



JURNAL MAHASISWA AKUNTANSI

Journal Homepage: <https://jamak.fe.ung.ac.id/index.php/jamak>

E-ISSN

Analisis Manajemen Piutang di Bengkel Ginseng Motor

Nur Aliefah A. Pantu ^a, Mattoasi ^b, Mahdalena ^c

^{a b c} Jurusan Akuntansi Universitas Negeri Gorontalo

Email: nuraliefah3@gmail.com ^a, mattoasi@ung.ac.id ^b, mahdalena@ung.ac.id ^c

INFO ARTIKEL

Riwayat Artikel:

Received: 6 Juni 2022

Revised: 6 Juni 2022

Accepted: 15 Juni 2022

Kata Kunci:

Manajemen Piutang, Kebijakan Kredit, Cadangan Kerugian Piutang

Keywords:

Accounts Receivable Management, Credit Policy, Allowance for Receivable Losses.

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis manajemen piutang yang diterapkan di Bengkel Ginseng Motor. Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif, sumber data adalah data primer dan data sekunder. Pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Analisis data menggunakan model Miles & Huberman. Hasil penelitian menunjukkan bahwa manajemen piutang pada Bengkel Ginseng Motor belum efektif. Karena kebijakan kredit yang diterapkan di bengkel tersebut belum diterapkan secara maksimal. Selain itu Bengkel Ginseng Motor juga belum menerapkan cadangan kerugian piutang sehingga perusahaan sulit menentukan jumlah piutang yang tidak tertagih serta sulit menentukan jatuh tempo umur piutang.

ABSTRACT

This study aims to analyze the receivables management applied at the Ginseng Motor Workshop. This study uses descriptive qualitative research methods, the data sources are primary data and secondary data. Data was collected through observation, interviews, and documentation. Data analysis using Miles & Huberman model. The results showed that the management's receivables at the Ginseng Motor Workshop had not been effective. Because the credit policy applied in the workshop has not been implemented optimally. In addition, Ginseng Motor Workshop has never recorded receivables, thus creating various uncollectible receivables and determining the due date of receivables.

PENDAHULUAN

Perusahaan merupakan suatu organisasi yang kegiatan usahanya adalah melakukan produksi dan distribusi guna memenuhi kebutuhan ekonomi. Untuk dapat bersaing setiap perusahaan harus dapat memperbaiki kinerjanya, serta membuat strategi baru untuk dapat menarik minat konsumen agar perusahaan memperoleh pangsa pasar yang luas. Dalam sudut pandang ekonomi tujuan dari perusahaan yaitu untuk mendapatkan keuntungan yang sebesar-besarnya dengan mengeluarkan pengorbanan yang sekecil-kecilnya. Suatu perusahaan

membutuhkan manajemen serta kebijakan yang baik guna mencapai tujuan perusahaan dalam mengembangkan usaha dan memaksimalkan laba.

Di dalam perusahaan dagang transaksi terjadi setelah mempertemukan antara penjual (*sellers*) dan pembeli (*buyers*). Transaksi dalam perusahaan dagang menggunakan sistem pembayaran tunai dan sistem pemabayaran kredit. Hal ini dilakukan guna mempermudah konsumen dalam memperoleh barang yang diinginkan serta mendorong pembeli untuk membelanjakan dengan harga yang lebih besar. Hal ini sejalan dengan pendapat Hery (2015) yang menyatakan bahwa “Penjualan kredit menjadi salah satu trik perusahaan untuk meningkatkan laba perusahaan karena pada umumnya pelanggan akan menjadi lebih tertarik untuk membeli sebuah produk yang ditawarkan secara kredit”.

Berdasarkan beberapa uraian yang telah dikemukakan, menunjukan bahwa piutang mempunyai kontribusi terhadap aktiva lancar suatu perusahaan, sehingga pengelolannya harus dimaksimalkan termasuk perusahaan penting menerapkan manajemen piutang sebagai upaya manajemen perusahaan dalam meningkatkan efektivitas kegiatan operasional perusahaan. Selain menerapkan kebijakan penjualan kredit perusahaan penting untuk menetapkan batasan cadangan kerugian piutang yang tidak tertagih sebagai batas toleransi kepada bagian penagihan di dalam mengumpulkan piutang perusahaan, tidak terkecuali Bengkel Ginseng Motor Kabupaten Gorontalo.

Bengkel Ginseng Motor merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa dan penjualan barang dagang, perusahaan ini menawarkan jasa servis kendaraan dan menjual berbagai jenis *sparepart* dan aksesoris kendaraan. Bengkel Ginseng Motor menjalankan usahanya dengan melakukan kegiatan penjualan berbagai jenis *sparepart* dan aksesoris kendaraan secara tunai dan penjualan kredit, Dari hasil studi pendahuluan yang dilakukan oleh peneliti menunjukkan bahwa penjualan kredit juga memiliki kontribusi terhadap pendapatan perusahaan.

Berdasarkan penelitian awal yang dilakukan oleh peneliti diketahui bahwa bengkel tersebut mempunyai transaksi piutang yang tinggi, namun belum menerapkan cadangan kerugian piutang dan tidak melakukan analisis umur piutang sehingga sulit menentukan jumlah piutang yang tidak tertagih serta sulit menentukan jatuh tempo umur piutang sehingga penagihan yang dilakukan tidak efektif.

Selain belum menerapkan cadangan kerugian piutang tidak tertagih alasan peneliti menjadikan Bengkel Ginseng Motor sebagai objek penelitian adalah berdasarkan penelitian awal peneliti melihat bahwa bengkel tersebut memiliki aktivitas yang banyak dengan kata lain bahwa bengkel tersebut memiliki banyak konsumen. Namun dalam pengelolaannya Bengkel Ginseng Motor belum menerapkan kebijakan kredit dengan semaksimal mungkin, salah satunya yaitu syarat kredit yang diterapkan oleh bengkel sebagai tolak ukur untuk menyeleksi pelanggan yang akan diberikan kredit masih bersifat tersirat yakni menggunakan konsep baku kanal (kepercayaan).

KAJIAN PUSTAKA

1. Teori Kedekatan (*Propinquity Theory*)

Teori kedekatan atau *Propinquity theory* merupakan teori yang sangat dasar dalam teori terbentuknya kelompok. Menurut Azri (2017) teori kedekatan menjelaskan tentang adanya pengenalan (*afiliasi*) diantara orang-orang tertentu. Seseorang berhubungan dengan orang lain disebabkan adanya kedekatan ruang dan daerahnya. Teori ini mengacu pada kedekatan satu orang ke orang lain. Semakin besar tingkat kedekatan fisik, semakin besar kemungkinan orang-orang membentuk kelompok.

2. Piutang

2.1 Definisi Piutang

Piutang merupakan bentuk penjualan yang dilakukan oleh suatu perusahaan dimana pembayarannya dilakukan secara bertahap dengan tujuan tercapainya target penjualan sesuai dengan perencanaan (Fahmi, 2013). Bagus et al., (2015) mengartikan piutang sebagai hak menagih dari pemberi kredit kepada penerima kredit atas kas, barang atau jasa yang telah diberikan sehingga membentuk hubungan dimana pihak satu berhutang kepada pihak pemberi piutang. Dari pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa piutang merupakan sebuah kewajiban dari pelanggan kepada perusahaan yang harus dipenuhi sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati sebelumnya sebagai akibat dari pembelian dan penjualan secara kredit.

2.2 Faktor-faktor yang mempengaruhi piutang

Piutang merupakan aktiva lancar yang penting dalam perusahaan dan menjadi bagian besar dari likuiditas perusahaan. Besar kecilnya piutang dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor. Sutrisno (2013: 51), Mulyawan (2020), dan Hanafi (2016) menyebutkan bahwa yang mempengaruhi piutang terbagi menjadi lima yaitu; Besarnya volume penjualan kredit, Syarat pembayaran, Plafon kredit, Kebiasaan pembayaran pelanggan, Kebijakan dalam pengumpulan piutang.

2.3 Jenis-jenis piutang

Zaki Badriwa mengklasifikasikan piutang menjadi 2 yaitu: 1) Piutang Usaha adalah piutang yang timbul karena transaksi penjualan secara kredit dalam kegiatan usaha perusahaan. 2) Piutang Nondagang atau piutang lain-lain merupakan piutang yang timbul bukan dari transaksi penjualan barang dagangan, jasa dan di luar kegiatan usaha perusahaan.

3. Manajemen Piutang

3.1 Kebijakan Kredit

Brigham & Houston (2006), dan Atmaja (2009) mengemukakan bahwa kebijakan kredit terdiri dari tiga variabel yaitu; standar kredit, kebijakan penagihan, kebijakan diskon dan periode kredit. Menurut Sarumaha (2017) indikator yang digunakan untuk menilai seberapa baik perusahaan dalam mengelola piutang ada 4,

yaitu: rasio perputaran piutang, umur rata-rata piutang, rasio tunggakan, dan rasio pengihan.

Dari beberapa pendapat yang telah diuraikan tersebut maka dapat disimpulkan bahwa hal yang harus diperhatikan perusahaan dalam manajemen piutang adalah Standar kredit, syarat kredit, kebijakan penagihan dan diskon, serta perputaran piutang dan umur rata-rata piutang.

3.1.1 Standar kredit

Menurut Sutrisno (2013: 52) pertimbangan yang biasa digunakan dalam mengevaluasi pelanggan sering disebut dengan prinsip 5C yaitu;

a) *Character* (karakteristik)

Menggambarkan kepribadian dari pelanggan seperti kebiasaan, cara hidup, latar belakang keluarga maupun hobi dari pelanggan. *Character* bertujuan untuk mengetahui apakah pelanggan bisa dipercaya untuk diberikan kredit.

b) *Capacity* (kemampuan)

Menggambarkan kemampuan dari pelanggan dalam mengelola usahanya yang dapat dilihat berdasarkan pendidikannya, pengalaman mengelola usahanya, sejarah perusahaan yang pernah dikelola untuk melihat bagaimana cara dia menghadapi situasi jika dalam menghadapi kesulitan.

c) *Capital* (modal)

Menggambarkan kekayaan yang dimiliki pelanggan. Dari kondisi pelanggan bisa dinilai apakah pelanggan tersebut layak untuk diberi kredit serta berapa besar plafon yang layak diberikan.

d) *Collateral* (jaminan)

Collateral merupakan sebuah jaminan yang bisa disita apabila pelanggan ternyata tidak dapat memenuhi kewajibannya.

e) *Condition* (kondisi)

Perusahaan perlu mempertimbangkan kondisi ekonomi yang berkaitan dengan prospek usaha si pelanggan karena ada usaha yang sangat tergantung pada kondisi perekonomian, oleh karena itu perlu mengaitkan kondisi ekonomi dengan usaha yang dimiliki pelanggan.

3.1.2 Syarat kredit

Syarat kredit umumnya menyatakan syarat pembayaran kredit yang diberikan kepada pelanggan. Menurut Tampubolon (2013) dan Hanafi (2016: 90) yang termasuk dalam syarat kredit adalah pemberian diskon kepada pelanggan yang melakukan pembayaran lebih awal. Hal ini tentu dapat menarik minat dari pelanggan. Dengan adanya diskon yang ditawarkan dapat mempengaruhi kebiasaan pelanggan dalam membayar. Sebagai contoh perusahaan memberikan waktu kredit selama 5/10, n/30 yang berarti pelanggan memiliki waktu selama 30 hari untuk

melunasi hutangnya kepada perusahaan, dan bila pelanggan melakukan pelunasan dalam waktu 10 hari maka pelanggan akan mendapatkan diskon sebesar 5%.

3.1.3 Teknik pengumpulan piutang

Margaretha (2007: 85), Husnan (2004: 481) dan Sartono (2010: 436) menjelaskan bahwa ada lima metode yang dapat digunakan dalam pengumpulan piutang yaitu penagihan melalui surat, telepon, mengunjungi secara personal (mendatangi si pelanggan), pembentukan agen penagih, dan aksi legal (melalui jalur hukum). Dari pendapat yang telah dikemukakan tersebut dapat disimpulkan bahwa prosedur yang dapat digunakan oleh perusahaan dalam pengumpulan piutang yakni mengirim surat kepada pelanggan baik dalam bentuk sms dan via *whatsapp*, menghubungi pelanggan secara langsung melalui telepon, mengunjungi pelanggan yang bermasalah secara langsung dan jika pelanggan tetap tidak membayar maka perusahaan bisa menempuh jalur hukum.

3.1.4 Rasio efektivitas

Menurut Sutrisno (2013) untuk mengukur efektivitas piutang bisa menggunakan dua ukuran yakni:

1. Perputaran Piutang (*Receivable turnover*)

Menurut Mulyawan (2020) posisi piutang dan taksiran waktu pengumpulan piutang dapat dilihat dengan menghitung perputaran piutang. Semakin tinggi perputaran piutang maka semakin efektivitas piutang tersebut dengan kata lain bahwa semakin cepat piutang dibayar maka semakin efisien. Tingkat perputaran piutang dapat diketahui dengan rumus berikut:

$$\text{Receivable Turnover} = \frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Rata-rata Piutang}}$$

2. Rata-rata pengumpulan piutang

Periode pengumpulan piutang rata-rata merupakan periode pengumpulan piutang kepada pelanggan yang telah melakukan transaksi secara kredit hingga piutang tersebut dilunasi (Hanafi, 2016). Periode pengumpulan piutang dapat dihitung menggunakan rumus berikut:

$$\text{Rata-rata pengumpulan piutang} = \frac{360 \text{ hari}}{\text{Perputaran piutang}}$$

3.2 Piutang Tidak Tertagih

Piutang merupakan kewajiban yang harus dipenuhi oleh pelanggan sesuai dengan kesepakatan yang telah disepakati sebelumnya. Piutang sangatlah riskan terhadap kemungkinan tidak terbayar. Oleh karena itu dalam memberikan piutang perusahaan harus berhati-hati serta memperhatikan hal-hal yang berkaitan dengan

pelanggan, karena kesalahan dalam keputusan pemberian penjualan kredit dapat menimbulkan resiko kegagalan dalam pengumpulannya di kemudian hari.

Jika pelanggan tidak membayar piutang hingga jatuh tempo maka perusahaan dapat menyewa jasa agensi penagihan (*debt collector*). Setelah agensi penagihan melakukan upaya penagihan tetapi masih belum ada perubahan maka seluruh saldo piutang yang tersisa dianggap tidak tertagih. Menurut Warren et al., (2018) Ada dua metode dalam menilai, mencatat, atau menghapus piutang yang tidak dapat ditagih, yaitu; Metode penghapusan langsung, dan metode cadangan (penyisihan).

a) Metode Penghapusan Langsung Piutang tidak tertagih (*Direct Write Off Method*)

Metode ini merupakan metode akuntansi dimana perusahaan melakukan penghapusan piutang yang langsung dihapus dari saldo piutang perusahaan jika piutang tersebut telah benar-benar tidak dapat ditagih setelah dilakukan upaya penagihan (Sumarsan, 2018).

b) Metode Cadangan Kerugian Piutang Tidak Tertagih (*Allowance Method*)

Metode penyisihan mengestimasi (memperkirakan) jumlah piutang yang tidak tertagih setiap akhir periode akuntansi, dengan estimasi tersebut beban piutang tidak tertagih dicatat dalam ayat jurnal penyesuaian (Warren et al., 2018). Perusahaan akan menentukan besarnya estimasi piutang tidak tertagih ke dalam akun khusus yang dinamakan cadangan kerugian piutang (*allowance for bad debts*). Menurut Warren et al., (2018) ada 2 metode yang digunakan dalam mengestimasi jumlah piutang tidak tertagih yaitu; Metode persentase penjualan dan metode analisis piutang (analisis umur piutang).

4. Analisis Umur Piutang

Menurut Manurung (2018) analisis umur piutang merupakan suatu bentuk laporan guna mengetahui posisi piutang dengan cara mengelompokkan piutang pada periode tertentu. Dengan adanya pengelompokan manajemen perusahaan dapat mengetahui posisi piutang sehingga dapat mengambil keputusan yang tepat. Hal ini terutama dalam melakukan analisis piutang tidak tertagih dengan mengelompokkan piutang berdasarkan umur dianggap dapat menggambarkan kerugian yang nantinya diakibatkan oleh piutang yang mungkin tidak tertagih.

METODE PENELITIAN

1. Pendekatan dan Prosedur Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif. Menurut Narbuko (2015) penelitian deskriptif ialah suatu penelitian yang berusaha menjawab permasalahan yang ada berdasarkan data-data. Proses analisis dalam penelitian deskriptif yaitu menyajikan, menganalisis, dan mendeskripsikan. Penelitian deskriptif bertujuan untuk memberikan gambaran mengenai keadaan perusahaan dengan melakukan kegiatan observasi dan wawancara. Menurut Creswell (2013)

penelitian kualitatif merupakan metode untuk mendeskripsikan, mengeksplorasi serta memahami makna yang oleh sejumlah individu atau sekelompok orang dianggap berasal dari masalah sosial. Metode deskriptif kualitatif adalah menggambarkan, dan meringkas berbagai kondisi, situasi dari berbagai data yang dikumpulkan berupa hasil wawancara dan pengamatan mengenai masalah yang diteliti yang terjadi di lapangan (Winartha, 2006: 155). Berdasarkan uraian tersebut dapat disimpulkan bahwa penelitian deskriptif kualitatif adalah sebuah prosedur penelitian yang bertujuan untuk memecahkan masalah dengan menyajikan gambaran, menganalisis berbagai kondisi dan mendeskripsikan data yang telah dikumpulkan dari hasil wawancara dan pengamatan secara langsung.

2. Sumber Data

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan dua sumber data yaitu:

a) Data Primer

Menurut Tersiana (2018: 75) Data primer merupakan data yang diperoleh dari responden dengan cara pengukuran langsung, kuesioner, atau data hasil wawancara dengan narasumber yang masih harus diolah lagi oleh peneliti. Data primer dalam penelitian ini adalah hasil wawancara langsung maupun diskusi dengan pihak terkait yang berkaitan dengan objek penelitian pada Bengkel Ginseng Motor.

b) Data Sekunder

Menurut Tersiana (2018: 75) data sekunder adalah data yang diperoleh secara tidak langsung oleh peneliti namun diperoleh dari catatan, buku-buku, laporan pemerintah, dan sebagainya yang tidak perlu diolah lagi. Maka data sekunder dalam penelitian ini adalah data yang dikumpulkan dari pihak internal perusahaan, yaitu berupa data piutang perusahaan Bengkel Ginseng Motor

3. Metode pengumpulan Data

Sugiyono (2019), (Creswell, 2016) dan Miles & Huberman (1992) menyebutkan bahwa teknik pengumpulan data dapat dilakukan dengan observasi (pengamatan), wawancara (*interview*), kuesioner (angket), rekaman, dokumentasi dan atau gabungan. Untuk penelitian ini peneliti menggunakan 3 teknik, yaitu:

a) Observasi

Peneliti melakukan observasi terlebih dahulu dengan cara melihat dan mengamati objek yang akan diteliti.

b) Wawancara

Dalam penelitian ini data diperoleh dengan melakukan tanya jawab langsung maupun diskusi dengan narasumber yang berkaitan langsung dengan objek penelitian, terutama pemilik Bengkel Ginseng Motor.

c) Dokumentasi

Selain wawancara peneliti juga mengumpulkan data dengan cara mengumpulkan dokumen-dokumen pada Bengkel Ginseng Motor.

4. Pengecekan Keabsahan Data

Dalam pengecekan keabsahan data, data yang direduksi adalah data dari hasil wawancara dan dokumentasi. Setelah pengecekan data ini, kemudian data dapat dianalisis. Pengecekan hasil temuan dilaksanakan agar keakuratan data tersebut dalam upaya menarik kesimpulan yang objektif dan tepat sesuai dengan fakta di lapangan. Untuk pengecekan keabsahan data dapat dilakukan dengan teknik triangulasi. Sutopo (2006) membagi teknik triangulasi ke dalam empat macam, yaitu 1. triangulasi data/sumber, (2) triangulasi peneliti, (3) triangulasi metodologis dan (4) triangulasi teoritis. Dalam penelitian ini peneliti hanya menggunakan Triangulasi Sumber. Triangulasi sumber bertujuan untuk menguji kredibilitas data dengan cara mengecek kembali data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber. Hal ini dikarenakan peneliti ingin membandingkan serta memeriksa kembali kebenaran informasi melalui sumber perolehan data yaitu melalui wawancara informan.

5. Teknik Analisis Data

Menurut Bogdan analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi, dengan cara memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, serta membuat kesimpulan sehingga mudah untuk dipahami baik diri sendiri maupun orang lain.

Proses analisis data pada penelitian ini dilakukan sebelum memasuki lapangan, selama di lapangan, dan setelah selesai di lapangan. Namun dalam penelitian kualitatif ini analisis data difokuskan selama proses di lapangan bersamaan dengan pengumpulan data. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis data model Miles and Huberman yaitu:

a) Pengumpulan data (*Data Collection*)

Kegiatan utama dalam setiap penelitian adalah mengumpulkan data. Dalam penelitian kualitatif pengumpulan data dilakukan dengan observasi, wawancara mendalam, dan dokumentasi yang dicatat dalam catatan lapangan yang terdiri dari dua bagian yaitu deskriptif dan reflektif.

b) Reduksi data (*Data Reduction*)

Kondensasi data merupakan proses menyeleksi, memfokuskan, menyederhanakan, mengabstrakkan, dan mengubah catatan lapangan, transkrip wawancara, dokumen, dan materi empiris lainnya. Tahap ini merupakan tahap penyederhanaan data yang telah diperoleh pada tahap sebelumnya yaitu tahap pengumpulan data.

c) Penyajian Data (*Data Display*)

Penyajian data merupakan langkah selanjutnya setelah kondensasi data dilakukan. Penyajian data dapat dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart* dan sejenisnya. Dalam model analisis data dalam penelitian ini yang paling digunakan dalam penyajian data adalah dengan teks yang bersifat naratif. Penyajian data bertujuan untuk memudahkan peneliti untuk memahami apa yang terjadi, dan merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami.

d) Penarikan Kesimpulan dan Verifikasi (*Verification*)

Langkah ke empat yaitu penarikan kesimpulan dan verifikasi. Namun kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah bila tidak ditemukannya bukti-bukti yang kuat untuk mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Kesimpulan dalam penelitian kualitatif mungkin dapat menjawab rumusan masalah yang telah dirumuskan sejak awal, akan tetapi mungkin juga tidak karena masalah dan rumusan masalah dalam penelitian kualitatif bersifat sementara dan dapat berkembang setelah peneliti berada di lapangan

HASIL DAN PEMBAHASAN PENELITIAN

Pada tahapan observasi data yang telah diperoleh telah disebutkan di dalam bab 1 sebagai kerangka berpikir dalam bentuk gap atau fenomena lapangan. Pada tahapan pengumpulan dokumen peneliti telah memperoleh dokumen yang berkaitan dengan manajemen piutang yang ada di Bengkel Ginseng Motor, data dokumen yang diperoleh dalam penelitian ini adalah dokumen transaksi piutang. Dapat disimpulkan bahwa dari data-data dokumen yang dikumpulkan berkaitan dengan manajemen piutang dapat dilihat bahwa manajemen piutang telah dilakukan namun masih terbatas yakni pencatatan yang masih menggunakan sistem manual.

Untuk memahami permasalahan manajemen piutang di Bengkel Ginseng Motor maka peneliti melakukan wawancara mendalam kepada beberapa informan mengenai manajemen piutang. Beberapa pertanyaan yang diajukan mengenai: 1. standar kredit, 2. syarat kredit, 3. teknik pengumpulan piutang, 4. cara perusahaan mengukur efektivitas piutang, dan 5. penerapan penyisihan piutang.

1) Mengenai standar kredit yang diterapkan oleh perusahaan, dari beberapa penjelasan yang telah disampaikan oleh informan memberikan kesan bahwa standar kredit sebagai standar kelayakan pemberian kredit di bengkel tersebut bersifat tersirat, yaitu berlandaskan konsep “*baku kanal*” (kepercayaan) kepada setiap pelanggannya. Oleh karenanya jika perusahaan menginginkan perkembangan usaha terutama didalam manajemen piutang maka perusahaan perlu untuk menerapkan standar kredit dengan menggunakan prinsip 5C dalam menyeleksi pelanggan yang akan diberikan kredit sebagai langkah awal dalam manajemen piutang yang efektif. Hal ini sejalan dengan yang dikemukakan oleh Sutrisno (2013) bahwa pertimbangan yang biasa digunakan dalam mengevaluasi pelanggan sering disebut dengan prinsip 5C yaitu: *character* (karakteristik), *capacity* (kemampuan), *capital* (modal), *collateral* (jaminan), *condition* (kondisi).

Dengan konsep “*baku kanal*” (kepercayaan) atau “*mootawa*” sebenarnya perusahaan telah menerapkan prinsip 5C tersebut namun masih bersifat tersirat karena pelanggan yang diberikan kredit oleh perusahaan merupakan pelanggan yang telah dikenal. Istilah “*baku kanal*” ini muncul dari kebiasaan orang gorontalo, dimana istilah ini sering didengar dari pembicaraan atau percakapan orang-orang gorontalo. “*Baku kanal*” dalam bahasa indonesia adalah saling mengenal, sedangkan dalam bahasa gorontalo adalah “*mootawa*”. Istilah “*baku kanal*” memiliki makna adanya kepercayaan yang besar dalam sebuah hubungan. Sebagaimana teori kedekatan menurut Azri (2017) yang menyatakan bahwa seseorang berhubungan dengan orang

lain disebabkan adanya kedekatan ruang dan daerah, dimana diketahui bahwa pemilik bengkel dan para pelanggan berada di daerah yang sama yaitu di provinsi Gorontalo, yang menyebabkan mereka bisa saling terhubung dan “*baku kanal*”. Sehingga tanpa mempertimbangkan kondisi, kemampuan, maupun meminta jaminan pelanggan tersebut tetap akan diberikan kredit, hal tersebut dikarenakan adanya rasa bahwa kita saling kenal “*baku kanal*” dan mementingkan perasaan. Namun dengan konsep yang sifatnya tersirat tidak bisa bertahan lama apalagi ketika sebuah perusahaan akan maju maka tentu perusahaan perlu untuk manajemen piutangnya dengan baik. Apalagi dengan konsep “*baku kanal*” ini pemilik usaha lebih mementingkan perasaan terhadap orang yang dikenal sehingga tidak menilai lagi standar kredit yang seharusnya diberikan.

2) Selain standar kredit perusahaan juga perlu menerapkan syarat kredit yang akan diberikan kepada pelanggan. Syarat kredit yang diterapkan di Bengkel Ginseng Motor yaitu penentuan waktu pelunasan piutang yakni diangsur setiap bulan dan paling lambat dilunasi selama setahun. Selain itu perusahaan juga memberikan syarat uang muka bagi transaksi bernilai besar dimulai dari RP.1.000.000. Hal tersebut cukup baik namun pihak bengkel juga perlu memberikan syarat lain seperti fotocopy KTP, fotocopy kartu keluarga ataupun syarat lainnya yang dapat mendukung keefektifan manajemen piutang. Sehingga pihak bengkel perlu untuk memperbarui syarat kredit yang telah diterapkan sebelumnya seperti menambahkan syarat identitas pelanggan serta memberikan syarat pembayaran contohnya seperti 2/15, n/30 yang akan menarik pelanggan untuk melunasi hutangnya sebelum waktu jatuh tempo. Hal ini selaras dengan Tampubolon (2013) dan Hanafi (2016) yang menyatakan bahwa yang termasuk dalam syarat kredit adalah pemberian diskon kepada pelanggan yang melakukan pembayaran lebih awal. Dengan adanya pembaruan syarat kredit ini dapat berdampak positif terhadap perkembangan bengkel.

3) Setelah standar kredit dan syarat kredit perusahaan juga penting untuk menerapkan teknik pengumpulan piutang. Teknik pengumpulan piutang yang diterapkan di Bengkel Ginseng Motor belum efektif karena bengkel hanya sesekali mengingatkan pelanggan melalui *whatsapp* dan jika tidak sengaja saling bertemu, namun pihak bengkel tidak pernah melakukan penagihan kepada pelanggan melalui telepon maupun berkunjung kepada pelanggan hal ini yang menyebabkan pelanggan lupa untuk melunasi hutangnya. Sebaiknya pihak bengkel melakukan penagihan yang lebih efektif lagi seperti menelfon atau mendatangi pelanggan apabila belum melakukan pelunasan hingga waktu jatuh tempo yang telah disepakati. Merujuk pada metode pengumpulan piutang sebagaimana yang dikemukakan oleh Margaretha (2007: 85), Husnan (2004) dan Sartono (2010) juga menyatakan bahwa prosedur pengumpulan piutang dapat dilakukan dengan beberapa metode yaitu: mengirim surat teguran, menghubungi melalui via telepon, mengunjungi secara personal, menggunakan jasa pengumpul piutang, dan menempuh jalur hukum. Dengan menerapkan prosedur pengumpulan tersebut dapat membantu perusahaan dalam mengatasi masalah pelanggan yang lupa untuk melunasi hutangnya sekaligus memperlancar rasa saling percaya antara perusahaan dengan pelanggan.

4) Ketika perusahaan telah menerapkan standar kredit, syarat kredit dan teknik

pengumpulan piutang perusahaan juga perlu mengukur efektivitas dari piutang yang dimiliki perusahaan. Untuk mengukur efektivitas manajemen piutang dalam sebuah perusahaan bisa menggunakan perputaran piutang dan rata-rata terkumpulnya piutang yang dapat membantu perusahaan dalam melihat apakah piutang tersebut memberikan manfaat bagi perusahaan. Namun pada prakteknya Bengkel Ginseng Motor tidak melakukan perhitungan terhadap rasio efektivitas. Pihak bengkel juga mengatakan bahwa piutangnya selalu lunas setiap tahunnya. Hal tersebut menyebabkan perusahaan tidak mengetahui seberapa efektifnya piutang yang ada di bengkel tersebut. Menurut Sutrisno (2013) piutang yang diberikan kepada pelanggan tentunya diharapkan dapat mendapatkan manfaat bagi perusahaan, sehingga perusahaan penting untuk mengetahui efisiensi piutang tersebut. Sebaiknya pihak bengkel melakukan perhitungan yang lebih efektif, seperti melakukan perhitungan terhadap rasio efektivitas yakni perputaran piutang dan rata-rata pengumpulan piutang yang dapat membantu perusahaan dalam menilai dan mengukur seberapa efektifnya piutang tersebut. Sejalan dengan hal ini juga dikemukakan oleh Sutrisno (2013) yang menyatakan bahwa untuk mengukur efektivitas piutang bisa menggunakan dua ukuran yakni perputaran piutang dan rata-rata terkumpulnya piutang.

5) Selain menerapkan standar kredit, syarat kredit, teknik pengumpulan, dan perhitungan rasio efektivitas perusahaan juga penting untuk melakukan cadangan kerugian piutang. Namun Bengkel Ginseng Motor pada prakteknya tidak memperhitungkan atau mencatat beban kerugian piutang tak tertagih serta tidak melakukan analisis umur piutang. Hal ini menyebabkan bengkel sulit untuk menentukan jumlah piutang yang tidak tertagih serta jatuh tempo umur piutang. Sebaiknya pihak bengkel mulai melakukan cadangan kerugian piutang dan melakukan analisis umur piutang sehingga penagihan yang dilakukan lebih efektif dan dapat membantu perusahaan dalam menentukan piutang yang tidak dapat ditagih serta dapat menentukan jatuh tempo umur piutang. Warren et al., (2018) menyatakan bahwa metode yang dapat digunakan dalam menilai, mencatat, atau menghapus piutang yang tidak dapat ditagih, yaitu; Metode penghapusan langsung, dan metode cadangan (penyisihan). Warren et al., (2018) juga menyatakan bahwa perusahaan dapat menggunakan metode analisis umur piutang dalam menentukan jatuh tempo umur piutang.

Berikut merupakan contoh tabel skedul umur piutang:

Tabel 1 Skedul umur piutang (*Aging schedul*)

Tahun	Belum Jatuh tempo	1-30 hari	31-60 hari	61-90 hari	91-180 hari	181-365 hari	>365 hari
2020	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx

Sumber: (Warren et al., 2018)

Dapat dilihat bahwa semakin lama umur piutang maka kemungkinan untuk tidak tertagihnya piutang juga semakin besar.

Hasil dari penentuan skedul umur piutang dilanjutkan dengan menentukan estimasi pada piutang tidak tertagih dari jumlah piutang yang tersedia.

Tabel 2 Presentase estimasi tidak tertagih

Umur piutang	Jumlah	Presentase estimasi tidak tertagih	Estimasi tidak tertagih
Belum jatuh tempo	xxx	2%	xxx
1-30 hari setelah jatuh tempo	xxx	5%	xxx
31-60 hari setelah jatuh tempo	xxx	10%	xxx
61-90 hari setelah jatuh tempo	xxx	20%	xxx
91-180 hari setelah jatuh tempo	xxx	30%	xxx
181-365 hari setelah jatuh tempo	xxx	50%	xxx
>365 hari setelah jatuh tempo	xxx	80%	xxx
Jumlah	xxx		xxx

Sumber: (Warren et al., 2018)

Hasil dari total perhitungan presentase estimasi tidak tertagih yang dikalikan dengan jumlah piutang masing-masing kelompok umur akan di jurnal seperti berikut:
Beban kerugian piutang Rp. xxx

Cadangan kerugian piutang Rp. xxx

Hasilnya akan didapati piutang bersih yang akan dilaporkan dalam neraca per 31 Desember sebagai berikut:

Piutang	Rp. xxx
Cadangan kerugian piutang	(Rp. xxx)
Piutang yang dapat direalisasikan	Rp. xxx

Piutang yang dicatat dalam neraca merupakan piutang bersih yang diharapkan dapat ditagih oleh bengkel. Penerapan cadangan kerugian piutang dengan analisis umur piutang ini dapat mempengaruhi nilai pada beban kerugian piutang yang dibebankan sebagai beban operasional. Nilai beban kerugian piutang tersebut tergantung nilai estimasi atas piutang yang diragukan untuk tidak tertagih.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis manajemen piutang di Bengkel Ginseng Motor maka dapat disimpulkan hasil pelaksanaan penelitian ini yaitu:

1. Bengkel Ginseng Motor dalam penerapan kebijakan kredit belum efektif hal ini dapat dilihat dari beberapa hal sebagai berikut:
 - a) Standar kredit yang diterapkan di bengkel tersebut masih bersifat tersirat dengan konsep “*baku kanal*” (kepercayaan) yang dalam bahasa Gorontalo

adalah “*mootawa*”. Dalam konsep ini mengandung sebuah kepercayaan. Dimana dengan adanya “*baku kanal*” ini perusahaan sudah percaya bahwa pelanggannya pasti akan melunasi piutangnya tanpa harus mempertimbangkan kondisi, kemampuan, modal maupun jaminan. Karena perusahaan lebih mementingkan perasaan bahwa mereka sudah saling kenal, sehingga hal tersebut tidak mempengaruhi perusahaan dalam memberikan kredit.

- b) Syarat kredit yang diterapkan yaitu dengan memberikan uang muka jika pelanggan melakukan transaksi senilai Rp.1.000.000 ataupun lebih, dan memberikan syarat jangka waktu pembayaran yang di setorkan setiap bulan paling lambat satu tahun.
 - c) Teknik pengumpulan piutang yang diterapkan yaitu dengan sesekali mengirimkan pesan melalui whatsapp dan sesekali mengingatkan ketika tidak sengaja bertemu, selebihnya pihak bengkel menunggu pelanggan untuk datang melunasi hutangnya.
 - d) Tidak adanya pengukuran terhadap rasio efektivitas piutang yaitu perputaran piutang dan rata-rata terkumpulnya piutang yang menyebabkan pihak bengkel tidak mengetahui seberapa efektifnya piutang yang dimiliki oleh perusahaan.
2. Bengkel Ginseng Motor dalam penetapan cadangan kerugian piutang belum efektif hal ini dikarenakan tidak adanya penetapan cadangan kerugian piutang dan bengkel tidak melakukan analisis umur piutang, sehingganya sulit untuk menentukan jumlah piutang yang tidak tertagih serta jatuh tempo umur piutang.

SARAN

Saran peneliti dalam penelitian ini yang dapat dijadikan sebagai perbaikan untuk Bengkel Ginseng Motor yaitu:

1. Bengkel Ginseng Motor perlu memeperbarui standar kredit sehingga tidak bersifat tersirat dalam menyeleksi calon pelanggan, dengan menggunakan prinsip 5C yang meliputi *character*, *capacity*, *capital*, *collateral*, dan *condition*. Sehingga perusahaan dapat mengetahui kelayakan pelanggan dalam memenuhi kewajibannya.
2. Memperbarui syarat kredit yang diterapkan yaitu dengan memberikan syarat lain seperti menambahkan syarat identitas pelanggan serta memberikan syarat pembayaran yang akan menarik minat pelanggan untuk melunasi hutangnya sebelum waktu jatuh tempo.
3. Teknik pengumpulan piutang yang dilakukan oleh pihak bengkel kepada pelanggan melalui penagihan dengan sesekali mengirim pesan whatsapp dan sesekali mengingatkan ketika tidak sengaja bertemu masih belum maksimal. Perusahaan perlu memperbarui teknik penagihan piutang dengan cara menghubungi pelanggan via telepon, mengunjungi personal, menggunakan jasa pengumpul piutang, dan menempuh jalur hukum jika hal tersebut diperlukan. Sehingga resiko terhadap keterlambatan pembayaran akibat pelanggan lupa hingga tidak terbayarnya piutang dapat dihindari.

4. Sebaiknya pihak Bengkel Ginseng Motor semaksimal mungkin melaksanakan kebijakan kredit secara efektif dan melakukan perhitungan terhadap rasio efektivitas yaitu perputaran piutang dan rata-rata pengumpulan piutang untuk mengetahui dan menilai seberapa efektifnya piutang yang dimiliki oleh perusahaan.
5. Bengkel Ginseng Motor sebaiknya menggunakan metode cadangan kerugian piutang dan melakukan analisis umur piutang untuk mengestimasi jumlah piutangnya sehingga lebih efektif dalam menentukan kerugian piutang tidak tertagih dan menentukan jatuh tempo umur piutang.

DAFTAR PUSTAKA

- A. Achmadi, dan N. (2015). *Metodelogi Penelitian*. Bumi Aksara.
- Atmaja, L. S. (2009). *Statistik Untuk Bisnis dan Ekonomi*. CV Andi Offset.
- Azri, M. S. P. (2017). Latar Belakang Pembentukan Kelompok Sosial Mahasiswa Pendatang (Studi Tentang Mahasiswa Pendatang Asrama Karimun Dang Melini Jalan Bangau Sakti, Pekanbaru). *Jurnal Online Mahasiswa FISIP*, 4(2), 1–7.
- Bagus, A., Ardhi, S., Sri, M., & Rahayu, Z. Z. A. (2015). Pengelolaan Piutang yang Efektif Sebagai Upaya Meningkatkan Profitabilitas (Studi Kasus pada Perusahaan CV Walet Sumber Barokah Malang Periode 2012-2014). In *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)|Vol (Vol. 28, Issue 1)*.
- Brigham, E. F., & Houston. (2006). *Fundamental of Financial Management: Dasar-Dasar Manajemen Keuangan* (10th ed.). Salemba Empat.
- Carl S. Warren, James M. Reeve, Jonathan E. Duchac, E. T. W. dan A. A. J. (2018). *Pengantar Akuntansi Adaptasi Indonesia* (4th ed.). Salemba Empat.
- Creswell, J. w. (2013). *Research Design Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches*. SAGE.
- Creswell, J. w. (2016). *Research Design Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches*. SAGE.
- Fahmi, I. (2013). *Pengantar Manajemen Keuangan Teori dan Soal Jawab*. Alfabeta.
- Hanafi, M. M. (2016). *Manajemen Keuangan*. BPFE.
- Hery. (2015). *Pengantar Akuntansi Comprehensive Edition* (Comprehens). PT Grasindo
- Husnan, S. (2004). *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan*. UPP AMP YKPN.

- Manurung, W. A. (2018). *Analisis Piutang Tak Tertagih Berdasarkan Umur Piutang Pada Perum Perumnas Regional I Medan*. Universitas Medan Area.
- Margaretha, F. (2007). *Manajemen Keuangan*. PT Grasindo.
- Miles, M. B., & Huberman, A. M. (1992). *Analisis Data Kualitatif*. Iniversitas Indonesia (UI-Press).
- Mulyawan, S. (2020). *Manajemen Keuangan*. CV Pustaka Setia.
- Sartono, D. R. A. (2010). *Manajemen Keuangan Teori dan Aplikasi*. BPFE.
- Sarumaha, T. (2017). Analisis Efektivitas Pengelolaan dan Sitem Pengendalian Piutang pada Koperasi Masyarakat (Komas) Bumi Putera Teluk Dalam Periode 2011-2015. In *Вестник Росздравнадзора* (Vol. 6).
- Sugiyono. (2019). *Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.
- Sumarsan, T. (2018). *Akuntansi Dasar dan Aplikasi Dalam Bisnis Versi IFRS*. PT Indeks.
- Sutopo, H. . (2006). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Penerbit Universitas Sebelas Maret.
- Sutrisno. (2013). *Manajemen Keuangan*. Ekonisia.
- Tampubolon, M. (2013). *Manajemen Keuangan (Financial Management)* (Edisi Pert). Mitra Wacana Media.
- Tersiana, A. (2018). *Metode Penelitian* (Cetakan Pe). penerbit Yogyakarta.
- Winartha, I. M. (2006). *Metodologi Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*. Gaha Ilmu.