



## ANALISA PENGENDALIAN PIUTANG UNTUK MEMINIMALKAN PIUTANG TAKTERTAGIH PADA PT. BANK CENTRAL ASIA TBK KCP LOKASARI

**Imhar, Rini Maiyana**

Fakultas Ekonomi dan Bisnis / Manajemen, [imharimhar8@gmail.com](mailto:imharimhar8@gmail.com), Universitas Panca Sakti Bekasi  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis / Manajemen, [Rinimaiyana15@gmail.com](mailto:Rinimaiyana15@gmail.com), Universitas Panca Sakti Bekasi

### ABSTRACT

*The role of Banks in a country is very important, because banks function as the economic development of a country. Almost all parties and sectors need banks for transactions, one of which is for savings and loans, KKB, KPR etc. The bank is called the creditor and the customer is called the debtor.*

*In granting credit or bank debt, it must be able to cover all risks that will occur. There is a principle of prudence, one of which is that banks must take a more in-depth approach to the profile of prospective customers who will make transactions, either saving or making loans. The risk of a loan that cannot be paid by the customer is called bad debt. In this journal the author will share the results of research on the analysis of receivables control to minimize bad debts at the BCA KCP Lokasari bank so as not to burden the bank's overall operations.*

**Keywords:** *loans, receivables control,*

### 1. PENDAHULUAN

Dalam mempertahankan struktur organisasi perusahaan, menjaga pola hidup sektor dan mendapatkan profit ialah sudut pandang ekonomi & tujuan dari segi perusahaan berskala besar. Seorang manajer mampu mengatur sektornya dengan beberapa rencana, peraturan dan langkah-langkah serta standar melaksanakan sektor untuk hasil yang sudah dicapai sehingga memperoleh profit sesuai dengan apa yang sudah ditargetkan.

Salah satu strategi yang paling penting untuk mampu mencapai laba maksimal dapat dilakukan dengan meningkatkan penjualan secara optimal namun dalam kenyataannya memang banyak kendala yang dihadapi dalam rangka peningkatan penjualan tersebut, misalnya daya beli konsumen yang semakin menurun, harga yang cenderung naik, pesaing yang semakin kompetitif, kemajuan teknologi dan faktor-faktor lainnya. Akibat adanya perubahan kondisi tersebut manajer dan segenap jajarannya harus mampu melakukan perubahan strategi. Artinya, para karyawan perlu menyiasati agar produk dan jasa tetap terjual dan mampu mencapai target laba yang diinginkan.

Salah satu strategi yang dapat diterapkan adalah dengan membuat variasi produk tabungan, deposito, pemberian hadiah, cashback sampai dengan cara menjual barang secara kredit. Secara umum penjualan secara kredit diartikan konsumen membeli rumah, mobil atau kendaraan lainnya dengan pembayaran dilakukan dengan debit rekening dengan jangka waktu tertentu, sehingga bagi nasabah yang tadinya tidak memiliki kemampuan atau kurang memiliki cukup dana untuk membeli secara tunai, maka dengan pembayaran secara kredit (dicihil) akan menjadi mampu untuk membelinya. Hanya saja perlu diperhatikan dalam penjualan secara kredit adalah kualitas pelanggan yang akan membeli barang tersebut benar-benar dapat diuji kelayakannya, agar tidak menimbulkan masalah dikemudian hari.

Seperti diketahui bahwa penjualan secara kredit bagi perusahaan akan menghasilkan tagihan yang disebut piutang. Asal nasabah mampu membayar secara tepat waktu bagi perusahaan aman-aman saja, namun jika nasabah mengalami kesulitan pembayaran dengan berbagai sebab tentu akan mengganggu kinerja keuangan suatu perusahaan.

Piutang usaha merupakan bagian cukup besar dari total aktiva yang dimiliki sektor. Selain itu piutang usaha ialah unsur terpenting aktiva lancar karena hanya membutuhkan satu tahapan untuk dirubah ke kas.

Sehingga, dalam mengelola manajemen piutang perlu dicanangkan dan dianalisa seteliti mungkin, baik prosedur pemberian piutang, penagihan piutang, dan tindakan apa yang harus dilakukan saat piutang menjadi piutang tak tertagih.

PT. Bank Central Asia ialah sektor bidang perbankan, metode yang dilakukan tidak terlepas dari penjualan secara kredit. Untuk itu pengelolaan piutang usaha yang dilakukan PT Bank Central Asia perlu membutuhkan rencana yang matang, mulai dari proses pemberian kredit yang menimbulkan piutang.

Piutang usaha bagi PT Bank Central Asia. Aturan-aturan yang wajar dengan cara keselamatan yang aman untuk piutang amat penting termasuk pemeliharaan relation kepada customer. Peningkatan ini diiringi oleh piutang tak tertagih, sehingga sebelum melakukan penjualan kredit PT Bank Central Asia selalu mengalokasikan total dana yang diinvestasikan dalam piutang dengan mengatur syarat penjualan & pembayaran, menganalisa kerugian piutang tak tertagih & biaya yang muncul karena adanya penjualan secara kredit. Oleh karenanya, pengendalian ini hal mutlak untuk dilakukan PT Bank Central Asia untuk menghindari terjadinya piutang tak tertagih yang bisa merugikan sektor. Sistem yang baik akan mengelabui keberhasilan sektor saat memenuhi prosedur penjualan kredit. Kelalaian dalam pengendalian juga memberikan efek fatal bagi sektor, seperti piutang yang tak tertagih diakibatkan meningkatnya penagihan piutang.

Dari permasalahan tersebut, peneliti melihat jika sistem pengendalian intern piutang bisa meminimalkan piutang tak tertagih, sehingga dapat diketahui usaha-usaha apa yang telah dilakukan perusahaan dalam mengelola setiap kegiatan piutang usahanya

### **1.1 Permasalahan dan Batasan Masalah**

#### **1. Permasalahan**

Dari latar belakang diatas, peneliti menuliskan masalah yaitu:

1. Bagaimana pengelolaan piutang usaha pada PT BCA Tbk KCP Lokasari ?
2. Apakah analisa pengendalian piutang telah dilaksanakan dengan baik & memberikan payung dalam meminimalisasi piutang tak tertagih PT BCA Tbk KCP Lokasari?
3. Kendala apa saja yang dihadapi saat pengelolaan piutang usaha PT BCA Tbk KCP Lokasari?

#### **2. Batasan Masalah**

Selain itu peneliti memberikan batasan masalah pembahasan menjadi bagaimana proses pengendalian piutang yang diterapkan perusahaan khususnya dalam mengelola setiap kegiatan piutang usahanya, apakah mampu memberikan manfaat dalam meminimalkan piutang tak tertagih perusahaan.

### **1.2 Tujuan Penelitian**

Tujuan meneliti kasus ini ialah:

1. Mengetahui gambaran secara umum mengenai pengelolaan piutang usaha PT BCA Tbk KCP Lokasari.
2. Menganalisa apakah analisa pengendalian piutang yang diterapkan oleh perusahaan telah memberikan manfaat piutang tak tertagih pada PT BCA Tbk KCP Lokasari.
3. Mencari tau tantangan yang dihadapi perusahaan dalam mengelola piutang usahanya.

### **1.3 Manfaat Tugas Akhir**

Adapun manfaat yang bisa dijelaskan ialah:

1. Bagi penulis  
Memahami dan mendapatkan informasi mengenai cara-cara pengendalian yang dapat dilakukan atas adanya kegiatan penjualan secara kredit.
2. Bagi PT Bank Central Asia  
Sebagai pertimbangan sektor untuk penerapan pengendalian piutang & solusi bagi sektor di masa depan.

Artikel pada Jurnal yang akan di terbitkan mempunyai panjang 10-20 halaman dan diunggah dalam format MS Word. Maksimal sebanyak 16 (sepuluh) kata dipergunakan sebagai judul artikel.

## **2. TINJAUAN PUSTAKA**

### **2.1 Pengendalian Piutang**

#### **2.1.1 Pengertian**

Pengendalian ialah tujuan untuk peningkatan pengendalian piutang supaya mencapai tujuan yang diharap perusahaan. Menurut Hery “Sistem pengendalian ialah beberapa metode yang didesain untuk mencapai sasaran.”

Menurut Mulyadi “Terdiri dari ukuran, cara dan organisasi yang dihubungkan untuk menjaga kekayaan sektor, cek teliti dan keahlian data Akuntansi serta efisiensi dipatuhinya kebijakan manajemen.” Sistem ini merupakan mekanisme yang didesain untuk menjaga, mendeteksi, dan memberikan mekanisme pembetulan terhadap kekeliruan/kecurangan.

### **2.2 Piutang Usaha**

#### **2.2.1 Pengertian**

Penerapan sistem kredit ditingkatkan dalam rangka volume penjualan. Penjualan kredit tidak menghasilkan penerimaan kas, tetapi piutang usaha, yaitu muncul karena sektor melakukan penerapan penjualan kredit. Beberapa referensi juga bertujuan terhadap pihak yang merupakan perolehan dari transaksi dengan tujuannya yaitu Akuntansi seperti dikutip oleh Manulang “*The term receivable is applicable to all claims against other, wheter are claims for money, for goods, or for serving, for accounting purpose, however the term is employed is narrower sense to designate claims that are expected to be settled by the receipt of money.*”

Pengertian tersebut menunjukkan jika piutang usaha ialah keharusan dalam transaksi barang/jasa yaitu transaksi-transaksi. Penjualan kredit juga menimbulkan hak bagi sektor supaya meminimalkan penagihan kepada customer, dan persyaratan itu telah disepakati kedua pihak.

Oleh Kasmir piutang usaha mengandung arti “Penjualan barang dimana pembayarannya dilakukan dengan cara dicicil sesuai kesepakatan penjual dan pembeli.”<sup>1</sup> Selain itu menurut Sukrisno Agoes “Piutang usaha ialah penjualan barang dagang/jasa secara kredit.”<sup>2</sup>

Jadi piutang usaha dapat diartikan suatu transaksi penjualan barang kepada pelanggan dimana terdapat tenggang waktu dalam proses pembayarannya sesuai dengan kesepakatan yang telah dibuat sebelumnya.

#### **2.2.2 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Besarnya Piutang Usaha**

Saat meningkatkan penjualan, sektor menjual barang secara kredit. Setelah jangka waktu tertentu serta telah dibayar oleh pelanggan barulah piutang usaha tersebut menjadi kas. Oleh karenanya piutang ialah unsur modal kerja yang selalu ada dalam perputaran modal kerja.

Menurut Riyanto “Ada beberapa faktor yang dananya diinves ke dalam piutang dagang:

##### **1. Volume Penjualan Kredit**

Jumlah investasi yang ada pada piutang otomatis akan meningkatkan penjualan kredit dari seluruh penjualan apabila investasinya membesar. Sehingga, besar volume penjualan kredit sektor harus mampu menyediakan investmen yang juga besar terhadap piutang & besarnya akan menjadi piutang tak tertagih sehingga memiliki profit yang unggul.

##### **2. Syarat Pembayaran**

Syaratnya memiliki sifat ketat, jika sektor mempunyai aturan berarti perusahaan memprioritaskan keamanan kredit dibandingkan pertimbangan profit & dalam batas waktu pembayaran yang sedikit sehingga saat membayar bunga yang tinggi terletak pada pembayaran piutang melebihi jatuh tempo.

### 3. Ketentuan Tentang Pembatasan Kredit

Sektor bisa memberikan ketetapan waktu kredit dibatas maksimal kepada customer. Makin tinggi batasnya akan memberikan arti makin besar juga dana yang akan diinvestasikan dalam piutang. Juga ketetapan terkait siapa yang akan diberikan kredit. Makin memilih/selektif para customer akan memperkecil total investment terhadap piutang. Ketentuan itu bersifat kuantitatif/kualitatif terkait siapa yang bisa diberi pinjaman.

## 3. METODOLOGI PENELITIAN

### 3.1 Jenis penelitian

Menggunakan metode kualitatif, suatu metode yang menggambarkan dan menganalisa pencapaian penelitian.

### 3.2 Tempat dan Waktu Penelitian

Lokasi Bank Central Asia KCP Lokasari

### 3.3 Metode Pengumpulan Data

1. Dengan memberikan kuesioner kepada para nasabah yang datang pada counter Teller, Customer Service dan bagian kredit.
2. Melakukan wawancara face to face dengan nasabah yang datang dan melalui telfon secara acak.

### 3.4 Keadaan Umum Responden

Sample yang di ambil adalah nasabah Bank Central Asia KCP Lokasari dari populasi nasabah di ambil 150 nasabah yang datang secara langsung dan 50 nasabah wawancara melalui telepon.

## 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil pembahasan diatas, peneliti bisa menarik Hasil penelitian:

1. Proses pengelolaan piutang usaha pada PT Bina Pertiwi masih belum dijalankan dengan baik sesuai dengan standar atau kebijakan yang telah ditetapkan oleh perusahaan, dimana belum terdapat pemisahan tugas antara bagian yang menjual barang dengan bagian yang melakukan penagihan terhadap pelanggan, dimana kedua tugas tersebut dilakukan oleh bagian *sales (business consultant)* perusahaan.
2. Aktivitas pengendalian intern piutang yang diterapkan pada PT PT Bank Central Asia masih perlu dievaluasi kembali, karena dinilai belum memberikan manfaat dalam meminimalisasi piutang tak tertagih perusahaan seperti tahun 2010-2012 piutang tak tertagih PT Bank Central Asia selalu mengalami kenaikan, yaitu pada tahun 2010 rasio piutang tak tertagih yang dihasilkan sebesar 5,63% tahun 2011 sebesar 5,72% dan pada akhir tahun 2012 menjadi 6,06%.
3. Sementara itu kendala yang dihadapi perusahaan dalam mengelola manajemennya terdiri dari 2 jenis, yaitu: kendala yang berasal dari internal perusahaan seperti keterlambatan pembayaran KPR, KKB dan kurangnya koordinasi antara bagian yang mengurus piutang, dan kendala yang berasal dari eksternal perusahaan seperti jadwal pembayaran pelanggan, pelanggan mengalami kesulitan dalam keuangan, terdapat uang masuk yang no detail.

## DAFTAR PUSTAKA

Agoes, Sukrisno. 2004. *Auditing (Pemeriksaan Keuangan)*. Edisi Ketiga. Jarkarta: Salemba Empat.

Baridwan, Zaki. 2004. *Intermediate Accounting*. Edisi Kedelapan. Yogyakarta: BPFE.

Hery. 2011. *Auditing 1 Dasar-Dasar Pemeriksaan Akuntansi*. Cetakan Pertama. Jakarta: Kencana.

Kasmir. 2010. *Pengantar Manajemen Keuangan*. Cetakan Pertama. Jakarta: Kencana.

Manulang, M. 2005. *Pengantar Manajemen Keuangan*. Yogyakarta: ANDI.

Mulyadi. 2008. *Sistem Akuntansi*. Edisi Ketiga, Cetakan Keempat. Jakarta: Salemba Empat.