiatan tersebut adalah PT. Multi Pillar Indah Jaya (Distributor PT. Unilever Indonesia Tbk) Kota Gunungsitoli yang bergerak dalam penjualan barang-barang seperti sabun, pasta gigi, shampo, dan berbagai bentuk kebutuhan sehari-hari, memberikan jangka waktu pembayaran dalam penjualan produk-produknya kepada pelanggan. Hal ini berisiko menimbulkan piutang tak tertagih pada perusahaan. Oleh karena itu, kebutuhan akan pelanggan piutang yang baik merupakan hal yang wajib diterapkan untuk mengurangi piutang tidak tertagih sehingga tujuan perusahaan dapat tercapai. Pada PT. Multi Pillar Indah Jaya (Distributor PT. Unilever Indonesia Tbk) Kota Gunungsitoli sudah diterapkan pengelolaan piutang dan prosedur pemberian piutang, akan tetapi masih saja terdapat pelanggan yang tidak tepat waktu dalam pembayaran hutang kepada perusahaan.

Mengingat begitu pentingnya suatu sistem pengelolaan dan prosedur pencatatan piutang usaha sebagai alat pengendalian terhadap kecurangan, penyimpangan serta meminimalisir kemungkinan terjadinya kerugian-kerugian dalam perusahaan, maka penulis tertarik meneliti topik permasalahan dengan judul **“Analisis Manajemen Piutang Dalam Meminimalisir Resiko Piutang Tak Tertagih Pada PT. Multi Pillar Indah Jaya (Distributor PT. Unilever Indonesia Tbk) Kota Gunungsitoli”**.

**TINJAUAN PUSTAKA****Pengertian Piutang**

Donald, E Kieso (2017: 423) mengemukakan “piutang (*receivables*) merupakan aset keuangan dan juga merupakan instrument keuangan, piutang sering disebut juga sebagai pinjaman dan piutang yang diajukan terhadap pelanggan dan lain-lain, atas uang, barang, atau jasa. Herry (2017: 150) mengemukakan, “piutang mengacu pada sejumlah tagihan yang akan diterima oleh perusahaan (umumnya dalam bentuk kas) dari pihak lain, baik sebagai akibat penyerahan barang dan jasa secara kredit. Adya Barata dan Bambang Trihartanto (2017: 71), menjelaskan bahwa piutang adalah hak tagihan kepada pihak lain yang timbul karena suatu transaksi tidak tunai atau transaksi dengan perjanjian pembayaran kemudian (*transitoris*). Sulindawati (2017: 55), piutang adalah tagihan atau pinjaman sebagai klaim perusahaan kepada langganan dan kepada pihak-pihak lain yang timbul dari kegiatan perusahaan. Piutang sebagai hak untuk menagih sejumlah uang kepada perusahaan lain akibat pembelian barang atau jasa secara kredit. Sari (2017: 85), piutang adalah tuntutan kepada pelanggan dan pihak lain untuk memperoleh uang, barang dan jasa (*asset*) tertentu pada masa yang akan datang sebagai akibat penyerahan barang atau jasa yang dilakukan saat ini dan Sasongko (2017: 204), menjelaskan piutang adalah aset keuangan yang mencerminkan hak kontraktual untuk menerima sejumlah kas dimasa depan atau hak tagih terhadap pihak lain atas kas, barang atau jasa.

Dari beberapa pengertian piutang menurut pendapat para ahli diatas maka dapat disimpulkan bahwa, piutang adalah suatu hak tagih dimasa yang akan datang yang terjadi akibat dari kegiatan perusahaan memberi pinjaman uang dan menjual barang atau jasa secara kredit.

### Klasifikasi Piutang

Klasifikasi piutang menurut Sari, A. R., Defia N., dan Supami W. S. (2017: 86) piutang dapat dibagi menjadi 3 kelompok yaitu:

1. Piutang dagang, merupakan jumlah piutang dari pelanggan yang terjadi karena transaksi penjualan barang atau jasa. Umumnya piutang dagang memiliki jangka waktu pelunasan 30-60 hari, tergantung syarat kredit seperti n/30, n/60.
2. Piutang wesel atau wesel tagih, merupakan surat pernyataan berhutang atau janji pelunasan secara tertulis. Wesel tagih diklaim sebagai instrumen formal terjadinya kredit sebagai bukti adanya utang debitur kepada perusahaan. wesel tagih biasanya memberi jangka waktu 60-90 hari atau lebih lama serta menuntut debitur membayar bunga atas tersebut.
3. Piutang lainnya, meliputi piutang yang berasal bukan dari perdagangan, contohnya piutang bunga, piutang karyawan, piutang dividen.

### Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Jumlah Piutang

Riyanto (2013: 85) menjelaskan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi jumlah piutang sebagai berikut:

1. Volume penjualan kredit  
Volume penjualan kredit yang diberikan kepada pelanggan menjadi faktor utama dalam menentukan besar kecilnya investasi dalam piutang. Volume penjualan yang tinggi akan mengakibatkan investasi dalam piutang juga tinggi. Dengan kebijakan volume penjualan secara kredit, maka perusahaan harus menyiapkan dana besar untuk terus melakukan kegiatan operasionalnya. Disamping banyaknya investasi yang tertanam dalam piutang akibat kebijakan volume penjualan kredit tersebut, perusahaan juga akan dihadapi resiko yang besar, namun perusahaan juga akan memperoleh profit yang besar.
2. Syarat pembayaran penjualan kredit  
Penjualan yang dilakukan secara kredit, biasanya terdiri jatuh tempo serta diskon yang diperoleh pembeli namun ada juga yang tidak mempunyai diskon, misalnya syarat pembayaran yang diterapkan perusahaan 2/5, n/30. Syarat pembayaran ini artinya, jika pelanggan melakukan pembayaran atas transaksi penjualan kredit tersebut paling lambat 5 hari dari tanggal transaksi, maka akan mendapatkan diskon sebesar 2%. Namun jika lewat 5 hari sampai dengan 30 hari setelah transaksi, maka pelanggan tidak mendapatkan diskon. Penting diperhatikan jika periode waktu kredit yang diberikan terlalu lama, maka akan mengakibatkan semakin besarlah investasi terhadap piutang tersebut.
3. Ketentuan tentang pembatasan kredit  
Dengan kebijakan penjualan kredit, para pelanggan akan diberikan batas maksimal kredit yang bisa diambil. Disamping itu, faktor besarnya usaha pelanggan dan tingkat kepercayaan perusahaan kepada pelanggan juga menjadi penentu batas kredit. Semakin tinggi batas kredit yang ditetapkan perusahaan, maka akan semakin besar dana yang akan diinvestasikan dalam piutang. Sebaliknya, semakin singkat batas waktu kredit yang ditetapkan, maka akan semakin kecil investasi dana pada piutang.
4. Kebijaksanaan dalam mengumpulkan piutang  
Perusahaan dapat melakukan kebijakan piutang baik secara aktif maupun pasif. Perusahaan yang menggunakan kebijakan penagihan piutang yang aktif, maka perusahaan akan menggunakan dana yang lebih besar untuk membiayai kebijakan tersebut. Sekalipun perusahaan mengeluarkan biaya yang besar, namun risiko akan piutang tidak tertagih akan dapat terminimalisasi. Penagihan piutang secara aktif dapat dilakukan dengan bekerjasama dengan lembaga agent seperti bank, *debt collector*, dan lain-lain. Jika perusahaan menerapkan kebijakan penagihan piutang secara pasif, tentunya perusahaan hanya mengeluarkan biaya yang lebih kecil, namun risiko untuk tidak tertagih lebih tinggi, sehingga investasi dana dalam piutang akan lebih besar. Pada umumnya perusahaan senantiasa menginginkan pelanggan dapat melakukan pembayaran secara tepat waktu sesuai dengan teermin atau waktu yang ditentukan.
5. Kebiasaan membayar dari para pelanggan  
Harapan perusahaan yang melakukan kebijakan penjualan secara kredit tenutnya para pelanggan dapat melakukan pembayaran sesuai dengan periode waktunya. Dengan pemberian diskon, pelanggan diharapkan dapat melakukan pembayaran lebih cepat, sehingga investasi dana dalam piutang dapat mengalami perputaran menjadi kas atau uang tunai lebih cepat.

### **Pengendalian Piutang**

Berdasarkan jurnal penelitian optimalisasi manajemen piutang yang di tulis oleh Anita Ariani (2017), hal yang diperhatikan dalam mengendalikan piutang yaitu:

- 1) kebijakan pemberian kredit,
- 2) kebijakan penagihan,
- 3) memperhatikan kebiasaan pelanggan dalam membayar piutang,
- 4) dampak kebijakan pemberian kredit,
- 5) menghitung perputaran piutang.

### **Pengelolaan Piutang**

Manajemen piutang merupakan rangkaian proses yang dilakukan dalam mengelola piutang sehingga dapat berjalan sebagaimana mestinya. Dengan manajemen piutang yang baik, maka akan terjadi siklus yang baik mulai dari terjadinya piutang sampai proses pengembaliannya, sehingga tidak mengganggu arus kas perusahaan. Sartono (2001: 432) menyatakan bahwa setidaknya terdapat beberapa langkah yang harus dilakukan oleh perusahaan dalam hal kebijakan dalam manajemen piutang, yaitu:

#### a. Standar Kredit

Standar kredit adalah kualitas minimal yang digunakan untuk menilai kelayakan kredit dari pemohon yang ditentukan oleh perusahaan. Standar ini disiapkan oleh perusahaan sebagai kriteria dalam menentukan pemberian kredit serta besarnya kredit yang harus diberikan. Kriteria kredit ini umumnya menyangkut tentang kebiasaan dari pelanggan dalam melakukan pembayaran. Dalam pengukuran kualitas pelanggan yang akan melakukan permohonan kredit dapat dilakukan dengan penilaian 5 C (Five C of Credit), yaitu characters untuk menilai kejujuran pelanggan dalam memenuhi kewajibannya, capacity untuk pendapat subjektif mengenai kemampuan pelanggan, capital untuk menilai kekuatan finansial secara umum, collateral untuk jaminan sebagai penilaian kekuatan finansial, dan conditions atau pengaruh perubahan kemampuan pelanggan.

#### b. Syarat Kredit

Persyaratan kredit adalah kondisi yang disyaratkan untuk pembayaran kembali piutang dari pelanggan. Syarat kredit umumnya menetapkan periode kredit dan potongan tunai serta persyaratan lainnya yang diberikan kepada pelanggan yang melakukan pembayaran lebih awal. Faktor yang mempengaruhi syarat kredit adalah sifat ekonomi produk, kondisi penjual dan pembeli, periode kredit, potongan tunai, dan juga tingkat bunga bebas risiko.

#### c. Menentukan Kebijakan Kredit

Dalam memberikan kebijakan kredit, perusahaan harus menentukan beberapa keputusan yang mencakup kualitas jumlah yang diterima, periode kredit, potongan tunai, persyaratan khusus, dan tingkat pengeluaran untuk pengumpulan piutang. Perusahaan harus senantiasa melakukan usaha untuk pengumpulan piutangnya sesuai dengan jatuh temponya. Sebelum jatuh tempo, perusahaan harus mengingatkan kepada pelanggan terkait pembayaran piutang tersebut.

#### d. Melakukan Penagihan Secara Rutin

Penagihan piutang secara rutin dapat dilakukan perusahaan dengan mengirimkan pesan melalui telepon, email, atau media lainnya untuk mengingatkan pelanggan dalam hal pembayaran piutang. Perusahaan dapat menghubungi pelanggan minimal 7 hari sebelum tanggal jatuh tempo, dan lakukan setiap hari di 3 hari terakhir sebelum jatuh tempo. Perusahaan harus mempunyai strategi dalam pengumpulan piutang, karena jika cara yang dilakukan terlalu agresif, dapat menyebabkan pelanggan merasa tersinggung dan akhirnya akan beralih ke pesaing. Jika kondisi tersebut terjadi, maka akan mengakibatkan tingkat penjualan akan menurun dan menyebabkan laba perusahaan juga akan mengalami penurunan.

### **Pengertian Piutang Tak Tertagih**

Menurut Mulyadi (2018: 5) piutang tak tertagih merupakan kegiatan yang biasanya melibatkan beberapa orang dalam satu atau lebih yang dibuat oleh menjamin penanganan secara seragam. Piutang tak tertagih merupakan permasalahan serius didalam bidang usaha. Dalam adanya piutang tak tertagih perusahaan akan mengalami transaksi penurunan omset atau pendapatan usaha. Menurut Kieso (2018: 350) Piutang tak tertagih adalah kerugian pendapatan yang memerlukan, melalui ayat jurnal pencatatan yang tepat pada akun, penurunan aktiva piutang usaha serta penurunan yang berkaitan dengan laba.

Berdasarkan teori diatas piutang tak tertagih merupakan permasalahan yang sangat serius di bidang usaha, dengan adanya piutang tak tertagih perusahaan akan mengalami penurunan omset atau pendapatan usaha.

Menurut Warren (2014: 449) terdapat beberapa indikasi bahwa suatu piutang tidak dapat tertagih, diantaranya adalah:

- a. Saat piutang sudah jatuh tempo
- b. Pelanggan tidak menanggapi usaha perusahaan untuk menagih
- c. Pelanggan pailit
- d. Usaha pelanggan tutup
- e. Kegagalan dalam mencari lokasi atau menghubungi pelanggan.

### **Faktor- Faktor yang Menyebabkan Piutang Tak Tertagih**

Rivai, dkk (2018: 238-239), kredit macet atau piutang tak tertagih dapat disebabkan oleh beberapa faktor yaitu:

- a. Faktor internal yaitu faktor yang berasal dari pihak kreditur. Faktor-faktor tersebut diantaranya yaitu: Keteledoran dari pihak kreditur mematuhi peretujuhan pemberian piutang yang telah di tegaskan dan terlalu mudah memberikan piutang yang disebabkan karena tidak ada patokan yang jelas tentang standar kekayaan.
- b. Faktor eksternal, yaitu faktor-faktor yang berasal dari pihak debitur, faktor-faktor tersebut diantaranya adalah: Menurunnya kondisi ekonomi perusahaan yang telah disebabkan merosotnya kondisi ekonomi umum dan atau bidang usaha dimana mereka beroprasari, adanya salah satu arus dalam pengelolaan usaha bisnis perusahaan atau karena kurang pengalaman dalam bidang usaha yang ditangani.

### **Resiko Piutang Tak Tertagih**

Berdasarkan jurnal analisis pengendalian piutang untuk meminimalkan resiko piutang tak tertagih yang di tulis oleh Gitania Aimbu, Herman Karamoy, Steven J. Tangkuman (2021), mengatakan bahwa 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.

### **METODE PENELITIAN**

#### **Jenis dan Sumber Data**

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis penelitian deskriptif kualitatif. Deskriptif kualitatif yaitu metode penelitian yang bertujuan memberikan gambaran keadaan yang sebenarnya dari objek yang diteliti berdasarkan fakta-fakta yang ada dengan tidak berbentuk angka dan bilangan sehingga hanya berbentuk pertanyaan-pertanyaan atau kalimat.

#### **Sampel dan Teknik Pengambilan Sampel**

Sugiyono (2017: 80), menjelaskan bahwa populasi adalah wilayah umum dari objek atau subjek dengan jumlah dan karakteristik tertentu yang ditentukan peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Adapun populasi dalam penelitian ini adalah PT Multi Pillar Indah Jaya (Distributor PT. Unilever Indonesia, Tbk) Kota Gunungsitoli. Sedangkan sampelnya adalah sebanyak 5 orang sebagai objek untuk mendapatkan data yang diperlukan dalam proses penelitian.

Menurut Sugiyono (2017: 224), metode pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dan penting dalam penelitian, karena tujuan utama penelitian adalah untuk memperoleh data. Dalam penelitian ini, peneliti melakukan beberapa tahapan metode pengumpulan data, yaitu:

- a) Wawancara
- b) Observasi
- c) Dokumentasi

### **Teknik Analisa Data**

Adapun langkah-langkah pengumpulan data kualitatif sebagaimana dikemukakan Miles dan Hubberman (Sugiyono, 2017: 244) adalah sebagai berikut:

1. Reduksi Data

Reduksi data diartikan sebagai proses pemilihan, pemuatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakan, dan transformasi data kasar yang muncul dari catatan-catatan tertulis di lapangan.

2. Display Data

Setelah data direduksi, langkah analisis selanjutnya adalah display data. Display data merupakan sebagai sekumpulan informasi tersusun yang memberikan kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan.

3. Penarikan Kesimpulan Dan Verifikasi Data

Tahap ini merupakan tahap penarikan kesimpulan dari semua data yang diperoleh sebagai hasil dari penelitian.

## **PEMBAHASAN DAN ANALISA**

### **Sejarah PT. Multi Pilar Indah Jaya (Distributor PT. Unilever Indonesia Tbk.) Kota Gunungsitoli**

PT. Multi Pilar Indah Jaya (Distributor PT. Unilever Indonesia Tbk.) Kota Gunungsitoli berdiri sejak Juli Tahun 2018 dan sampai sekarang. PT. Multi Pilar Indah Jaya (Distributor PT. Unilever Indonesia Tbk.) Kota Gunungsitoli menjual semua produk Unilever berdasarkan kategori seperti:

1. Minuman (Beverages): Cornetto, Lipton (teh hitam yang terkenal di dunia), Royco, Wall's, Bango, Buavita, Sariwangi, Feast (Produk es krim), Hellmann's (mayonais), Jawara, Magnum, Paddle Pop, dll
2. Perawatan rumah (Home Care): Cif, Domestos, Rinso, Sunlight, Molto, Super Pell, Vixal, Wipol Karbol
3. Perawatan pribadi (Personal Care): Axe, Closeup, Dove, Lifebuoy, Lux, Pond's, Rexona, Sunslik, Tresemme, Vaseline, Citra, Clear, Glow & Lovely, Zwitsal, Lifebuoy Shampo, dll.

### **Prosedur Pemberian Piutang Pada PT. Multi Pilar Indah Jaya (Distributor PT. Unilever Indonesia Tbk.) Kota Gunungsitoli**

Setiap karyawan perusahaan bagian penjualan memasarkan produknya yaitu dengan cara mengunjungi setiap toko, dan melakukan pengorderan melalui mobility sales maupun menggunakan aplikasi yang telah disediakan oleh Unilever. Adapun sistem pembayaran yang ditawarkan oleh PT. Multi Pilar Indah Jaya (Distributor PT. Unilever Indonesia Tbk.) Kota Gunungsitoli adalah pembayaran secara tunai dan kredit. Prosedur pemberian kredit yang dilakukan oleh PT. Multi Pilar Indah Jaya (Distributor PT. Unilever Indonesia Tbk.) Kota Gunungsitoli adalah:

1. Sales melihat kemampuan setiap toko
2. Mengajukan kepada pimpinan dalam hal superfisior untuk melakukan pengajuan kredit di toko tersebut
3. Melakukan penelitian dan observasi oleh perusahaan dalam menentukan kelayakan toko tersebut. Setelah itu, jika tidak ada kendala dan tidak ada masalah yang ditemui maka si toko tersebut diizinkan dalam pemberian kredit.

### **Pengontrolan Piutang Pada PT. Multi Pilar Indah Jaya (Distributor PT. Unilever Indonesia Tbk.) Kota Gunungsitoli**

Perusahaan memberikan batas maksimal didalam pembayaran piutang yaitu paling lama 14 hari. Namun ada juga terdapat beberapa toko yang terdapat batas pembayaran piutang paling lama 3 hari. Pada perusahaan PT. Multi Pilar Indah Jaya (Distributor PT. Unilever Indonesia Tbk.) Kota Gunungsitoli tidak terdapat adanya piutang tak tertagih namun adanya keterlambatan pembayaran piutang. Dari 380 toko yang ada di Seluruh Nias, namun hanya 50 toko yang diberikan penjualan kredit. Berikut adalah data piutang tak tertagih pada PT. Multi Pilar Indah Jaya (Distributor PT. Unilever Indonesia Tbk.) Kota Gunungsitoli selama tiga tahun terakhir:

**Tabel 1. Piutang Tak Tertagih**

No	Tahun	Total piutang	Piutang tak tertagih	Persentasi piutang tak tertagih
1	2019	272.431.580	15.563.670	0,05%
2	2020	494.042.682	36.785.950	0,07%
3	2021	550.955.201	50.112.130	0,09%

Sumber: PT. Multi Pilar Indah Jaya Gunungsitoli, (2022)

#### **Resiko Yang Menimbulkan Piutang Tak Tertagih Pada PT. Multi Pilar Indah Jaya (Distributor PT. Unilever Indonesia Tbk.) Kota Gunungsitoli**

Penyebab tingginya resiko piutang tak tertagih adalah dampak dari adanya Pandemi Covid-19. Dimana adanya covid 19 pemerintah memberlakukan pembatasan sosial berskala besar (PSBB) sehingga mengakibatkan ekonomi masyarakat semakin rendah.

#### **Pengendalian Piutang Terhadap Resiko Piutang Tak Tertagih Pada PT. Multi Pilar Indah Jaya (Distributor PT. Unilever Indonesia Tbk.) Kota Gunungsitoli**

Tabel di tahun 2019-2021 piutang tak tertagih di PT. Multi Pilar Indah Jaya (Distributor PT. Unilever Indonesia Tbk.) Kota Gunungsitoli mengalami kenaikan dari 0,05%-0,09%. Setelah mendapatkan hasil dan resiko penyebab timbulnya piutang tak tertagih, maka adapun pengendalian manajemen piutang yang harus dilakukan yaitu:

1. Memeriksa toko yang benar-benar menerima penjualan kredit
2. Memberlakukan kepada konsumen batas waktu pembayaran Piutang, dan jika lewat dari batas waktu yang telah ditentukan maka perusahaan memberikan sanksi yang tegas
3. Wajib memberikan tindakan yang tegas seperti: melakukan penagihan secara kekeluargaan dengan didampingi oleh pihak berwajib guna untuk dapat menyelesaikan hutang pelanggan yang masih belum bisa dilunasi, dan melakukan penyitaan barang berharga pelanggan sesuai dengan jumlah piutang pelanggan.

Dengan menjalankan strategi diatas, dalam dua bulan berjalan ditahun 2022 sangat membantu dalam mengendalikan piutang terhadap resiko kerugian piutang tak tertagih di PT. Multi Pilar Indah Jaya (Distributor PT. Unilever Indonesia Tbk.) Kota Gunungsitoli. Berikut adalah laporan piutang tak tertagih pada bulan Februari:

**Tabel 2. Daftar Piutang Tak Tertagih Bulan Februari 2022**

No	Toko/ Pelanggan	Jumlah Piutang	Panjar	Tanggal Faktur	Lewat Waktu 1-21 Hari	>14 Hari Tanggal yang akan dibayar hasil dari konfirmasi piutang	Piutang Tak Tertagih
1	Mawi	10355000	7000000	04/02/2022	3355000	23/02/2022	Lunas
2	Matahari	9650000	8500000	15/02/2022	1150000	03/03/2022	Lunas
3	Citimart	11750000	10000000	12/02/2022	1750000	02/03/2022	Lunas
4	Goldenmart	10893000	10800000	05/02/2022	93000	27/02/2022	93000
5	Tiara	7481000	5000000	08/02/2022	2481000	25/02/2022	Lunas
	Total	50129000	41300000	0	8829000	0	93000

Sumber: PT. Multi Pilar Indah Jaya Gunungsitoli, (2022)

Analisa daftar piutang tak tertagih Bulan Februari 2022: Piutang tak tertagih dibulan februari tahun 2022 sebesar Rp.8.829.000, tetapi setalah menjalankan strategi di tahun 2022 dan pemerintah tidak memberlakukan pembatasan aktivitas, sehingga konfirmasi piutang yang berhasil di tagih di bulan Maret 2022 sebesar Rp.4.505.000 dan yang tersisa adalah pelanggan dengan sisa piutang sebesar Rp. 93.000.

**Tabel 3. Daftar Piutang Tak Tertagih Bulan Maret 2022**

No	Toko/ Pelanggan	Jumlah Piutang	Panjar	Tanggal Faktur	Lewat Waktu	>14 Hari	Piutang Tak Terhingga
					1-21 Hari		
1	Mawi	10000000	7000000	04/03/2022	3000000	25/03/2022	Lunas
2	Matahari	8000000	6000000	03/03/2022	2000000	20/03/2022	Lunas
3	Citimart	11500000	10000000	05/03/2022	1500000	15/03/2022	Lunas
4	Goldennmart	10500000	10000000	05/03/2022	500000	17/03/2022	Lunas
5	Tiara	9000000	5000000	08/03/2022	4000000	25/03/2022	Lunas
	Total	49000000	38000000	0	11000000	0	0

Sumber: PT. Multi Pilar Indah Jaya Gunungsitoli, (2022)

Analisa piutang tak tertagih bulan maret 2022: piutang tak tertagih bulan maret 2021 sebesar Rp.11.000.000 tetapi bisa ditagih walaupun sudah melewati batas lewat waktu dengan menggunakan konfirmasi piutang.

Perbandingan data piutang tak tertagih tahun 2019-2021 sebelum menjalankan strategi dan data tahun 2022 pada 2 bulan berjalan (Februari-Maret) setelah menjalankan strategi meminimalkan piutang tak tertagih yaitu:

2019:	$272.431.580/12 = 22.702.631/\text{bulan}$ (Jumlah Piutang)
	$15.563.670/12 = 1.296.972/\text{bulan}$ (Jumlah Piutang Tak Tertagih)
2020:	$494.042.682/12 = 41.170.223/\text{bulan}$ (Jumlah Piutang)
	$36.785.950/12 = 3.065.495/\text{bulan}$ (Jumlah Piutang Tak Tertagih)
2021:	$550.955.201/12 = 45.912.933/\text{bulan}$ (Jumlah Piutang)
	$50.112.130/12 = 4.176.010/\text{bulan}$ (Jumlah Piutang Tak Tertagih)

**Tabel 4. Daftar Piutang Tak Tertagih Tahun 2019-2021 dan 2022 (Februari-Maret)**

No	Tahun/Bulan	Jumlah Piutang	Piutang Tak Tertagih	Percentase Piutang Tak Tertagih
1	2019	272.431.580	15.563.670	0,05%
2	2020	494.042.682	36.785.950	0,07%
3	2021	550.955.201	50.112.130	0,09%
4	Februari	8.829.000	93.000	0,01%
5	Maret	11.000.000	0	0%

Sumber: PT. Multi Pilar Indah Jaya Gunungsitoli, (2022)

## PENUTUP

### Kesimpulan

Pengendalian dan pengontrolan manajemen piutang yang dilakukan oleh PT. Multi Pilar Indah Jaya (Distributor PT. Unilever Indonesia Tbk.) Kota Gunungsitoli sudah cukup baik tetapi masih memiliki beberapa kekurangan yang masih menyebabkan resiko penyebab piutang tak tertagih, yaitu pada saat terjadinya pandemi Covid-19, sehingga berpengaruh pada perputaran aliran arus kass, dan terjadi penghambatan pembayaran ke PT. Unilever Indonesia Tbk.

### Saran

Perusahaan PT. Multi Pilar Indah Jaya (Distributor PT. Unilever Indonesia Tbk.) Kota Gunungsitoli sudah menjalankan usahanya dengan baik, namun kurang tepat. Sebaiknya dijalankan sesuai dengan teknik dan teori para ahli di dalam buku.

- Adya Barata dan Bambang Trihartanto. 2017. *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Edisi kempat. cetakan ketujuh. Yogyakarta: BPFE.
- Agus, Harjito, & Martono, SU. 2014. *Manajemen Keuangan*. Cetakan Keempat. Edisi ke 2. Ekonisia.
- Anita Ariani. 2017. Jurnal Optimalisasi Manajemen Piutang Pada UD. Mitrasantika Furniture Di Surabaya. Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Narotama Surabaya.
- Bowie, D., & Buttle, F. (2011). Introduction to hospitality marketing. In *Hospitality Marketing* (pp. 3–39). <https://doi.org/10.1016/B978-0-08-096791-2.10001-5>
- Arikunto, S. 2019. *Prosedur Penelitian*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Carl S Warren, 2017. *Pengantar Akuntansi-Adaptasi Indonesia*. Edisi Dua Puluh Lima. Cetakan Keempat. Jilid 1. Salemba Empat. Jakarta.
- Donald, E Kieso, 2017. *Akuntansi Keuangan*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Giri, 2017. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Gitania Aimbu, Herman Karamoy, Steven J Tangkuman. 2021. *Jurnal Analisis Pengendalian Piutang Untuk Meminimalkan Resiko Piutang Tak Tertagih Pada PT Samudera Mandiri Sentosa*. Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis.
- Heryy, 2017, Analisis *Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Piutang Tak Tertagih Pada PT. Kawasan Industri Medan (Persero) Dengan Motivasi Membayar Sebagai Variabel Moderating*, Jurnal EK&BI, Volume 2, Nomor 1 Juni 2019.
- Kardiyanti, Novi Arie dkk. 2017. *Penerapan Pengendalian Internal Penjualan Kredit Dalam Upaya Meminimalisir Piutang Tidak Tertagih Pada PT. Supralita Mandiri Cabang Sidoarjo*. Jurnal Ekonomi Akuntansi Vol. 3 Issue. 3.
- Kasmir. 2015. *Manajemen Perbankan*. Cetakan ketigabelas. PT Rajagrafindo Persada. Depok.
- Maya, 2018. *Analisis Umur Piutang Untuk Meminimalisir Piutang Tak Tertagih Pada PT. Bisma Karang Pilang Surabaya*, ISSN 2338-3593, Cendekia Akuntansi Vol. 3 No.3 September 2015.
- Mulyadi. 2016. *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Rivai, dkk 2018. *Analisis pemberian kredit pada PT BPR Samudera Painan Periode tahun 2015-2018*, Padang.
- Riyanto, Bambang. 2013. Dasar-dasar Pembalanjaan Perusahaan. Gadjah Mada. Yogyakarta.
- Sari, 2017. *Analisis Piutang Tak Tertagih Berdasarkan Umur Piutang Pada Hotel Berbintang Di Kota Manado*, Jurnal Riset Akuntansi Going Concern FE Unsrat, Manado.
- Sari, A. R., Defia N., dan Supami W. S., 2017. *Analisis Piutang Tak Tertagih Pada PT. Bima Finance Palembang*, Skripsi, Jurusan Akuntansi S1, STIE MDP, Palembang.
- Sasongko, 2017, *Analisis Piutang Tak Tertagih Berdasarkan Umur Piutang Pada PT. Bhanda Graha Reksa (Persero) Cabang Bandung*, Skripsi, Fakultas Ekonomi Universitas Komputer Indonesia, Bandung.
- Sinugan, 2017. *Analisis Akuntansi Piutang Tak Tertagih Pada PT. Baintan*

Siti Aisyah, 2020. *Manajemen Keuangan*. Medan: Yayasan Kita Menulis.

Soemarso. 2017. *Revisi Akuntansi Suatu Pengantar (5th ed.)*. Jakarta: Salemba Empat.

Sugiyono. 2017. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta, CV.

Sulindawati, 2017. *Analisis Piutang Tak Tertagih Berdasarkan Umur Piutang Pada Perusahaan Manufaktur*.

