

Pengelolaan Kredit Untuk Mencegah Terjadinya Piutang Tak Tertagih di CV. Ria Kencana Ungu Palembang

Muhammad Distian Andi Hermawan^{1*}, Yunita Hasrina²,

¹Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Aprin Palembang; muhdastian@gmail.com

² Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Aprin Palembang,;; yunitahsrina@gmail.com

* Penulis korespondensi: muhdastian@gmail.com; Tel.: +6285183399601

Abstrak

Tujuan penelitian ini untuk melihat upaya apa yang dilakukan untuk mencegah terjadinya piutang tak tertagih dan bagaimana kebijakan dalam pemberian kredit kepada pelanggan di CV Ria Kencana Ungu Palembang. Teknik Analisis yang dipakai didalam penelitian ini ialah analisis deskriptif, untuk mengetahui upaya yang dilakukan untuk mencegah terjadinya Piutang tak tertagih di CV Ria Kencana Ungu Palembang, yang didapatkan dari hasil wawancara dan juga observasi lapangan peneliti. Hasil Penelitian menunjukkan bahwa CV Ria Kencana Ungu Palembang tidak sepenuhnya menerapkan prinsip 5c, hal ini jika terus terjadi secara lama atau jangka panjang, dan dalam proses pengelolaan kredit CV Ria Kencana Ungu Palembang pada saat ini, belum sepenuhnya mengelola kredit yang diberikan kepada pelanggan, dan pada bagian prosedur pemberian piutang bahwa CV Ria Kencana Ungu Palembang, belum memiliki prosedur penagihan yang baik, hanya saja mengandalkan telepon dan juga pada CV Ria Kencana Ungu Palembang ini belum menerapkan syarat pembayaran 2/10, n/30, dan upaya yang dilakukan oleh CV Ria Kencana Ungu Palembang dalam mencegah terjadinya piutang tak tertagih yaitu dengan cara melakukan pemberitahuan atau peringatan kepada pelanggan berupa telepon secara langsung.

Kata kunci: *pengelolaan kredit: piutang tak tertagih*

Abstract

The purpose of this study is to find out what efforts are made to prevent the occurrence of uncollectible receivables and what are the policies in providing credit to customers at CV Ria Kencana Ungu Palembang. The technique analysis used in this study is descriptive analysis, to find out the efforts made to prevent the occurrence of uncollectible receivables in CV Ria Kencana Ungu Palembang, which was obtained from the results of interviews and also field observations of researchers. The results of the study showing that CV Ria Kencana Ungu Palembang does not fully applied the 5c principle, this if it continues occuring for a long time or in the long term, and in the process of managing the credit of CV Ria Kencana Ungu Palembang at this time, it has not fully managed the credit giving the customers, and in the part of the receivables procedure that CV Ria Kencana Ungu Palembang, does not have a good billing procedure, it's just that it relies on the phone and also on CV Ria Kencana Ungu Palembang has not implemented payment terms 2/10,n/30, and the efforts made by CV Ria Kencana Ungu Palembang preventing uncollectible receivables are by notified or warried customers in the form of a direct phone

Keywords: *credit management: uncollectible receivables*

PENDAHULUAN

Kredit memiliki peran yang penting bagi perusahaan guna mendukung kegiatan operasional serta bisnis perusahaan dan produksi, serta mampu menjadi kontribusi pada proses

pengembangan usaha jangka panjang, yang mana pada gilirannya dapat mampu meningkatkan kesejahteraan bagi perusahaan secara lama dengan melalui proses penjualan secara kredit (Dasmadi, dkk 2024). Penjualan kredit akan memberikan dampak kepada perusahaan, yaitu dapat meningkatkan penjualannya dan termasuk volume penjualan, serta perusahaan dapat meningkatkan kerjasama dalam proses penjualan dan operasional guna dapat meningkatkan berbagai aspek penting dalam sebuah perusahaan, salah satunya yaitu kerjasama dalam pembelian dalam jangka waktu panjang dan pembelian secara besar oleh pelanggan. Penjualan secara kredit pada suatu perusahaan memiliki risiko yang lebih besar daripada penjualan tunai karena ada kemungkinan piutang tidak akan tertagih dan ada kemungkinan penyimpangan atau kecurangan yang dapat membahayakan perusahaan. Untuk memaksimalkan keuntungan, sistem akuntansi penjualan kredit harus dirancang dengan baik dan bekerja sama dengan strategi bisnis. Bisnis dapat menjual barang atau jasa dengan kredit karena memberikan daya tarik kepada pembeli yang tidak memiliki dana yang cukup untuk membayarnya. Dengan melakukan penjualan dengan kredit, perusahaan memiliki piutang. Karena hasil penjualan akan diterima lebih lanjut, perusahaan yang menjual dengan kredit tidak dapat menerima uang pada saat transaksi.

Akibat yang dapat ditimbulkan oleh perusahaan yang menggunakan kebijakan penjualan secara kredit ini adalah peningkatan jumlah piutang, yang jika tidak dikelola dengan baik pada akhirnya dapat menjadi piutang tak tertagih dan mengakibatkan biaya tambahan. Salah satu jenis aktiva lancar yang tercantum dalam laporan neraca adalah *account receivable*, juga dikenal sebagai piutang usaha. Piutang yang tertanam adalah investasi perusahaan yang ada pada aktiva lancar yang tercantum di laporan neraca. CV Ria Kencana Ungu Palembang beroperasi di bagian layanan serta alat komputer dan perlengkapan mekanisme listrik. Saat ini, CV Ria Kencana Ungu Palembang menawarkan pembayaran non-tunai atau kredit kepada pelanggan dengan mempertimbangkan penilaian yang tepat dari pelanggan. Bisnis yang menghasilkan atau menyediakan.

Fenomena yang terjadi ialah, sampai saat ini banyak sekali perusahaan atau usaha toko komputer yang menyadari akan penting nya, analisis kebijakan awal dan pemberian kredit serta piutang kepada pelanggan, namun nyatanya pada CV Ria Kencana Ungu Palembang hingga saat ini belum ada Kebijakan awal dalam pemberian kredit kepada pelanggan yang hendak melakukan pembelian secara kredit dan saat peneliti melihat langsung di CV Ria Kencana Ungu Palembang, bahwasanya tidak adanya karyawan yang menangani khusus dibagian Piutang, hanya saja ada karyawan yang melayani pelanggan yang bersamaan melayani pelanggan jika hendak membayar. Indikasi Permasalahan yang ditemukan dan terjadi di CV Ria Kencana Ungu Palembang ialah kurangnya Penanganan Piutang yang dilakukan oleh CV Ria Kencana Ungu Palembang, contoh dari penanganan piutang yang kurang baik ialah, tidak memberikan syarat pemberian kredit dan juga tidak melakukan pemantauan atas pemberian piutang yang diberikan. Piutang yang ada pada perusahaan ini tidak dikelola dengan baik, akan menjadi macet dan akan menjadi tak tertagih, dan juga dapat menyebabkan penurunan performa keuangan pada perusahaan untuk dapat mencapai tujuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan yang lebih maksimal.

CV Ria Kencana Ungu Palembang sampai saat ini belum mempunyai dan menerapkan Standar Operasional Prosedur penagihan piutang, yang mana setiap transaksi yang dilakukan harus mempunyai prosedur, termasuk prosedur penagihan piutang, salah satunya aturan yang diberikan kepada pelanggan mengenai kewajibannya membayar kembali hutang yang telah diberikan oleh transaksi pembelian secara kredit. Proses penetapan kebijakan pemberian awal kredit barang kepada pelanggan di CV Ria Kencana Ungu Palembang yang tidak sesuai dengan ketentuan yang ada

Indikasi permasalahan selanjutnya yang ditemui peneliti di CV Ria Kencana Ungu Palembang ialah, pada laporan keuangan yang ada menunjukkan bahwa selama dua tahun

terakhir keuntungan atau profitabilitas pada perusahaan ini banyak mengalami penurunan yang cukup drastis, yang mana jika penurunan profitabilitas atau keuntungan ini terjadi terus-menerus maka akan berdampak bagi keberlangsungan pada suatu perusahaan dalam melakukan operasi dan juga operasional. Penurunan tingkat keuntungan yang terjadi ini juga akan dapat mengganggu efektifitas perusahaan dari segi internal dan juga operasional perusahaan, serta dapat menurunkan kinerja perusahaan atau performa perusahaan dalam menghasilkan dan juga memperoleh laba yang lebih maksimal. Penurunan laba yang didapatkan oleh suatu perusahaan dapat mengganggu operasional perusahaan seperti proses produksi, proses pengiriman dan pembayaran tagihan-tagihan yang muncul akibat suatu operasional perusahaan.

TINJAUAN LITERATUR

Menurut Dasmadi et al. (2024), Manajemen keuangan adalah disiplin ilmu yang penting bagi bisnis untuk mencapai tujuannya, yaitu meningkatkan nilai bagi para pemegang saham. Dengan mengelola keuangan perusahaan secara efektif dan efisien, perusahaan dapat mencapai keberlanjutan bisnis dan meningkatkan nilai bagi para pemegang saham. Manajemen keuangan dikaitkan dengan disiplin keuangan yang berfokus pada dua aspek utama: evaluasi dan pengambilan keputusan. Kedua aspek ini menjadi ciri pengelolaan keuangan, dimana kedua fungsi tersebut bekerja sama, karena keputusan keuangan suatu perusahaan bergantung pada evaluasi yang dilakukan oleh penilai. Namun, meskipun mirip dengan akuntansi yang berfokus pada aset dan kewajiban perusahaan, berbeda dengan akuntansi, akuntansi lebih fokus pada aspek verifikasi atas apa yang telah terjadi. Berbeda dengan manajemen keuangan, manajemen keuangan berfokus pada pengambilan keputusan dan lebih berorientasi pada masa depan. Fokusnya adalah pada apa yang kita lakukan saat ini dan bagaimana keadaan keuangan kita di masa depan (Ulfa & Yuliza, 2023).

Kredit

Menurut Kosasih & Suherman (2021). Kepercayaan adalah dasar dari kepercayaan, karena kepercayaan berarti kepercayaan. Kreditur atau pemilik uang atau harta benda mempercayakan penggunaan uang atau harta itu kepada peminjam atau debitur untuk jangka waktu tertentu. Kreditur juga berasumsi bahwa debitur akan mampu mengembalikan uang atau barang yang dipinjamkan. Kredit adalah pemberian atau penggunaan uang atau barang kepada orang lain dalam jangka waktu tertentu, dengan atau tanpa agunan, dan pemberian jasa dengan atau tanpa bunga. Menurut Sari dkk (2020). Pinjaman adalah pinjaman atau hutang yang diberikan oleh pemberi pinjaman kepada peminjam. Kredit adalah sesuatu yang dilunasi secara angsuran, seperti penjualan atau pinjaman. Menurut Pasal 1754 KUH Perdata, pinjaman adalah penyerahan sejumlah barang kadaluarsa oleh salah satu pihak kepada pihak lain dengan syarat pihak lain mengembalikan jumlah yang sama dengan cara yang sama dan syarat-syarat yang sama mengerti itu Juga. Pengertian kredit menurut Undang-Undang Perbankan Nomor 10 Tahun 1998 adalah pemberian uang atau jaminan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan suatu kontrak atau perjanjian pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan peminjam untuk membayar utangnya setelah jangka waktu tertentu.

Manajemen Piutang

Menurut Irama dan Samosir (2019). Piutang adalah aset dan aset yang diciptakan dengan menjual secara kredit. Hutang dari orang lain dalam bentuk uang atau jasa yang dijual secara kredit. Hak untuk memperoleh kembali dari penjual jumlah yang dihasilkan dari transaksi penjualan kredit kepada pembeli. Setelah menganalisis transaksi beli atau jual, apakah para pihak



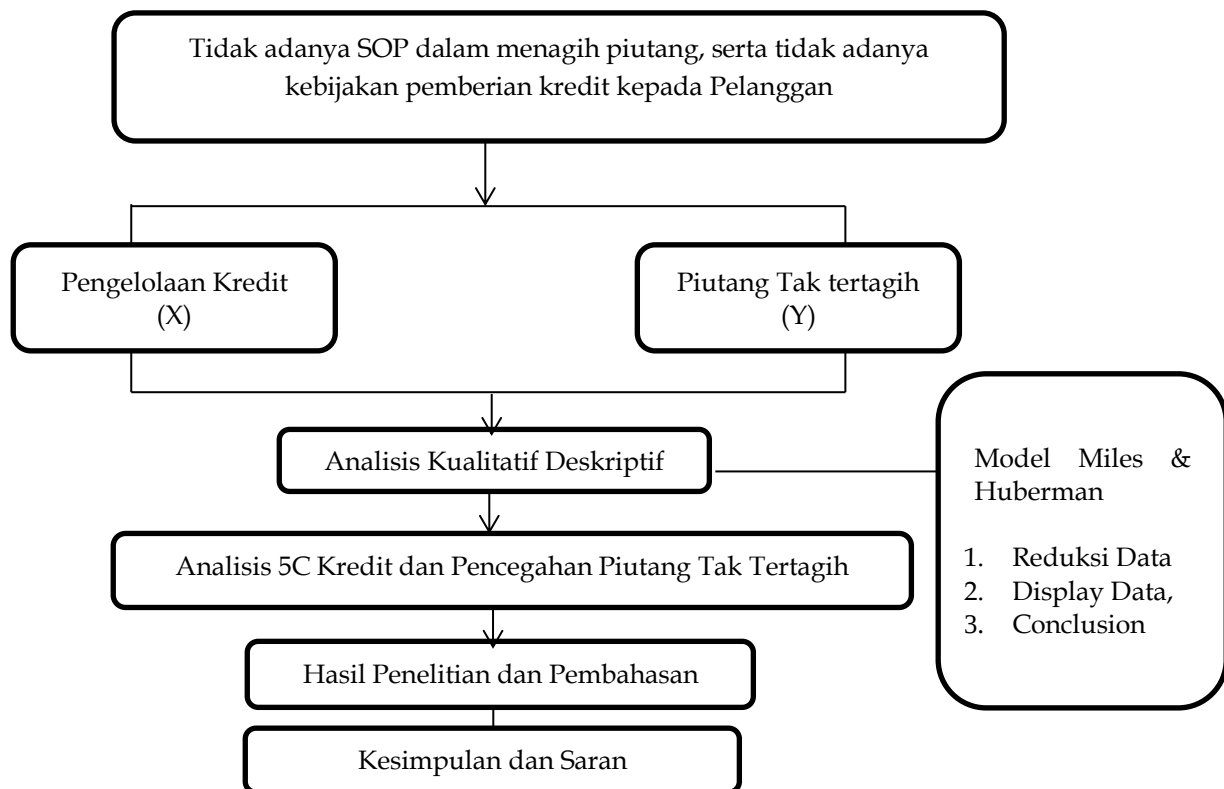
perlu melakukan pembayaran. Karena piutang perusahaan sangat penting, prosedur yang tepat harus diikuti untuk penjualan kredit dan pendapatan. Perusahaan berharap dapat lebih meningkatkan penjualan. Perusahaan memiliki beberapa inisiatif termasuk memberikan piutang kepada pelanggan. Tujuan dari penyediaan piutang adalah untuk meningkatkan penjualan dan mempertahankan pangsa pasar. Piutang dapat berupa tagihan perusahaan kepada pelanggan, pembeli, atau pihak lain yang membeli produk atau jasa perusahaan. Piutang usaha ini timbul dari penjualan kredit kepada pelanggan oleh perusahaan yang memproduksi produk fisik, atau dari pinjaman kepada perusahaan jasa keuangan seperti PegaDiane. Perintah pembayaran ini berarti pembeli dapat membayar sejumlah tertentu kepada penjual di kemudian hari. Faktanya, penjual lebih memilih melakukan transaksi tunai di mana mereka dapat menerima hasilnya dengan cepat dan membayarnya kembali dengan cepat. Namun persaingan bisnis memaksa perusahaan untuk menawarkan berbagai jenis uang kepada pembeli, seperti penjualan kredit, agar dapat menarik lebih banyak pelanggan untuk membeli produknya.

Piutang Tak Tertagih

Piutang yang tergolong tidak tertagih bukan lagi merupakan aset dan harus dikeluarkan dari akun piutang di neraca. Piutang yang tergolong tidak tertagih bukan lagi merupakan aset dan harus dikeluarkan dari akun piutang di neraca. Piutang tak tertagih ini ditempatkan pada periode yang benar dan oleh karena itu dapat diatribusikan pada penjualan yang menyebabkan timbulnya utang tersebut. Apabila jelas bahwa piutang tersebut tidak dapat tertagih lagi, dilakukan penyesuaian nilai didebit dan piutang tersebut dihapuskan. Pada titik ini, subbuku besar Piutang Usaha baru dikreditkan. Piutang tak tertagih ini ditempatkan pada periode yang benar dan oleh karena itu dapat diatribusikan pada penjualan yang menyebabkan timbulnya utang tersebut. Jika suatu piutang ternyata tidak dapat tertagih, cadangan didebit dan piutang tersebut dihapuskan. Pada titik ini, subbuku besar Piutang Usaha baru dikreditkan. Tagihan baru hanya dapat dihentikan apabila terdapat indikasi yang jelas, misalnya debitur pailit atau meninggal dunia. Hutang macet berarti hilangnya pendapatan, sehingga perlakuan akuntansi yang tepat harus mengurangi hutang dan dengan demikian keuntungan dan keuntungan (Rachman, 2019).

Model Konseptual

Suatu kerangka berpikir menurut Sugiyono (2018). Ini adalah model konseptual yang menunjukkan bagaimana teori saling berhubungan satu sama lain dan juga menggambarkan aliran penelitian dari awal penelitian hingga selesai. Dapat disimpulkan bahwa kerangka kerja tersebut merupakan model konseptual yang menjelaskan bagaimana teori-teori saling terkait. Penelitian selesai.



Gambar 1: Model Konseptual

METODE PENELITIAN

Lokasi dan Desain Penelitian

Ruang lingkup penelitian ini adalah CV Lia Kenkana Ungu Palembang. Survei ini dilakukan di bidang penjualan dan manajemen, yang berhubungan dengan manajemen kredit, pemrosesan piutang, pencegahan kredit macet, dll. Selain itu, penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi pengelolaan kredit untuk mencegah kredit bermasalah. Lokasi penelitian ini adalah CV. Lia Kenkana Ungu Palembang. Menurut Azhari et al. Metodologi kualitatif adalah metode penelitian yang memberikan data deskriptif tentang perilaku, bahasa tertulis, dan lisan subjek penelitian. Penelitian kualitatif menggunakan peneliti sebagai instrumen utama dan dilakukan dalam suasana alamiah. Dalam penelitian ini, nilai batas dikedepankan. Penelitian kualitatif digunakan ketika permasalahan belum jelas, untuk menemukan makna tersembunyi, memahami konteks sosial, membangun teori, memastikan kebenaran data, dan menyelidiki perkembangan sejarah Masu. Pendekatan kualitatif diharapkan mampu menghasilkan deskripsi rinci tentang bahasa, tulisan, dan/atau perilaku yang diamati pada individu, kelompok, masyarakat, atau organisasi tertentu dalam keadaan tertentu, dan oleh karena itu akan dipertimbangkan secara lengkap dan komprehensif dari perspektif ini.

Populasi dan Sampel

Menurut Azhari, dkk (2023). Informan adalah orang yang dimanfaatkan untuk memberikan informasi tentang situasi dan kondisi latar belakang penelitian. Ada tiga jenis informan yaitu informan kunci, informan ahli, dan informan insidensial. Informan kunci merupakan informan yang memiliki pemahaman dan informasi yang baik dan menyeluruh tentang topik penelitian yang dibahas oleh peneliti. Total Informan di dalam penelitian ini sebanyak 25 Orang Informan,

dan Informan yang dipakai di dalam penelitian ini sebanyak 3 Orang yaitu Direktur Utama CV Ria Kencana Ungu Palembang, karyawan Bagian penjualan satu Orang, karyawan bagian Adminitrasi satu orang.

Metode Pengumpulan Data

Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data ketika peneliti melakukan penelitian pendahuluan untuk menemukan suatu masalah yang akan diteliti. Observasi adalah suatu metode pengumpulan data primer dengan cara mengamati langsung subjek penelitian (orang), benda (objek), atau peristiwa secara sistematis tanpa bertanya atau berkomunikasi dengan subjek penelitian. Metode observasi memberikan data yang lebih rinci dan akurat. Dokumentasi digunakan sebagai teknik pengumpulan data ketika peneliti mengumpulkan data langsung dari perusahaan. Kajian kepustakaan mengacu pada kajian teoritis dan rujukan lain terhadap nilai, budaya, dan norma yang berkembang dalam konteks sosial yang diteliti. Apalagi penelitian tidak lepas dari literatur ilmiah, sehingga mempelajari literatur sangat penting dalam melakukan penelitian.

Metode Analisis Data

Analisis dalam penelitian kualitatif berlangsung pada saat pengumpulan data, dan setelah pengumpulan data selesai dalam kurun waktu tertentu, peneliti melakukan analisis terhadap tanggapan responden pada saat wawancara. Model analisis yang digunakan adalah model analisis Miles dan Huberman. Analisis terdiri dari tiga aliran aktivitas bersamaan: reduksi data, penyajian data, penarikan kesimpulan, dan validasi data.

Reduksi data diartikan sebagai proses seleksi yang menitikberatkan pada penyederhanaan, pengabstraksian, dan transformasi data kasar yang muncul dari catatan tertulis di lapangan. Representasi data adalah kumpulan informasi terstruktur yang memberikan peluang untuk menarik kesimpulan dan mengambil tindakan. Tampilan datanya disesuaikan agar data hasil reduksi tertata dan tersusun dalam pola relasional sehingga lebih mudah dipahami. Penyajian data dapat berupa deskripsi naratif, diagram, hubungan antar kategori, dan diagram alur. Penarikan kesimpulan atau verifikasi merupakan upaya untuk menemukan atau memahami makna, keteraturan, pola, penjelasan, proses sebab-akibat, atau pernyataan. Proses analisis bukanlah peristiwa yang terjadi satu kali saja, melainkan bersifat interaktif, bergerak bolak-balik antara aktivitas reduksi, presentasi, dan penarikan kesimpulan atau review sepanjang periode penelitian. Setelah dilakukan kajian, diambil kesimpulan dari temuan penelitian mengenai pengelolaan kredit dan kredit bermasalah dan disajikan dalam format naratif.

TEMUAN EMPIRIS

Hasil survei ini diperoleh melalui wawancara yang dilakukan di CV Ria Kencana Ungu Palembang pada bulan Juni 2024, dan seluruh informan terkait dengan CV Ria Kencana Ungu Palembang. Beliau berpengalaman dalam bidang manajemen kredit, piutang dan penjualan. Menurut Desmiwerita dan Nofrialdi (2021). Pengelolaan piutang merupakan salah satu komponen pengendalian internal yang menjadi prioritas khususnya bagi perusahaan jasa keuangan. Mengelola piutang dengan benar akan membantu perusahaan Anda mencapai tujuannya. Artinya, perusahaan harus mampu menjaga stabilitas keuangan.

Menurut Andriant (2020). Pengelolaan piutang merupakan salah satu elemen penting bagi perusahaan yang melakukan penjualan secara kredit. Dengan mengelola piutang, Anda dapat meminimalisir risiko yang mungkin timbul dan memastikan aktivitas bisnis berjalan sesuai rencana. Menurut Agustin (2019). Piutang adalah beban yang timbul dari penjualan barang, jasa, atau aset lainnya secara kredit, yang dapat mengakibatkan timbulnya piutang.

Prosedur Pemberian Kredit yang dilakukan oleh CV Ria Kencana Ungu Palembang

Berdasarkan Hasil wawancara dengan salah satu bagian keuangan, yang mana menurut nya. Prosedur dalam pemberian kredit kepada pelanggan yang ada pada CV Ria Kencana Ungu Palembang ialah :

Menurut hasil wawancara dengan karyawan CV Ria Kencana Ungu Palembang, yaitu M Yoga Saputra, menurutnya:

“Pada CV Ria Kencana Ungu Palembang, dalam proses pemberian kredit tidak sepenuhnya menerapkan Analisis 5C, yang mana hanya menerapkan dua dari prinsip itu yaitu: karakter yang mana CV Ria Kencana Ungu Palembang hanya melihat karakter dari peminjam tanpa memperhatikan secara mendalam, karakter disini berupa, orang tersebut sudah beberapa kali melakukan pembelian secara langsung di CV Ria Kencana Ungu Palembang”

Lanjutan dari jawaban Mas M Yoga Saputra mengenai pertanyaan, apakah CV Ria Kencana Ungu Menerapkan Prinsip 5C, ia selanjutnya menjelaskan bahwa :

“Di CV Kami ini selain menerapkan prinsip Character, kami juga menerapkan prinsip Capacity atau kapasitas yang mana saat melakukan penjualan secara non-tunai atau kredit pihak penjualan dan pihak keuangan CV Ria Kencana Ungu Palembang hanya melakukan analisis secara langsung berupa pertanyaan kepada konsumen mengenai seberapa mampu dalam melakukan pembelian secara non tunai dan seberapa banyak tanggungan yang ada pada konsumen tersebut”

Pengelolaan kredit yang dilakukan oleh CV Ria Kencana Ungu Palembang

Pengelolaan piutang merupakan salah satu elemen penting bagi perusahaan yang menjual produk secara kredit. Hal ini dikarenakan pengelolaan piutang memungkinkan Anda untuk meminimalisir risiko yang mungkin timbul dan memastikan aktivitas yang dilakukan perusahaan berjalan sesuai rencana perusahaan.

Pihak CV Ria Kencana Ungu Palembang melakukan penawaran, jika pelanggan ingin melakukan pembayaran atau transaksi secara non tunai maka, pihak CV Ria Kencana Ungu Palembang akan memberikan pilihan pembayaran, hal ini juga yang di sampaikan oleh Mba Ririn yang mana menurut nya:

“ Kami Menawarkan pembayaran non tunai seperti dengan mesin EDC Bank BRI, Mesin EDC Bank BCA dan Mesin EDC Bank BNI dan juga bisa pakai Qriss dan Kartu Kredit (Credit Card)”

Penjelasan ini juga di konfirmasi oleh informan Informan Pertama yaitu Bapak Roy Ardi Saprianto, S.T, yang mana menurut nya :

“ Kami kalo dalam proses pembayaran Non Tunai sudah ada, dan kalo kredit kami juga memberikan pilihan kadang bisa berupa kartu kredit atau Home credit dan bisa juga secara langsung ke toko tanpa perantara”

Apakah CV Ria Kencana Ungu Palembang sudah ada karyawan bagian keuangan khusus untuk penagihan piutang, menurut Bapak Roy Ardi Saprianto, S.T ia Menjelaskan bahwa :

“ Untuk saat ini belum ada, hanya ada karyawan bagian administrasi dan keuangan saja”

Lalu Hal ini juga dikonfirmasi dari Informan 3 yaitu Mas M Yoga Saputra yang mana ia menjelaskan bahwa :

“Dampak jika CV Ria Kencana Ungu Palembang jika belum ada standar operasional prosedur penagihan Piutang kepada pelanggan, ialah Kadang kelewatan jatuh tempo, sehingga user atau pelanggan lalai dan sulit ditagih”

Berdasarkan hal diatas, peneliti juga bertanya kepada informan 3 mengenai upaya pencegahan piutang tak tertagih, yaitu menurut Mas M Yoga Saputra, ialah :

“Upaya CV Ria Kencana ungu Palembang dalam mencegah Piutang Tak Tertagih ialah “Biasa kami meminta jaminan atau memberikan peringatan kepada pelanggan”

Berdasarkan penjelasan dari hasil wawancara informan diatas, maka dapat dilihat bahwa pada CV Ria Kencana Ungu Palembang pada saat ini, belum sepenuhnya mengelola kredit yang diberikan kepada pelanggan, hal ini terlihat bahwa proses awal kredit yaitu Pihak CV Ria Kencana Ungu Palembang, melakukan proses penjualan secara kredit dan tunai dan menawarkan kepada pelanggan untuk barang yang akan dibelinya

PEMBAHASAN

Piutang tak tertagih dapat menjadi salah satu penyebab terjadinya penurunan efektivitas modal kerja perusahaan terutama dalam menjalankan kegiatan operasional perusahaan dalam jangka waktu panjang, serta dapat mengganggu tiga aktivitas bisnis, salah satunya yaitu operasional penjualan dan juga produksi pada perusahaan tersebut. Upaya perusahaan dalam menunjang kegiatan bisnis nya agar terus berjalan ialah dengan cara menjaga kualitas produksi, termasuk mengatur dan mengawasi laju pertumbuhan piutang yang diberikan nya kepada pelanggan, sehingga piutang yang telah diberikan kepada pelanggan tidak menjadi piutang tak tertagih.

Piutang tak tertagih sendiri menjadi dampak negatif bagi perusahaan, karena dapat mengganggu kembali nya modal yang telah dikeluarkan perusahaan, dan juga jika piutang yang dikelola dengan baik akan menjadi modal kerja yang dapat membiayai operasional perusahaan. Perusahaan yang baik mampu memberikan efesiensi bagi kembalinya modal yang telah dikeluarkan oleh perusahaan, yang mana dalam pendirian suatu bisnis secara pasti akan membawa manfaat dan keuntungan bagi perusahaan dan bagi pemilik usaha tersebut, upaya yang harus dilakukan ialah dengan menjaga keuntungan nya agar terus maksimal dan juga mengelola kredit serta piutang yang telah diberikan kepada pelanggan, guna mendukung kegiatan bisnis yang dijalankannya (Supriadi, dkk, 2024). Dalam hal ini berarti perusahaan telah menanamkan atau menanamkan sebagian modalnya pada piutang pembeli atau pelanggan guna menunjang operasional usaha dalam jangka panjang, sehingga dapat dikembalikan kepada perusahaan dalam jangka waktu tertentu . Setiap perusahaan harus mampu bertahan dalam jangka panjang, sehingga pebisnis terbaik pun sadar akan pentingnya pengendalian internal, memastikan keselarasan dengan tujuan perusahaan dan siap menghadapi peluang dan tantangan di luar organisasi. Namun para pebisnis umumnya mengartikan pengendalian internal dari sudut pandang berikut. Beda cara pandang (Rizmukoip, dkk 2024).

Perusahaan yang mampu melakukan penagihan secara langsung kepada pelanggan akan memberikan efek positif bagi perusahaan, salah satunya dengan memberikan edukasi kepada pelanggan mengenai pentingnya membayar tagihannya yang telah jatuh tempo, serta mampu bertanya langsung apa kendala yang terjadi yang menyebabkan konsumen telat membayar. Peneliti menyimpulkan bahwa jika proses penagihan dapat dilakukan secara langsung, maka pelanggan tersebut akan memberikan kepastian mengenai kapan akan membayar dan juga bisa

membayar secara cash ditempat, dan jika setelah di kunjungi masih belum ada progress akan ada surat konfirmasi atau surat pernyataan piutang.

KESIMPULAN

Upaya pencegahan kredit macet dilakukan melalui penerapan pengendalian internal. Pengendalian internal ini dilakukan oleh CV. Ria Kencana Ungu Palembang dengan mempekerjakan karyawan yang berkompeten, jujur, dan berpengalaman profesional di bidangnya, namun tidak demikian. Karyawan harus memiliki pengalaman profesional, dan perusahaan memperhatikan latar belakang pendidikan dan resume mereka. Ria Kencana Ungu Palembang juga memiliki prosedur untuk memeriksa riwayat pelanggan berdasarkan data pelanggan, dan perusahaan dapat menggunakan program ini untuk memeriksa riwayat pembayaran pelanggannya.

CV Ria Kencana Ungu Palembang melakukan evaluasi secara langsung, namun belum menyeluruh. Hal ini dikarenakan CV Ria Kencana Ungu Palembang juga belum sepenuhnya menerapkan prinsip 5c dalam memberikan pinjaman dan secara keseluruhan belum ada prosedur operasional yang seragam dalam penagihan utang. Hal ini memungkinkan penagihan terjadi pada saat pemantauan jika tagihan pelanggan melebihi batas

CV Ria Kencana Ungu Palembang dalam menilai resiko Pelanggan, CV Ria Kencana Ungu Palembang tidak melakukan survei langsung ke lokasi pelanggan baik toko ataupun instansi, serta tidak melihat kemampuan financial pelanggan dengan mencari informasi ke beberapa toko lain ataupun rekanan lain.

REFERENSI

- Azhari, M. T., Al Fajri Bahri, M. P., Asrul, M. S., & Rafida, T. (2023). Metode penelitian kuantitatif. PT. Sonpedia Publishing Indonesia
- Dasmadi, Dessy Hershanty, H Ali Sadikin, Yuliza (2024). Buku Ajar Manajemen Keuangan. CV. Aneka Pustaka Multimedia
- Desmiwerita, D., & Nofrialdi, R. (2021). Analisis Efektivitas Pengelolaan dan Sistem Pengendalian Piutang pada PT. Dagna Medika. Jurnal Akademi Akuntansi Indonesia Padang, 1(1), 13-21.
- Hoyin Rizmukoip, Dasmadi, Supriadi, Aldi Prima, Poppy Febrina (2024). Buku Ajar Pengantar Bisnis Untuk Mahasiswa Perguruan Tinggi. CV Aneka Pustaka Multimedia
- Irama, & Samosir, (2019, October). Analisis Efektivitas Manajemen Piutang Dalam Mengelola Piutang Pada PT Altrak 1978 Cabang Medan. In Prosiding Seminar Nasional Hasil Penelitian (Vol. 2, No. 2, pp. 1784-1796).
- Kosasi Suherman Heri, (2021) Manajemen Keuangan. Global Eksekutif Teknologi
- Rachman, (2019). Analisa Pengendalian Piutang Terhadap Resiko Piutang Tak tertagih Pada PT. Enseval Putera Megatrading Tbk Cabang Bogor. Jurnal Ilmiah Akuntansi Kesatuan, 7(3), 343-350.
- Sari, L. M., Musfiroh, L., & Ambarwati, A. (2020). Restrukturisasi Kredit Bank Daerah X Pada Masa Pandemi Covid-19. Jurnal Akuntansi Dan Manajemen Mutiara Madani, 8(1), 46-57.
- Sugiyono (2018). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Bandung : Alfabeta, CV.