

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Dunia pasca mengalami masa stagnasi ekonomi global dikarenakan pandemi, berusaha bangkit berupaya memutar kembali secara cepat roda perekonomian, salah satu sektor industri dengan pertumbuhan yang signifikan adalah logistik, berdasarkan hasil kerja laporan data statistika BPS Tahun 2023, persentase ekonomi kota surabaya dan kabupaten gresik telah menunjukkan persentase yang cukup signifikan 11,16% dan 11,92%. Ini merupakan indikator positif yang menyiratkan bahwa percepatan jalur distribusi serta produksi kapital bertumbuh meningkatkan GDP daerah.

Melihat data diatas bisa dikatakan jika perusahaan logistik mulai dari lingkup hulu hingga hilir mendapat keuntungan besar dilihat dari tolak ukur EBIT atau EBITDA. Salah satu perusahaan logistik penyumbang GDP sebesar 0,022% adalah PT. Duta balisfa di kabupaten Gresik. Berdasarkan neraca perusahaan tahun 2023, perusahaan ini mampu membukukan laba bersih sebesar 36 milyar rupiah. Apabila dikomparasian dengan GDP kabupaten grseik maka hal itu akan menunjukkan persentase sebesar persentase diatas. Namun ada titik lemah dimana perusahaan ini ternyata bisa meraih laba yang lebih besar jika pengelola mengevaluasi dan membuat kebijakan piutang yang lebih konservatif terhadap nilai keuntungan atau *profit oriented*. Sebab berdasarkan observasi penulis selama bekerja di perusahaan tersebut seringkali mencatatkan akun *bad debt expense* kedalam buku besar perusahaan, contoh konkrit adalah terkadang perusahaan tidak mendapatkan klaim atas hak tagihan yang dimiliki, kemampuan entitas untuk menagih piutang dipengaruhi beberapa faktor internal dan eksternal antara lain :

a) Internal

1. Prosedur piutang perusahaan
2. Jangka waktu atau termin kredit
3. Diskonto hutang kepada debitur
4. Afiliasi dengan pihak *collection agency*

b) Eksternal

1. Goncangan ekonomi
2. Birokrasi pemerintah
3. Inflasi
4. Geopolitik Internasional

Dari pemaparan faktor tersebut secara induktif penagihan piutang dipengaruhi 2 warna, yaitu kemampuan perusahaan dalam mengelola bisnis (manajerial perusahaan) dan faktor moneter (fenomena ekonomi) yang menyebabkan perusahaan sulit bersaing sehingga merugi lalu gagal bayar.

Piutang tergolong vital bagi perusahaan karena akan berdampak ke ekonomi entitas terkait khususnya aset. Mengacu pada penelitian terdahulu yang berjudul “Analisis Kebijakan Pengelolaan Piutang Terhadap Peningkatan Efektivitas Arus kas Pada PT. Pelabuhan Tanjung Priok Cabang Panjang Tahun 2023” (Rizkia,2023) terdapat kesamaan dalam substansi penelitian yaitu mengukur pengaruh piutang terhadap salah satu instrument laporan keuangan, ditinjau dari penelitian sebelumnya, peneliti menguji analisis penagihan piutang terhadap efektivitas arus kas, oleh karena itu penulis kali ini termotivasi dan berpedoman pada sisntesis antara teori beserta hasil temuan penelitian sebelumnya untuk mengkaji secara teoritikal substantif dampak piutang terhadap laporan keuangan. Selain itu berdasarkan jurnal penelitian yang berjudul “Analisa Perlakuan Akuntansi Piutang Usaha Di PT. Sucofindo (Persero) Cabang Jakarta.”(Manuel, 2021) penulis mengadaptasi kerangka pemikiran tentang bagaimana pengakuan piutang berbanding lurus dengan diakuinya pendapatan dan diterimanya total pembayaran. Selanjutnya pengukuran piutang mencakup pengakuan periode dan berapa jumlah piutang tercatat harus disajikan kedalam nilai wajar. Dengan adanya pengukuran piutang, maka dapat diketahui dengan tepat nilai wajar piutang. piutang diukur sebesar nilai wajar atau sebesar nilai realisasi bersih. Dimana jumlah piutang yang diakui sebesar harga pertukaran (*exchange price*) atau kesepakatan antara pihak perusahaan dengan pelanggan.

Disamping itu penulis juga mengkolaborasikan substansi dari hasil penelitian jurnal yang berjudul “ Evaluasi Atas Akuntansi Piutang Dan Kaitanya Atas

Penyajian Laporan Keuangan Dengan Studi Kasus Sinar Sosro”.(Arifin, 2022) yang didalamnya terdapat ulasan terhadap kerugian piutang muncul disebabkan kealpaan dalam pembayaran pelanggan. Penjualan kredit disamping membantu perusahaan meningkatkan penjualan namun juga punya pengaruh negatif, cara ini ampuh sebab beberapa potensi pendapatan akan masuk kedalam kas perusahaan. dilain pihak penjualan kredit berpotensi mendatangkan kerugian bagi perusahaan, apabila debitur tidak melaksanakan kewajibannya, kerugian ini dalam akuntansi dikenal dengan berbagai nama seperti kerugian piutang, piutang tidak tertagih(*bad debt expense*) dan piutang ragu-ragu(*uncollectible account*).

Kemudian dalam mendalami pemahaman tentang karakteristik piutang usaha, penulis mengutip dari jurnal yang berjudul “ Analisis Situasi Pengelolaan Piutang Usaha Pada Perusahaan Industri”.(Situmorang, 2024) membahas tentang karakteristik piutang, yaitu sebuah bagian dari aset keuangan yang memberikan keuntungan kepada perusahaan dengan membayar menggunakan sistem kredit. Oleh karena itu, setiap penjualan barang dan jasa yang dijual oleh perusahaan dicatat sebagai hak tagih sampai pembeli melunasi kewajiban mereka dalam membeli barang dan jasa tersebut (Alacsel, 2023). Penjualan secara piutang biasanya tidak memiliki bunga, namun jika pembayaran tidak dilakukan dalam jangka waktu tertentu, bunga atau biaya jasa dapat dikenakan. Bisnis biasanya menerima pembayaran dalam 30-60 hari.

Lamanya waktu penagihan dapat menyebabkan risiko tidak tertagihnya piutang perusahaan, yang dapat mempengaruhi likuiditas perusahaan. Perusahaan tidak akan memiliki cukup uang untuk beroperasi jika penjualan dilakukan dengan kredit (Eki, 2024). Oleh karena itu, perusahaan harus memastikan bahwa semua piutangnya dibayar.

Entitas yang termasuk dalam kontrak piutang diposisikan sebagai aset dalam *balance sheet*. Mengacu dari penjabaran Standar Akuntansi Keuangan Nomor 55 Tentang Instrumen Keuangan: Pengakuan dan Pengukuran, entitas mengakui piutang sebesar nilai wajarnya. Isi dari Standar Akuntansi Keuangan Nomor 68 menjelaskan pengungkapan nilai wajar memberikan peraturan tambahan tentang pengungkapan dan pelaporan nilai wajar. Selain itu, pernyataan tersebut

memberikan penjelasan tentang penurunan piutang yang disebabkan oleh retur penjualan dan potongan penjualan. Saat retur dan diskon penjualan terjadi, piutang usaha perusahaan akan berkurang (Yansen et al., 2022).

Kecuali jika diperkirakan akan dilunasi dalam periode awal operasi atau kuartal pertama pencatatan laporan keuangan, piutang dianggap sebagai piutang jangka panjang. (Juniyar et al., 2023). Nilai realisasi bersih, yang juga dikenal sebagai nilai materi yang direalisasikan, dihitung dan dilaporkan kepada piutang perusahaan. Ini adalah akumulasi bersih yang diestimasi untuk diterima dalam bentuk uang. (Aviana, 2022).

Piutang usaha adalah aset lancar termasuk komponen neraca. Dalam catatan atas laporan keuangan, yang berisikan detail informasi pos pos, piutang usaha secara lebih rinci, termasuk sumber piutang, penyisihan piutang, piutang yang tidak tertagih, dan catatan pelunasan piutang dalam mata uang asing.

Karena banyaknya piutang yang belum dibayar, beberapa kebijakan kredit dan penagihan telah dibuat. Ini mencakup faktor-faktor seperti kualitas kredit, durasi, potongan tunai, persyaratan khusus, dan biaya penagihan. Namun, tidak disarankan untuk bertindak terlalu agresif dalam usaha pengumpulan piutang karena dapat menyebabkan pelanggan beralih ke perusahaan pesaing, yang pada gilirannya akan mengurangi penjualan dan keuntungan.

Penghapusan piutang tidak tertagih dapat dilakukan melalui penghapusan langsung atau persetujuan. Perusahaan mengalokasikan cadangan kerugian yang diharapkan tidak dapat ditagih ke akun penyisihan piutang tak tertagih, yang memiliki saldo kredit normal. Piutang yang tidak dibayar dibebankan sebelum mereka dapat mengembalikannya. Usia piutang, atau tabel umur piutang, dan persentase penjualan kredit adalah dua dasar yang dapat anda gunakan untuk menghitung jumlah piutang yang belum dibayar.

Makin lama atau makin panjang jangka waktu pembayaran piutang, akan menaikkan jangka waktu penagihan piutang. Piutang adalah elemen kapital dengan sirkulasi berkelanjutan, yang hanya satu langkah saja piutang berubah menjadi kas. Masalah piutang begitu krusial bagi perusahaan, karena perusahaan wajib mengestimasi ambang batas kerugian piutang. Piutang juga harus dikelola

dengan efisien karena bila perusahaan ceroboh resiko nyata adalah kehilangan pendapatan, bahkan krisis kas.

Sebab piutang tak tertagih, atau sering disebut sebagai “*bad debt*,” adalah situasi di mana debitur tidak mampu atau tidak mau melunasi kewajibannya dalam jangka waktu yang telah ditetapkan. Hal ini bisa terjadi karena berbagai alasan, seperti kebangkrutan, bencana alam, atau bahkan penipuan. Ketika piutang tidak tertagih, perusahaan langsung merasakan dampaknya pada keuangan mereka. Pendapatan yang diharapkan dari penjualan produk atau jasa tidak dapat diperoleh, sehingga mengurangi laba bersih perusahaan. Hal ini juga mempengaruhi arus kas, membuat perusahaan kesulitan dalam memenuhi kewajiban finansial lainnya. Selain itu, piutang tak tertagih harus dicatat dalam laporan keuangan sebagai beban, yang mengurangi nilai aset dan ekuitas perusahaan. Ini dapat memberikan gambaran yang kurang sehat tentang kondisi keuangan perusahaan kepada investor dan kreditur.

Upaya untuk menagih piutang yang bermasalah sering kali memerlukan biaya tambahan, seperti biaya hukum atau jasa penagihan, meskipun tidak ada jaminan bahwa piutang tersebut akan berhasil ditagih. Banyaknya piutang tak tertagih juga dapat merusak reputasi perusahaan di mata kreditur dan investor, membuat perusahaan lebih sulit mendapatkan pinjaman atau investasi di masa depan.

Permasalahan piutang tak tertagih tidak hanya berdampak pada aspek finansial perusahaan, tetapi juga pada operasional dan strategi bisnis jangka panjang. Ketika perusahaan mengalami kerugian finansial akibat piutang tak tertagih, mereka mungkin harus mengurangi anggaran untuk pengembangan produk, pemasaran, atau bahkan penggajian karyawan. Ini dapat menghambat pertumbuhan perusahaan dan mengurangi daya saing di pasar. Selain itu, perusahaan mungkin harus mengalokasikan sumber daya tambahan untuk menangani piutang bermasalah, yang seharusnya bisa digunakan untuk kegiatan yang lebih produktif.

Untuk mengatasi piutang tak tertagih, perusahaan dapat melakukan evaluasi kredit yang lebih ketat sebelum memberikan pinjaman atau kredit kepada pelanggan. Evaluasi ini melibatkan analisis mendalam terhadap kemampuan

finansial dan riwayat kredit pelanggan, sehingga perusahaan dapat mengidentifikasi risiko potensial sebelum memberikan kredit. Selain itu, membuat cadangan kerugian piutang di awal periode akuntansi dapat membantu mengantisipasi piutang yang mungkin tidak tertagih. Cadangan ini berfungsi sebagai *buffer* finansial yang dapat berguna memulihkan kerugian perusahaan akibat gagal bayarnya pelanggan, sehingga penyajian laporan keuangan menjadi baik.

Menggunakan sistem pengelolaan piutang yang baik dan melakukan penagihan secara rutin juga dapat membantu mengurangi jumlah piutang tak tertagih. Sistem pengelolaan piutang yang efektif memungkinkan perusahaan untuk memantau status piutang secara *real-time*, mengidentifikasi piutang yang jatuh tempo, dan mengambil tindakan penagihan yang tepat waktu. Selain itu, perusahaan dapat mempertimbangkan untuk menggunakan jasa penagihan profesional atau agen penagihan pihak ketiga untuk menangani piutang yang sulit ditagih. Jasa penagihan profesional memiliki keahlian dan sumber daya yang diperlukan untuk menagih piutang dengan lebih efektif, sehingga perusahaan dapat fokus pada kegiatan bisnis inti mereka.

Dalam jangka panjang, perusahaan harus menjaga keharmonisan yang baik dengan pelanggan dan kreditur untuk menjaga keterbukaan informasi mereka demi analisa secara tidak langsung potensi pembayaran. Komunikasi yang transparan dan terbuka dengan pelanggan dapat membantu mengidentifikasi masalah pembayaran sejak dini dan mencari solusi yang saling menguntungkan. Selain itu, perusahaan dapat menawarkan insentif pembayaran awal atau diskon untuk pelanggan yang membayar tepat waktu, sehingga mendorong kepatuhan pembayaran.

Dengan langkah-langkah ini, perusahaan dapat meminimalkan risiko dan dampak negatif dari piutang tak tertagih, serta menjaga kesehatan finansial dan operasional mereka. Piutang tak tertagih memang merupakan tantangan yang kompleks, tetapi dengan strategi yang tepat, perusahaan dapat mengelola risiko ini dengan lebih efektif dan memastikan kelangsungan bisnis yang berkelanjutan.

Manajemen piutang secara profesional merupakan prioritas dalam menjaga kestabilan keuangan perusahaan. Kebijakan piutang yang tepat tidak hanya membantu dalam mengelola arus kas, tetapi juga berkontribusi signifikan terhadap

peningkatan performa laporan keuangan. Perusahaan harus melakukan evaluasi kredit yang ketat sebelum memberikan kredit kepada pelanggan. Evaluasi ini melibatkan analisis mendalam terhadap kemampuan finansial dan riwayat kredit pelanggan. Dengan demikian, perusahaan dapat mengidentifikasi risiko potensial dan meminimalkan kemungkinan piutang tak tertagih. Penerapan prinsip “*Five C’s of Credit*” (*Character, Capacity, Capital, Collateral, Conditions*) (Warren, 2020, 18) dapat menjadi panduan dalam proses evaluasi ini.

Menetapkan standar kredit yang jelas dan waktu pembayaran yang ketat adalah langkah penting dalam manajemen piutang. Perusahaan harus menentukan batas kredit yang sesuai dengan profil risiko pelanggan dan menetapkan jangka waktu pembayaran yang realistis. Kebijakan ini membantu dalam mengurangi risiko kredit macet dan memastikan arus kas yang lebih stabil. Pemanfaatan teknologi, seperti sistem manajemen piutang otomatis, dapat meningkatkan efisiensi dalam pengelolaan piutang. Sistem ini memungkinkan perusahaan untuk memantau status piutang secara real-time, mengidentifikasi piutang yang jatuh tempo, dan mengambil tindakan penagihan yang tepat waktu. Selain itu, teknologi juga dapat membantu dalam analisis data untuk mengidentifikasi tren dan pola pembayaran pelanggan.

Memberikan insentif kepada pelanggan yang membayar lebih awal dapat mendorong kepatuhan pembayaran. Insentif ini bisa berupa diskon atau potongan harga bagi pelanggan yang melakukan pembayaran sebelum jatuh tempo. Kebijakan ini tidak hanya membantu dalam mempercepat penerimaan kas, tetapi juga meningkatkan hubungan baik dengan pelanggan. Pengawasan dan pemantauan piutang dalam kurun waktu berkala begitu penting untuk memastikan bahwa piutang tertagih tepat waktu. Perusahaan harus memiliki tim khusus untuk memantau batas aman status piutang, melakukan *follow-up* terhadap pelanggan yang terlambat membayar, dan mengambil tindakan penagihan jika diperlukan. Pengawasan yang ketat dapat membantu dalam mengurangi jumlah piutang yang jatuh tempo dan meningkatkan likuiditas perusahaan.

Membuat cadangan kerugian piutang di awal periode akuntansi adalah langkah preventif yang penting. Cadangan ini berfungsi sebagai *buffer* keuangan

yang dapat disubstitusikan demi mereduksi kerugian *bad debt expense*. Dengan adanya cadangan ini, dampak negatif terhadap laporan keuangan dapat diminimalkan, sehingga performa keuangan perusahaan tetap terjaga.

Oleh sebabnya penulis memiliki itikad untuk menguraikan siklus piutang, mengkaji prosedur piutang perusahaan dan mensintesis hasil data dengan teori menggunakan metode observasi deskriptif dengan harapan bisa memberikan solusi agar perusahaan bisa meminimalisir terjadinya kerugian dan dari penelitian ini nantinya bisa memberikan *outcome* ditelaahnya kembali prosedur piutang perusahaan. Agar perusahaan bisa *merapikan* kembali serta mengkaji ulang sistem prosedur dan mempertimbangkan membuat *strategi* proyeksi laba untuk laporan keuangan di periode berikutnya, sehingga dari pemaparan diatas penulis mengangkat tema akuntansi piutang dengan judul skripsi yaitu “Strategi kebijakan piutang untuk meningkatkan performa laporan keuangan. Studi kasus PT. Duta Balisfa perusahaan logistik tahun 2019 hingga 2023”.

1.2. Rumusan Masalah

- a. Apa saja klasifikasi piutang yang ada di dalam PT. Duta Balisfa ?
- b. Bagaimana penerapan metode penghapusan piutang pada PT. Duta Balisfa ?
- c. Bagaimana penyajian piutang usaha pada PT. Duta Balisfa ?
- d. Bagaimanakah kebijakan perusahaan dalam menyiasati penagihan piutang dalam rangka memproyeksikan capaian laporan keuangan di periode berjalan maupun periode kedepan ?

1.3. Tujuan Penelitian

- a. Untuk mengetahui dan menganalisis klasifikasi piutang di PT Duta Balisfa.
- b. Untuk mengetahui dan menganalisis penerapan metode penghapusan piutang di PT. Duta Balisfa.

- c. Untuk mengetahui dan menganalisis penyajian piutang usaha PT. Duta Balisfa.
- d. Untuk mengetahui dan menganalisis kebijakan perusahaan dalam menyiasati penagihan piutang dalam rangka memproyeksikan capaian laporan keuangan di periode berjalan maupun periode kedepan.

1.4. Manfaat Penulisan

Manfaat bagi penulis mengkaji hingga mendalami lini penelitian piutang adalah belajar bagaimana mengaplikasikan pemahaman akuntansi dan memecahkan permasalahan secara praktis, sehingga mampu mengkombinasikan keilmuan *apriori* dan *aposteriori*, dengan adanya penelitian tentang akuntansi piutang diharapkan dapat menjadi referensi dan khazanah keilmuan bagi pihak terkait khususnya mahasiswa universitas narotama dan keluarga besar PT. Duta Balisfa selaku tempat saya mendapatkan pengalaman. Hasil penelitian ini dapat dipakai untuk bahan acuan strategi kebijakan piutang untuk meningkatkan proforma laporan keuangan PT. Duta Balisfa.

1.5. Sistematika Penulisan

Secara garis besar skripsi ini terdiri dari lima bab dan disusun dengan sistematika sebagai berikut :

BAB 1 : PENDAHULUAN

Bab ini menguraikan latar belakang masalah yang dihadapi perusahaan, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan penjelasan mengenai sistematika penulisan.

BAB 2 : TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini meliputi landasan teori yang menguraikan teori-teori mengenai pengelolaan sumber daya manusia yang mendasari untuk mengadakan pemecahan masalah yang dihadapi perusahaan khususnya mengenai teori inovasi merek,

persepsi kualitas dan loyalitas merek, penelitian terdahulu, kerangka berpikir dan hipotesis.

BAB 3 : METODE PENELITIAN

Pada bab ini penulis menjelaskan mengenai jenis penelitian, tempat dan waktu penelitian, subjek dan objek penelitian, data penelitian, Teknik pengumpulan data, serta Teknik analisis data.

BAB 4 : HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisi tentang gambaran perusahaan sebagai subyek penelitian, termasuk didalamnya struktur organisasi. Bab ini juga menguraikan hasil-hasil penelitian yang didahului dengan deskripsi hasil penelitian dan dilanjutkan dengan pembahasan mengenai hasil penelitian berdasarkan temuan data dan fakta yang diperoleh di lapangan.

BAB 5 : SIMPULAN DAN SARAN

Bab ini merupakan kesimpulan yang ditarik berdasarkan pembahasan yang dilakukan dalam bab sebelumnya. Bagian terakhir adalah saran-saran yang diajukan untuk memecahkan permasalahan yang dihadapi perusahaan.

