

DIALOGIS KONTEKSTUALITAS MANAJEMEN PIUTANG (STUDI PADA PERSPEKTIF PEMIKIRAN POSITIF)

Sugeng Hartanto¹, Endro Sugiartono², Dessy Putri Andini³

^{1,2,3}Politeknik Negeri Jember

*Korespondensi: sugeng_hartanto@polije.ac.id

Abstrak

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui manajemen piutang yang baik yang dilihat dari segi pemikiran-pemikiran positif manusia. Jika manajemen piutang tidak dilakukan dan penanggulangan piutang tak tertagih tidak direncanakan dengan seksama, maka dikawatirkan dapat memperburuk kondisi organisasi yang memilikinya. Realitanya piutang cenderung menciptakan penampilan yang teatrikal. Seolah-olah manusia mampu untuk bertanggungjawab dikemudian hari tanpa mempertimbangkan kemungkinan-kemungkinan yang terjadi. Metode penelitian ini menggunakan analisis data deskriptif kualitatif. Hasilnya adalah Debitor harus mampu menentukan kebijakan kreditnya dengan cara penagihan piutang sesuai dengan kesepakatan penagihan misalnya jumlah pinjaman yang diterima, periode kredit, dan persyaratan khusus lainnya.

Kata kunci: Piutang, Manajemen Piutang, Pemikiran Positif

Abstract

The aim of this research is to find out good accounts receivable management seen from the perspective of positive human thoughts. If receivables management is not carried out and dealing with bad debts is not planned carefully, it is feared that it could worsen the condition of the organization that owns it. The reality is that receivables tend to create a theatrical appearance. It is as if humans are able to take responsibility in the future without considering the possibilities that might occur. This research method uses qualitative descriptive data analysis. The result is that the Debtor must be able to determine its credit policy by collecting receivables in accordance with collection agreements, for example the amount of the loan received, the credit period, and other special requirements.

Keywords: Receivables, Receivables Management, Positive Thinking

PENDAHULUAN

Ilmu Akuntansi Indonesia pertama kali dikenal karena kebutuhan pendidikan formal dan nonformal (kursus) di awal dekade penjajahan tahun 1955 untuk memperoleh gelar akuntan (Putri, 2010). Ilmu Akuntansi merupakan sebuah sistem yang kompleks dan terstruktur yang mengintegrasikan antara laporan dan informasi. Ilmu Akuntansi paling sering digunakan untuk mengistilahkan pencatatan laporan keuangan sebuah organisasi. Produk yang dihasilkan Ilmu Akuntansi adalah pencatatan yang memiliki basis informasi yang dapat digunakan untuk pengambilan keputusan dimasa mendatang. Pentingnya akuntansi mampu menjadi jantung sebuah perusahaan dalam menjalankan proses operasionalnya. Data maupun informasi yang diberikan akuntansi dapat digunakan oleh berbagai kalangan yang berkepentingan di dalam sebuah organisasi. Data maupun informasi tersebut sering di istilahkan dengan data atau informasi akuntansi.

Sesuai pernyataan dari (Herawati, 2019) akuntansi merupakan alat komunikasi pemegang kepentingan yang berfungsi sebagai media informasi yang dibutuhkan suatu organisasi. Perkembangan dunia pendidikan maupun ekonomi yang semakin maju membawa akuntansi melampaui ekspektasi awal diciptakan. Berbagai metode dalam penerapan akuntansi bermunculan digunakan untuk melengkapi kekurangan. Metode-metode tersebut dituangkan dalam struktur regulasi. Regulasi tersebut digunakan untuk menyelesaikan permasalahan yang diakibatkan karena kemajuan. Faktanya, metode-metode dalam akuntansi dapat digunakan pada perspektif positif. Artinya, metode yang ditawarkan akuntansi tidak hanya berusaha untuk membenarkan tentang apa yang seharusnya dipraktekkan, namun perlu adanya penjelasan dan pengembangan yang sesuai dengan keadaan terkait metode yang diterapkan agar menghasilkan pola sistematis dan memberikan penjelasan yang spesifik (Setijaningsih, 2012). Penetapan metode biasanya ditetapkan dalam peraturan yang berlaku. Selama metode yang digunakan dalam menjalankan proses akuntansi masih dalam kapasitas peraturan yang berlaku maka masih di anggap wajar (terlepas dari adanya kecurangan yang tidak dapat dibuktikan). (FASB, 1980) dalam (Burhanuddin et al., 2022) menyatakan integritas laporan keuangan merupakan suatu informasi dalam laporan keuangan yang disajikan secara wajar, tidak bias dan jujur dalam menyajikan informasi.

Piutang merupakan unsur yang memiliki dampak penurunan nilai pada instrumen keuangan (Akun et al., 2017) maka metode akuntansi pada piutang sangat dibutuhkan. Peraturan Standar Akuntansi Keuangan 50 dan 55 menyatakan bahwa piutang merupakan penerimaan pembayaran yang dimiliki oleh seseorang atau badan kepada orang atau badan lain yang belum terbayarkan. Sebagian besar piutang timbul dari penyerahan barang dan jasa secara kredit. Karena alasan tertentu logika piutang secara normal akan membawa cara pandang manusia pada keadaan yang tidak dapat ditagih (karena alasan tertentu manusia akan berfikir bahwa piutang tidak akan mampu dibayar oleh pihak debitur). Perspektif ini akhirnya mendasari lahirnya suatu metode untuk mengatasi permasalahan tersebut. Metode tersebut dimaksudkan untuk mengatasi kerugian yang diakibatkan oleh piutang yang tidak dapat dibayarkan oleh debitur.

Permasalahan lebih lanjut muncul ketika metode penghapusan piutang telah ditetapkan. Kesulitan dalam menetapkan metode yang digunakan adalah ketika melakukan identifikasi kapan piutang tersebut sebenarnya menjadi tidak dapat ditagih. Keadaan ini merupakan probabilitas yang sulit di prediksi. Meskipun ada metode tertentu untuk mengestimasi piutang tak tertagih, tetapi untuk penentuan yang predictable masih sulit untuk dilakukan. Sehingga tindakan yang paling umum adalah melakukan penetapan piutang tak tertagih menggunakan dua indikator penentuan yaitu presentase dari total penjualan atau pendapatan yang diterima dan dari presentase total piutang per periode. Serta perlu juga untuk melakukan analisis pengendalian internal piutang untuk meminimalkan piutang tak tertagih (Ariyati, 2019). Meskipun permasalahan piutang tak tertagih dapat di atasi dengan metode-metode tersebut, namun masih perlu dilakukan tindakan pencegahan agar

permasalahan piutang tak tertagih tidak menimbulkan pengaruh terhadap pendapatan dimasa depan.

Hukum positif Indonesia mengatur hal-hal terkait piutang tak tertagih dalam Pasal 6 ayat 1 huruf h Undang-Undang Nomor 36 Tahun 2008 tentang Pajak Penghasilan (“UU PPh”) yang berbunyi, “piutang yang nyata-nyata tidak dapat ditagih (dan memenuhi syarat tertentu) dapat dibebankan sebagai pengurang penghasilan bruto dalam menghitung penghasilan kena pajak (sebagai deductible expenses).” Pasal 6 ayat (1) huruf h UU PPh tersebut menjelaskan Piutang yang benar-benar tidak dapat ditagih dapat dibebankan sebagai biaya sepanjang Wajib Pajak telah mengakuinya sebagai biaya dalam laporan laba rugi komersial dan telah melakukan upaya-upaya penagihan yang maksimal atau terakhir, misalnya melakukan somasi secara patut kepada Debitur, mengadakan pertemuan untuk melakukan penyelesaian utang piutang dengan Debitur, dan upaya maksimal lainnya. Secara spesifik, konsekuensi/dampak hukum yang muncul akibat dipergunakannya ketentuan Pasal 6 ayat (1) huruf h UU PPh adalah Utang Debitur dapat dinyatakan Lunas (Pasal 1439 KUH Perdata), Kreditur mendapatkan kerugian sedangkan debitur mendapatkan keuntungan atas penghapusan piutang tersebut (Pasal 4 ayat [1] huruf k UU PPh) dan piutang akan bergeser ke rekening Biaya dalam laporan laba rugi yang mengakibatkan pengurangan penghasilan (income).

Memandang hal lain perlu dilakukan untuk mengatasi permasalahan kerugian yang diakibatkan piutang tak tertagih maka perlu dilakukan adanya pengendalian atas piutang (Tjodi et al., 2017). Sesungguhnya yang menjadi pusat perhatian adalah bagaimana pengamanan yang efisien dan efektif dilakukan atas piutang, baik dari segi pengamanan atas perolehan fisik kas, pemisahan tugas (termasuk masalah otorisasi persetujuan kredit), sampai pada tersedianya data catatan akuntansi yang akurat. Setiap pengajuan kredit yang dilakukan oleh calon kreditur haruslah diuji atau dievaluasi terlebih dahulu kelayakannya (Dera et al., 2017).

Permasalahan yang diakibatkan piutang sangat kompleks. Jika manajemen piutang tidak dilakukan dan penanggulangan piutang tak tertagih tidak direncanakan dengan seksama, maka dikawatirkan dapat memperburuk kondisi organisasi yang memilikinya. Diperlukan pemahaman yang spesifik tentang bagaimana terjadinya dan bagaimana menanganulangnya secara positif agar piutang tak tertagih dapat diminimalisir. Dan, meskipun sudah dilakukan pencadangan sampai dengan penghapusan harus tetap memperhatikan bagaimana pola pikir mengarah pada sesuatu hal yang positif, terutama tentang bagaimana cara mengatasi keadaan tersebut agar tidak mengakibatkan hal buruk dikemudian hari. Oleh sebab itu penelitian ini mengambil judul “Dialogis Kontekstualitas Manajemen Piutang (Studi pada Perspektif Positif Manusia)”.

METODE PENELITIAN

Metode analisa data yang digunakan penulis dalam menganalisis masalah yang ada adalah dengan metode analisis data deskriptif kualitatif. Metode ini digunakan untuk mengetahui gambaran analisis efektivitas manajemen piutang dalam mengelola dan mengendalikan piutang. Instrumen yang digunakan untuk

mengumpulkan data pada penelitian ini adalah data kualitatif dilakukan dengan pengamatan berbagai macam referensi. Dalam memperoleh data guna penulisan penelitian ini, maka perlu dilakukan proses pengumpulan data yang didalamnya terdiri dari informasi-informasi yang diterima oleh penulis dalam bentuk tulisan, maka penulis menggunakan beberapa metode pengumpulan data yang relevan dengan penganalisaan masalah. Penulis menggunakan beberapa teori dari literatur-literatur yang berhubungan dengan masalah yang akan dibahas.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Realitanya piutang cenderung menciptakan penampilan yang teatrikal. Seolah-olah manusia mampu untuk bertanggungjawab dikemudian hari tanpa mempertimbangkan kemungkinan-kemungkinan yang terjadi. Sekelumit keinginan untuk mendapatkan sesuatu menjadi faktor pendorong manusia dalam urusan utang piutang. Diperlukan pengukuran kemampuan dan berbagai problematika kehidupan agar manajemen piutang mampu mengatasi urusan utang piutang dengan baik. Beberapa risiko yang dapat dialami terkait menumpuknya piutang tak terkendali adalah kas masuk menjadi terhambat dan hal itu dapat berdampak pada arus kas perusahaan yang mengakibatkan terhambatnya proses operasional perusahaan secara maksimal. Secara tidak langsung, hal tersebut juga dapat berdampak pada penurunan kualitas perusahaan karena penurunan laba bersih. Ketika beban yang dikeluarkan oleh piutang tak tertagih besar, kemungkinan perusahaan dapat mengalami kerugian yang mengakibatkan kesejahteraan anggota perusahaan dapat terganggu.

Realita yang ada saat ini, Perusahaan sering meningkatkan penjualan dengan kebijakan syarat kredit, yaitu dengan cara melonggarkan syarat kredit. Adanya pelanggaran syarat kredit untuk meningkatkan penjualan pasti akan diikuti juga dengan meningkatnya resiko kredit. Untuk itu harus diikuti dengan analisa risikonya secara optimal. Untuk mengurangi resiko piutang tidak tertagih perusahaan dapat memberikan perangsang bagi pelanggan untuk melunasi segera utangnya. Misalnya dengan memberikan potongan bunga bagi yang melunasi lebih awal atau potongan harga bagi yang melunasi lebih awal.

Memiliki piutang usaha memang mengandung biaya, tetapi biaya yang terkandung dalam piutang harus diimbangi dengan adanya peningkatan penjualan. (Irama & Samosir, 2019) Perlu diketahui juga beberapa perusahaan besar sudah menerapkan berbagai sistem pengendalian piutang seperti; 1. Sistem pencatatan bercabang dimana memungkinkan setiap transaksi yang terjadi tidak terletak penuh pada satu orang atau satu fungsi saja, 2. Sistem pencatatan yang terintegrasi memungkinkan Pengawasan tidak menjadi suatu hambatan karena setiap transaksi yang tercatat dapat dilihat secara transparan, 3. Menjalankan praktek yang sehat dengan cara audit internal secara rutin dan secara rutin melakukan pencocokan data secara fisik. Manajemen piutang juga perlu dilakukan pada sumber daya manusia yang menanganinya seperti; 1. Karyawan berhak mengambil cuti dengan pengaturan yang proposional agar tidak mengganggu operasional, 2. Karyawan yang menempati posisi harus sudah sesuai dengan disiplin ilmu, pengalaman dan tanggung jawabnya,

3. Secara teratur diadakan training untuk peningkatan kinerja karyawan dan pihak manajemen menganjurkan kepada karyawan untuk meningkatkan pendidikan ke jenjang yang lebih tinggi.

Untuk membatasi hal yang tidak diinginkan yang di akibatkan piutang maka perlu dilakukan upaya manajemen. Upaya tersebut dapat dilakukan dalam bentuk penganalisaan terhadap kebiasaan pembayaran piutang dari pelanggan, dan membatasi pemberian kredit. (Zebua et al., 2022) Selain itu perlu adanya pengelolaan piutang yang baik dengan cara menetapkan standart pemberian kredit yaitu 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. Selain itu perlu adanya perlakuan khusus terkait kreditur yang susah untuk menulisi utangnya dengan cara penagihan piutang secara rutin. Namun yang perlu diperhatikan 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 mengakibatkan tingkat penjualan menurun dan menyebabkan laba perusahaan juga mengalami penurunan.

Ketika terjadi piutang yang susah untuk ditagih maka diperlukan kebijakan khusus dalam menangani hal tersebut. Debitur harus mampu menentukan kebijakan kreditnya dengan cara penagihan piutang sesuai dengan kesepakatan penagihan misalnya jumlah pinjaman yang diterima, periode kredit, dan persyaratan khusus lainnya. Perusahaan harus jeli dalam menentukan kebijakan penagihan pinjaman. Mulai dari media penagihan apakah melalui email, penagihan langsung, atau melalui agen. Kebijakan agen sebenarnya bukan merupakan solusi yang tepat dalam manajemen piutang. Namun apabila mendesak hal tersebut perlu untuk dilakukan. Pihak agen tersebut dapat disebut sebagai pihak ketiga yang dalam hal ini adalah pihak di luar perusahaan yang membantu mengelola piutang perusahaan misalnya adalah menggunakan layanan teknologi keuangan atau konsultasi dengan konsultan bisnis.

Apabila diperlukan perusahaan dapat menjual piutangnya ke perusahaan lain atau dapat disebut “Pemindahan Risiko Atas Kemungkinan Tak Tertagihnya Piutang”. Tentunya hal ini menjadikan solusi yang mudah untuk mengembalikan tingkat kerugian yang diakibatkan oleh piutang tak tertagih. Perusahaan dapat menjual piutangnya ke factor (pembeli piutang, seperti bank atau lembaga keuangan lainnya). Namun yang perlu diketahui, nilai penjualan akan berbanding jauh dengan nilai piutang yang sebenarnya. Dalam hal penjualan piutang perusahaan perlu menganalisa terlebih dahulu posisi krediturnya agar tidak terjadi ketimpangan dikemudian hari sehingga perusahaan sudah memastikan bahwa manajemen piutang perusahaan tidak mampu mengembalikan piutangnya.

SIMPULAN

Realitanya piutang cenderung menciptakan penampilan yang teatrikal. Seolah-olah manusia mampu untuk bertanggungjawab dikemudian hari tanpa

mempertimbangkan kemungkinan-kemungkinan yang terjadi. Realita yang ada saat ini, Perusahaan sering meningkatkan penjualan dengan kebijakan syarat kredit, yaitu dengan cara melonggarkan syarat kredit. Memiliki piutang usaha memang mengandung biaya, tetapi biaya yang terkandung dalam piutang harus diimbangi dengan adanya peningkatan penjualan. Ketika terjadi piutang yang susah untuk di tagih maka diperlukan kebijakan khusus dalam menangani hal tersebut. Debitur harus mampu menentukan kebijakan kreditnya dengan cara penagihan piutang sesuai dengan kesepakatan penagihan misalnya jumlah pinjaman yang diterima, periode kredit, dan persyaratan khusus lainnya. Apabila diperlukan perusahaan dapat menjual piutangnya ke perusahaan lain atau dapat disebut “Pemindahan Risiko Atas Kemungkinan Tak Tertagihnya Piutang”. Tentunya hal ini menjadikan solusi yang mudah untuk mengembalikan tingkat kerugian yang diakibatkan oleh piutang tak tertagih.

KETERBATASAN DAN SARAN

Keterbatasan pada penelitian ini meliputi subyektifitas yang ada pada peneliti. Penelitian ini sangat tergantung kepada interpretasi peneliti tentang makna yang tersirat dalam penelitian terdahulu sehingga kecenderungan untuk bias masih tetap ada. Kesimpulan yang diambil hanya berdasarkan perolehan analisis data dari penelitian terdahulu, maka diharapkan adanya penelitian yang lebih lanjut mengenai manajemen piutang dengan metode penelitian yang berbeda, sampel yang lebih luas, dan penggunaan instrumen penelitian yang berbeda dan lebih lengkap.

DAFTAR RUJUKAN

- Akun, I. I., Karamoy, H., & Kalalo, M. (2017). Analisis Penerapan Psak 50 Dan 55 Atas Impairment Piutang Pada Pt. Putra Karangetang. *Going Concern: Jurnal Riset Akuntansi*, 12(2), 1091-1101. <https://doi.org/10.32400/gc.12.2.18598.2017>
- Ariyati. (2019). Analisis Pengendalian Internal Piutang Usaha Untuk Meminimalkan Piutang Tak Tertagih Pt Xyz. *Jurnal Bina Akuntansi*, 6(2), 98-123. <https://doi.org/10.52859/jba.v6i2.64>
- Burhanuddin, C. I., Ibrahim, F. N. A., & Burhanuddin, B. (2022). Laporan Keuangan Perspektif SIRI. *Owner*, 6(1), 56-71. <https://doi.org/10.33395/owner.v6i1.576>
- Dera, A. P., Sondakh, J. J., Warongan, J. D. L., Akuntansi, J., Sam, U., & Manado, R. (2017). Analisis Efektivitas Sistem Pengendalian Internal Piutang Dan Kerugian Piutang Tak Tertagih Pada Pt . Surya Wenang Indah Manado the Effectiveness Analysis of Internal Control System of Account Receivable and Bad Debt At Pt . Surya Wenang Indah Manado. *Jurnal EMBA*, 4(1), 1498-1508.
- Irama, O. N., & Samosir, S. H. (2019). Analisis Efektivitas Manajemen Piutang Dalam Mengelola Piutang Pada Pt Altrak 1978 Cabang Medan. *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, 4(1), 112-132.
- Putri, A. (2010). Perkembangan Akuntansi di Indonesia Anisa Putri dosen Akuntansi Fakultas Ekonomi UNISMA. *Jurnal Perkembangan Akuntansi*, 2(1998), 38-49.
- Setijaningsih, H. T. (2012). *Prospek Kerja Jurusan Manajemen*. XVI(03), 427-438. <https://sevima.com/prospek-kerja-jurusan-manajemen/>

- Tjodi, A. M., Saerang, D. P. E., & Kalalo, M. Y. B. (2017). Analisis Sistem Pengendalian Internal Piutang Usaha Pada Pt. Bank Sulutgo Kcp Ranotana. *Jurnal EMBA*, 5(2), 857-866.
- Zebua, D., Bate, M., & Nikita Zebua Maria Magdalena Bate, D. (2022). Analisis Manajemen Piutang Dalam Meminimalisir Resiko Piutang Tak Tertagih Pada Pt Multi Pilar Indah Jaya (Distributor Pt Unilever Indonesia Tbk) Kota Gunungsitoli
Receivable Management Analysis in Minimizing the Risk of Bad Debts At Pt Multi Pilar Indah. *Jurnal EMBA*, 10(4), 1259-1268.