

# WORKSHEET: Jurnal Akuntansi

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Dharmawangsa  
ISSN (Print): 2808 – 8557 ISSN (Online): 2808 – 8573  
Volume.3 Nomor.1, November 2023

---

---

## ANALISIS PENGENDALIAN PIUTANG TERHADAP RISIKO PIUTANG TAK TERTAGIH PADA PT EXPRAVET NASUBA MEDAN

Reza Adinda <sup>1)</sup>; Listya Devi Junaidi <sup>2\*)</sup>

- 1). Ekonomi dan Bisnis, Universitas Dharmawangsa  
email: [rezaadinda3011@gmail.com](mailto:rezaadinda3011@gmail.com)
- 2). Ekonomi dan Bisnis, Universitas Dharmawangsa  
email: [listyadevi@dharmawangsa.ac.id](mailto:listyadevi@dharmawangsa.ac.id)

\*Corresponding email: [listyadevi@dharmawangsa.ac.id](mailto:listyadevi@dharmawangsa.ac.id)

---

### Abstract

*This research aims to find out and analyze how receivables control is implemented on the risk of bad debts at PT Expravet Nasuba Medan. The research method uses a qualitative approach with descriptive research methods. The data used is primary data, namely data obtained directly from the leadership and employees related to the problems studied at PT. Expravet Nasuba Medan. The data analysis technique used is descriptive analysis technique. The results of this research conclude that the control of receivables on the risk of bad debts at PT Expravet Nasuba Medan has not been carried out effectively, this can be seen from the data on bad debts based on the age of the receivables which shows that each year the bad debts experience a fairly high increase.*

**Keyword:** *Receivables Control; Receivables Risk*

### PENDAHULUAN

Untuk mendapatkan keuntungan, aktivitas penjualan memerlukan pengelolaan yang baik. Jika tidak dilakukan dengan benar, sasaran penjualan tidak akan tercapai dan keuntungan perusahaan akan berkurang. Selain penjualan, pengelolaan piutang sangat memengaruhi jumlah uang yang dimiliki suatu perusahaan. Tagihan yang dihasilkan dari penjualan barang atau jasa dengan kredit disebut piutang usaha. Kecuali untuk pelanggan tertentu seperti sub distributor, piutang dagang biasanya menjual barang kepada pembeli atas dasar kepercayaan tanpa perjanjian tertulis. Perusahaan menggunakan kredit untuk meningkatkan penjualan, menghasilkan lebih banyak uang, mempertahankan persaingan pasar, dan memenuhi permintaan pelanggan dan principal.

Salah satu jenis transaksi akuntansi yang menangani penagihan konsumen yang berhutang pada seseorang, perusahaan, atau organisasi untuk barang dan layanan yang telah diberikan. Jenis transaksi akuntansi ini dikenal sebagai "piutang". Piutang mencakup nilai jatuh tempo dari aktivitas seperti sewa dan bunga, serta nilai jatuh tempo dari penjualan barang atau jasa dari pemberi pinjaman uang. Perusahaan menghasilkan uang dengan menjual barang dan jasa kepada konsumen. Mereka dapat menjual barang dan jasa secara tunai atau dengan

# WORKSHEET: Jurnal Akuntansi

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Dharmawangsa  
ISSN (Print): 2808 – 8557 ISSN (Online): 2808 – 8573  
Volume.3 Nomor.1, November 2023

kredit, dan piutang usaha dapat berupa tagihan yang dihasilkan dari penjualan barang dan jasa atau aktiva lainnya secara kredit.

PT EXPRAVET NASUBA merupakan perusahaan distributor yang bergerak pada penjualan ayam potong dan es batang . Piutang yang dimilikinya tergolong sangat besar. Karena piutang penjualan adalah sumber pendapatan perusahaan, perusahaan menjelaskan kondisi yang sangat penting tentang pengendalian internal yang digunakan untuk mengelola piutangnya. PT EXPRAVET NASUBA adalah bisnis penjualan yang sebagian besar penjualannya dilakukan dengan kredit. PT EXPRAVET NASUBA menggunakan kredit untuk meningkatkan kepuasan pelanggan, namun dalam melakukan penjualannya secara kredit PT EXPRAVET NASUBA belum melakukannya dengan se-efektif mungkin sehingga menyebabkan banyak timbulnya kredit macet yang terjadi. Berikut tabel data piutang tak tertagih berdasarkan umur piutang pada PT Expravet Nasuba Medan :

**Tabel 1**  
**Data Piutang Tak Tertagih Berdasarkan Umur Piutang Pada**  
**PT Expravet Nasuba Medan Tahun 2020-2022**

KISARAN UMUR PIUTANG	SALDO PIUTANG (RP)		
	TAHUN	TAHUN	TAHUN
	2020	2021	2022
BELUM JATUH TEMPO	8,237,673,809	7,517,946,319	8,980,137,873
SUDAH JATUH TEMPO :			
01-30 HARI	496,489,495	1,722,335,923	2,231,883,803
31-60 HARI	284,258,220	71,025,720	46,727,375
61-90 HARI	414,128,350	4,000,000	6,071,625
91-180 HARI	237,748,750	1,920,000	96,040,050
181-365 HARI	-	29,602,105	352,557,290
> 365 HARI	16,862,350	241,724,750	262,315,004
<b>TOTAL</b>	<b>9,687,160,974</b>	<b>9,588,554,817</b>	<b>11,975,733,020</b>

Sumber : Data Piutang Tak Tertagih Berdasarkan Umur Piutang Pada PT Expravet Nasuba Medan

Terjadinya kredit macet tersebut timbul dikarenakan dalam melakukan penagihan banyak permasalahan dan kendala yang dihadapi, mulai dari keterlambatan dalam pembayaran, adanya konsumen yang pindah rumah keluar kota, konsumen mengalami kebangkrutan, pekerjaan konsumen yang tidak tetap sehingga sulit dalam membayar utangnya, bahkan konsumen yang telah meninggal dunia. Walaupun telah melakukan penagihan berulang, itu belum cukup untuk memastikan bahwa piutang perusahaan dapat ditagih. Hal ini dapat menyebabkan perusahaan merugi karena ada piutang usaha yang belum tertagih. Kendala seperti inilah yang menyebabkan permasalahan sehingga timbulnya kredit macet dan piutang tak tertagih.

# WORKSHEET: Jurnal Akuntansi

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Dharmawangsa  
ISSN (Print): 2808 – 8557 ISSN (Online): 2808 – 8573  
Volume.3 Nomor.1, November 2023

---

Selain itu masalah yang ditemukan dalam aktivitas pengendalian piutang ini adalah dimana kurangnya pengendalian internal yang dilakukan oleh perusahaan, dimana apabila terdapat konsumen yang belum melunasi hutangnya masih saja diberikan kesempatan untuk pengambilan barang yang menyebabkan semakin bertambahnya jumlah piutang konsumen tersebut. Karna itu sangatlah perlu untuk dilakukannya sebuah pengendalian yang dapat mencegah kredit macet atau bahkan piutang tak tertagih yang dapat merusak bisnis. Oleh karena itu, perusahaan harus memiliki kemampuan untuk mengontrol jumlah piutang mereka untuk mengurangi risiko piutang tak tertagih.

Menurut Herry (Herry, 2016) dalam bukunya yang berjudul Akuntansi Aktiva Utang, dan Modal, piutang usaha yaitu “jumlah yang akan ditagih dari pelanggan sebagai akibat penjualan barang atau jasa secara kredit”. Piutang usaha memiliki saldo normal di sebelah debit sesuai dengan saldo normal untuk aktiva. Piutang usaha biasanya diperkirakan akan dapat ditagih dalam jangka waktu yang relatif pendek, biasanya dalam waktu 30 hingga 60 hari. Setelah ditagih, secara pembukuan, piutang usaha akan berkurang di sebelah kredit. Piutang usaha diklasifikasikan dalam neraca sebagai aktiva.

Menurut Dwi Martani, (Martani, 2014), Pengertian piutang dijabarkan oleh beberapa pakar akuntansi yang mendefinisikan piutang merupakan “klaim suatu perusahaan pada pihak lain”. Menurut Enny Pudjiastuti (Husnan & Pudjiastuti, 2004), adalah “proses penjualan barang hasil produksi secara kredit”. Menurut Giri (Giri, 2017), piutang dapat diklasifikasikan menjadi 2 jenis meliputi :

1. Piutang usaha, yaitu piutang yang terjadi dari usaha pokok suatu perusahaan, misalnya piutang dagang dan piutang jasa;
2. Piutang non-usaha, yaitu piutang yang terjadi selain dari usaha pokok perusahaan, misalnya piutang kepada karyawan, uang muka ke kantor cabang, tuntutan kepada perusahaan asuransi, piutang yang timbul dari subskripsi saham, piutang deviden, dan piutang bunga.

Menurut Slamet Sugiri Sodikin (Sodikin, 2013) yang dimaksud piutang usaha adalah : “merupakan tagihan kepada pelanggan yang sifatnya terbuka, dalam arti bahwa tagihan ini tidak disertai instrumen kredit. Piutang usaha berasal dari penjualan barang dagangan dan jasa secara kredit dalam operasi usaha normal.” Piutang usaha menurut Walter T. Harisson Jr. (T. Harrison, 2012) dalam bukunya Akuntansi Keuangan (International Financial Reporting Standar-IFRS) Edisi Kedelapan (Jilid I) yaitu : “Piutang (receivable) adalah klaim moneter terhadap pihak lainnya. Piutang di peroleh terutama dengan menjual barang dan jasa (piutang usaha) serta meminjamkan uang atau disebut dengan wesel tagih”.

Menurut Riyanto (Riyanto, 2010), terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi jumlah piutang, yaitu sebagai berikut:

1. Volume Penjualan Kredit

Volume penjualan kredit yang diberikan kepada pelanggan akan ikut menentukan besar kecilnya investasi dalam piutang. Semakin besar volume penjualan kredit akan semakin besar investasi pada piutang.

# WORKSHEET: Jurnal Akuntansi

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Dharmawangsa  
ISSN (Print): 2808 – 8557 ISSN (Online): 2808 – 8573  
Volume.3 Nomor.1, November 2023

---

## 2. Syarat Pembayaran Penjualan Kredit

Dalam penjualan kredit selalu tertera kapan piutang tersebut jatuh tempo dan apakah ada diskon yang diberikan. Misalnya ada syarat pembayaran 5/10-n/60, artinya bila piutang dibayar paling lambat 10 hari dari tanggal penjualan akan diberikan diskon 5%, dan batas akhir pembayaran selama 60 hari.

## 3. Ketentuan Tentang Pembatasan Kredit (Plafon Kredit)

Pada sistem penjualan kredit, masing-masing pelanggan akan diberi batas maksimal kredit yang bisa diambil (plafon kredit). Plafon kredit untuk masing-masing pelanggan tidak harus sama, tetapi tergantung dari besarnya usaha dimiliki oleh pelanggan.

## 4. Kebijakan Dalam Pengumpulan Piutang

Biasanya pemberian piutang jauh lebih mudah dibandingkan dengan penagihannya. Oleh karena itu perusahaan yang menerapkan kebijakan dalam pengumpulan piutang sangat diperlukan pengendalian dan peraturan yang ketat. Bila diterapkan pengendalian yang sangat ketat, maka semakin kecil terjadinya risiko piutang tak tertagih pada perusahaan.

Menurut Mulyadi dalam bukunya sistem informasi akuntansi (Mulyadi, 2016) menyebutkan definisi dari sistem pengendalian internal adalah : Sistem pengendalian internal meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga aset organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen. Menurut Romney & Steinbart (B. Romney & Steinbart, 2015) : Pengendalian internal adalah sebuah proses yang diimplementasikan untuk memberikan jaminan yang memenuhi beberapa objektif dari pengendalian internal, diantaranya yaitu menjaga aset, menjaga catatan dalam detail yang cukup untuk pelaporan aset perusahaan yang tepat dan akurat, menyediakan informasi yang akurat dan dapat dipercaya, menyiapkan laporan keuangan dengan kriteria yang ditentukan, mendorong dan meningkatkan efisiensi operasional, mendorong ketaatan dalam hal manajerial, dan memenuhi persyaratan dari regulasi dan peraturan yang ada.

Menurut IAPI (Institut Akuntan Publik Indonesia, 2011) mendefinisikan pengendalian intern sebagai suatu proses yang dijalankan oleh komsaris, manajemen, dan personel lain entitas yang di desain untuk memeberikan keyakinan memadai tentang pencapaian tiga golongan tujuan, yaitu keandalan pelaporan keuangan, efektivitas dan efisiensi operasi, kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku. Ditinjau dari cara pendekatan manajemen preventif, maka ada tiga bidang pengendalian yang umum pada titik mana dapat diambil tindakan untuk mewujudkan pengendalian piutang. Ketiga bidang itu adalah :

1. Pemberian kredit dagang
2. penagihan (*Collections*)
3. penetapan dan penyelenggaraan pengendalian intern yang layak.

## METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif. Menurut Sugiyono (Sugiyono, 2019), Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif deskriptif. Metode kualitatif adalah metode penelitian digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah dimana

# WORKSHEET: Jurnal Akuntansi

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Dharmawangsa  
ISSN (Print): 2808 – 8557 ISSN (Online): 2808 – 8573  
Volume.3 Nomor.1, November 2023

peneliti sebagai instrument kunci. Sumber data yang digunakan yaitu data primer yaitu data yang diperoleh dari hasil wawancara responden yaitu pihak pimpinan dan karyawan yang berhubungan dengan masalah yang diteliti pada PT Expravet Nasuba Medan. Dan data sekunder yaitu data yang diperoleh dari perusahaan dalam bentuk data dan dokumen yang ada pada PT Expravet Nasuba Medan. Data yang diambil dengan cara terjun langsung pada objek penelitian yang berupa dokumen-dokumen dan laporan lainnya yang terkait langsung dengan penelitian ini. Hasil studi lapangan ini diharapkan dapat memberikan kejelasan dalam praktik tentang bagaimana Penerapan Pengendalian piutang terhadap risiko piutang tak tertagih Pada PT Expravet Nasuba Medan.

Teknik atau metode analisis data yang digunakan adalah metode deskriptif yaitu metode pengumpulan data maupun informasi aktual secara terperinci, menginterpretasikan, dan menganalisis data. Setelah data yang diperoleh terkumpul, maka akan diidentifikasi dan digolongkan sesuai dengan permasalahan. Data yang diperoleh kemudian disusun secara kualitatif untuk mencapai kejelasan masalah yang akan dibahas. Sehingga memberikan keterangan yang lengkap bagi pemecahan masalah yang dihadapi kemudian mengambil keputusan dan selanjutnya diberikan saran.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

PT Expravet Nasuba menjalankan sebagian besar bisnisnya melalui penjualan secara kredit, dengan harapan meningkatkan keuntungan. Namun, penjualan kredit memiliki tingkat resiko yang tinggi untuk piutang tak tertagih, jadi perusahaan harus membuat strategi untuk menagih pelanggan. PT Expravet Nasuba memiliki kebijakan mengenai penjualan secara kredit kepada pelanggannya. Kebijakan ini mencakup pelanggan mana yang memiliki kelonggaran pembayaran dan pelanggan mana yang tidak memilikinya. Perusahaan juga melakukan berbagai upaya untuk menghindari piutang tak tertagih, mulai dari perubahan dalam manajemen sampai program accounting (software) baru yang lebih detail. Ini membuat laporan piutang jelas, menunjukkan piutang yang belum jatuh tempo dan yang sudah jatuh tempo. Berikut tabel yang menunjukkan kondisi piutang di PT Expravet Nasuba 2020 – 2022:

**Tabel 2**

**Daftar Saldo Piutang Usaha PT Expravet Nasuba Medan**

<b>TAHUN</b>	<b>TOTAL PENJUALAN</b>	<b>TOTAL PIUTANG TERTAGIH</b>	<b>TOTAL PIUTANG TAK TERTAGIH</b>
2020	Rp 18,458,779,003	Rp 8,771,618,029	Rp 9,687,160,974
2021	Rp 23,282,521,093	Rp 13,693,966,276	Rp 9,588,554,817
2022	Rp 26,014,555,231	Rp 14,038,822,211	Rp 11,975,733,020

*Sumber : Daftar Saldo Piutang Usaha PT Expravet Nasuba*

Tabel tersebut menunjukkan peningkatan tahunan dalam penjualan kredit; ini menunjukkan bahwa perusahaan menjual lebih banyak kredit. Jika dilihat dari tabel 4.1, total jumlah piutang yang tidak dapat ditagih PT Expravet Nasuba Medan tahun 2020 Rp 9,687,160,974, tahun 2021 Rp 9,588,554,817, dan tahun 2022 Rp 11,975,733,020. Dari data

# WORKSHEET: Jurnal Akuntansi

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Dharmawangsa  
ISSN (Print): 2808 – 8557 ISSN (Online): 2808 – 8573  
Volume.3 Nomor.1, November 2023

---

yang diperoleh hal ini dinilai cukup besar dan dapat mengganggu kondisi keuangan perusahaan. Dari total piutang PT Expravet Nasuba Medan, piutang tak tertagih terjadi karena dua faktor, yaitu:

## 1. Faktor Internal

Salah satu penyebab tidak tertagihnya piutang usaha pada PT Expravet Nasuba Medan adalah karena kelalaian dari pihak perusahaan itu sendiri. Ada beberapa hal yang menjadi pemicu timbulnya piutang tak tertagih tersebut antara lain:

- a. Kreditur gagal mematuhi persetujuan pemberian piutang yang telah ditegaskan.
- b. Terlalu mudah memberikan piutang karena tidak ada standar kekayaan yang jelas;
- c. Konsentrasi piutang pada sektor usaha atau pengguna jasa yang beresiko tinggi; dan
- d. Kurang jumlah eksekutif dan karyawan di bagian piutang.
- e. Kurang instruksi dan pengawasan dari pimpinan kepala eksekutif dan karyawan bagian piutang.
- f. Kurang kemampuan perusahaan untuk mengidentifikasi timbulnya piutang macet, termasuk mengetahui bagaimana arus kas pengguna jasa atau debitur lama berkembang.

## 2. Faktor Eksternal

Penyebab lain terjadinya piutang tak tertagih pada PT Expravet Nasuba Medan adalah berasal dari faktor eksternal. Dimana pelanggan- pelanggan tidak melakukan pembayaran sebagaimana mestinya. Beberapa alasan yang membuat pelanggan-pelanggan tersebut tidak membayar tagihannya adalah sebagai berikut:

- a. Menurunnya kondisi ekonomi perusahaan yang disebabkan oleh penurunan kondisi ekonomi di bidang usaha secara keseluruhan atau sektor usaha secara keseluruhan.
- b. Pengelolaan bisnis perusahaan yang salah atau karena kurangnya pengalaman dalam bisnis yang ditangani
- c. Masalah keluarga, seperti perceraian, kematian, sakit, atau pemborosan dana oleh anggota keluarga debitur.
- d. Kegagalan debitur dalam bisnis atau bisnis orang lain.
- e. Kejadian yang melampaui kemampuan debitur, seperti perang atau bencana alam.
- f. Keadaan yang tidak menguntungkan debitur yang semula direncanakan untuk tidak membayar piutangnya.

Dari informasi yang diperoleh yang dilakukan di PT Expravet Nasuba Medan pada bagian keuangan, kedua hal tersebut adalah pemicu terjadinya piutang tak tertagih. Dari kedua faktor tersebut, faktor eksternal yang menjadi penyebab utama piutang tak tertagih pada PT Expravet Nasuba Medan. Karena pelanggan tidak kooperatif dalam menyelesaikan kewajibannya, piutang tidak dapat ditagih. Hal itu menjadi perhatian khusus PT Expravet Nasuba Medan setiap tahunnya. Karena setiap tahun masih ada saja yang tidak membayar hutangnya dengan cara melarikan diri. Hal ini sangat merugikan perusahaan karena bisa dipastikan hutang-hutang tersebut tidak akan lagi bisa tertagih mengingat pelanggan tidak lagi diketahui dimana tempat tinggalnya.

# WORKSHEET: Jurnal Akuntansi

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Dharmawangsa  
ISSN (Print): 2808 – 8557 ISSN (Online): 2808 – 8573  
Volume.3 Nomor.1, November 2023

## Daftar Umur Piutang Usaha PT Expravet Nasuba Medan

PT Expravet Nasuba menggunakan metode analisis umur piutang untuk menentukan besarnya taksiran piutang tak tertagih. Ini dilakukan dengan mengelompokkan daftar pelanggan berdasarkan umur piutang yang ditetapkan oleh perusahaan. Data umur dari semua piutang PT Expravet Nasuba Medan, mulai dari piutang yang belum jatuh tempo hingga piutang yang telah berlalu lebih dari 365 hari, ditunjukkan di sini.

**Tabel 3**  
**Daftar Umur Piutang Usaha PT Expravet Nasuba Medan**

KISARAN UMUR PIUTANG	SALDO PIUTANG (RP)			KATEGORI
	TAHUN	TAHUN	TAHUN	
	2020	2021	2022	
BELUM JATUH TEMPO	8,237,673,809	7,517,946,319	8,980,137,873	PALING AMAN
SUDAH JATUH TEMPO :				
01-30 HARI	496,489,495	1,722,335,923	2,231,883,803	AMAN
31-60 HARI	284,258,220	71,025,720	46,727,375	CUKUP AMAN
61-90 HARI	414,128,350	4,000,000	6,071,625	CUKUP AMAN
91-180 HARI	237,748,750	1,920,000	96,040,050	KURANG AMAN
181-365 HARI	-	29,602,105	352,557,290	TIDAK AMAN
> 365 HARI	16,862,350	241,724,750	262,315,004	TIDAK AMAN
<b>TOTAL</b>	<b>9,687,160,974</b>	<b>9,588,554,817</b>	<b>11,975,733,020</b>	-

Sumber : Daftar Umur Piutang Usaha PT Expravet Nasuba

Dari Tabel diatas, hasil dari perhitungan tentang kelompok umur piutang PT Expravet Nasuba menunjukkan bahwa jumlah piutang perusahaan meningkat pada setiap kelompok umur. Untuk kelompok piutang berdasarkan tanggal jatuh tempo di atas 365 hari semakin meningkat setiap tahunnya atau berada dalam posisi tidak aman. Dimana pada tahun 2020 berjumlah 16.862.350, pada tahun 2021 berjumlah 241.724.750,- pada tahun 2022 berjumlah Rp. 262.315.004,-. Dalam situasi seperti ini, perusahaan harus meninjau kembali proses pemberian kreditnya untuk mengurangi kemungkinan piutang tak tertagih.

Pengendalian piutang PT Expravet Nasuba Medan dimulai dari penentuan calon debitur dengan memakai prinsip 5C yaitu:

1. *Character*, yaitu tentang karakter potensial pelanggan, termasuk kepribadian, gaya hidup, keadaan, dan sejarah perusahaan.
2. *Capacity*, yaitu kemampuan calon pelanggan untuk mengelola usahanya diukur dengan keuntungan pelanggan.

# WORKSHEET: Jurnal Akuntansi

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Dharmawangsa  
ISSN (Print): 2808 – 8557 ISSN (Online): 2808 – 8573  
Volume.3 Nomor.1, November 2023

3. *Colateral*, yaitu jaminan yang diminta dalam kasus calon pelanggan tidak dapat memenuhi kewajibannya.
4. *Capital*, yaitu kondisi kekayaan perusahaan yang dikelolanya, yaitu apakah calon pelanggan layak mendapatkan kredit dan berapa banyak yang layak.
5. *Condition*, yaitu perhatikan kondisi ekonomi secara keseluruhan serta kecenderungan ekonomi yang dapat mempengaruhi operasi PT Expravet Nasuba Medan.

Selain itu, proses keputusan kredit dan pelaksanaan kredit harus dilakukan dengan benar seperti yang disebutkan di atas. Sangat disarankan agar pembayaran piutang PT Expravet Nasuba Medan dilakukan secara teratur dan tanpa keterlambatan, karena pembayaran harus dilakukan sesuai dengan jadwal. Jika dilihat dari tabel 3 PT Expravet Nasuba Medan mengklasifikasikan umur piutangnya mulai dari piutang yang belum jatuh tempo sampai piutang yang sudah jatuh tempo melebihi 365 hari.

Dari data pada pada tabel dapat dilihat total piutang perusahaan berdasarkan umur piutang pada tahun 2020 sebesar **Rp.9,687,160,974**, tahun 2021 **Rp. 9,588,554,817**, dan tahun 2022 **Rp. 11,975,733,020**. Dari total tersebut, perusahaan mengkategorikan piutangnya sebagai berikut:

1. Piutang yang aman dan cukup aman masih bisa tertagih hanya sampai piutang yang belum melewati tanggal jatuh tempo selama 90 hari.
2. Untuk tagihan dari 91 hari sampai 180 hari yang masih belum dibayar dari tanggal jatuh tempo, perusahaan mengkategorikan sebagai piutang yang kurang aman dan harus menjadi perhatian agar piutang tersebut dapat tertagih.
3. Selebihnya piutang yang sudah melebihi 365 hari, piutang dikategorikan tidak aman dan terindikasi tidak dapat ditagih.

Yang menjadi perhatian PT Expravet Nasuba setiap tahunnya adalah piutang yang sudah melebihi 365 hari. Bahkan perusahaan sudah mengkategorikan piutang tersebut tidak aman dan mungkin tidak dapat ditagih lagi. Hal tersebut terbukti dari tabel 4.2 umur piutang yang jatuh tempo lebih dari 365 hari yaitu pada tahun 2020 sebesar **Rp. 16,862,350**, tahun 2021 sebesar **Rp. 241,724,750**, dan tahun 2022 sebesar **Rp. 262,315,004**. Dari klasifikasi data tersebut terlihat sangat jelas bahwa piutang yang sudah melebihi batas jatuh tempo 365 hari mengalami kenaikan yang sangat tinggi. Untuk itu perlu perhatian lebih dalam untuk mengatasi agar tidak terjadi piutang tidak tertagih.

## ***Analisis Kebijakan Pemberian Kredit PT Expravet Nasuba***

Kebijakan pemberian kredit yang diterapkan oleh pt expravet nasuba medan dinilai belum baik, walaupun perusahaan telah menerapkan 5C pada pemberian kredit namun tingkat resiko piutang tak tertagih masih mengalami perubahan yang signifikan walaupun angka tahun sebelumnya mengalami penurunan. Angka piutang tak tertagih yang terjadi setiap tahunnya harus menjadi perhatian yang serius, apakah kebijakan pemberian kredit telah dilkakukan dengan benar oleh karyawan atau tidak. Pengawasan yang ketat dalam hal kebijakan pemberian kredit masih harus mendapat perhatian yang lebih oleh perusahaan, karena melalui kebijakan pemberian kredit, piutang tak tertagih dapat diminimalisir.

# WORKSHEET: Jurnal Akuntansi

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Dharmawangsa  
ISSN (Print): 2808 – 8557 ISSN (Online): 2808 – 8573  
Volume.3 Nomor.1, November 2023

## *Analisis prosedur penagihan piutang usaha PT Expravet Nasuba Medan*

**Tabel 4**

### **Daftar Prosedur Penagihan Piutang Usaha PT Expravet Nasuba Medan**

<b>MAKSIMUM TOLERANSI</b>	<b>LANGKAH-LANGKAH YANG DILAKUKAN</b>
01-30 HARI	Pemberitahuan via email
31-60 HARI	Dikirim surat penagihan ke alamat konsumen
61-90 HARI	Menghampiri konsumen untuk kembali memberi Peringatan secara langsung
91-180 HARI	Pemberian surat somasi 1
181-365 HARI	Pemberian surat somasi 2
> 365 HARI	Pengambilan tindakan oleh manajemen untuk mencadangkan piutang

Sumber : Prosedur Penagihan Piutang Usaha Di PT. Expravet Nasuba Medan

Prosedur penagihan piutang yang sudah diterapkan PT Expravet Nasuba Medan dinilai sudah baik dan sudah sesuai dengan prosedur penagihan yang benar, mulai dari pengelompokan surat penagihan (billing) sesuai tanggal yang telah jatuh tempo, mengelompokkan sesuai daerah penagihan sampai pada merekap hasil tagihan dan menyesuaikan pada data keuangan.

## *Analisis Penyelesaian Kredit Bermasalah Pada PT Expravet Nasuba Medan*

Dalam menyelesaikan kredit yang bermasalah terhadap debitur yang dianggap masih memiliki prospek dan masih memiliki niat baik untuk menyelesaikan kewajibannya, PT Expravet Nasuba Medan mengambil kebijakan dengan tiga cara yaitu:

1. Penjadwalan kembali (Rescheduling) PT Expravet Nasuba Medan melakukan perubahan pada persyaratan kredit hanya yang berkaitan dengan jadwal pembayaran dan jangka waktu kredit. Fasilitas rescheduling hanya akan memberikan kredit kepada debitur yang memenuhi persyaratan tertentu, antara lain usaha pelanggan memiliki prospek untuk bangkit kembali dan janji pelanggan untuk menyelesaikan piutang. Tunggakan pokok dan denda dikumpulkan selama proses rescheduling ini, dan kemudian pembayaran dijadwalkan kembali untuk dibuat perjanjian rescheduling khusus.
2. Persyaratan kembali (Reconditioning) PT Expravet Nasuba Medan memodifikasi sebagian atau seluruh persyaratan kredit, termasuk perubahan jadwal pembayaran, jangka waktu, dan persyaratan lainnya, asalkan tidak mengubah total saldo kredit. PT Expravet Nasuba Medan tidak memberikan keringanan kepada debitur dalam reconditioning ini, seperti membebaskan sebagian denda tertunggak atau menghentikan perhitungan denda. PT Expravet Nasuba Medan juga tidak memberikan keringanan kepada pelanggan yang jujur, terbuka, dan kooperatif. Selain itu, usaha mereka masih dapat beroperasi dengan menguntungkan tetapi saat ini mengalami kesulitan keuangan.
3. Penataan kembali (Restructuring) PT Expravet Nasuba Medan memodifikasi persyaratan kredit dengan mengubah semua atau sebagian dari tunggakan denda menjadi pokok kredit

# WORKSHEET: Jurnal Akuntansi

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Dharmawangsa  
ISSN (Print): 2808 – 8557 ISSN (Online): 2808 – 8573  
Volume.3 Nomor.1, November 2023

---

baru yang dapat disertakan dengan penjadwalan kembali atau persyaratan kembali. PT Expravet Nasuba Medan menyelesaikan kreditnya melalui pihak ketiga pengadilan negeri. Ini dilakukan terhadap debitur yang tidak memiliki prospek dan tidak memiliki niat baik untuk menyelesaikan kewajibannya. penarikan barang milik debitur sebagai penebus jaminan karena debitur tidak dapat melunasi hutangnya.

## KESIMPULAN

Berdasarkan hasil perhitungan dan analisis yang telah diuraikan pada sebelumnya, penulis mengambil dapat menyimpulkan bahwa, penerapan pengendalian piutang terhadap risiko piutang tak tertagih pada PT Expravet Nasuba Medan belum berjalan dengan baik. Yang dimana dari data yang diperoleh menunjukkan bahwa piutang tak tertagih berdasarkan umur piutang pada PT Expravet Nasuba Medan mengalami peningkatan setiap tahunnya. Kemudian, penyebab piutang tak tertagih pada PT Expravet Nasuba Medan disebabkan oleh dua faktor yaitu, faktor internal dan faktor eksternal. Dimana faktor internal terjadi karena kurang cermatnya petugas analisis kredit dalam memilih kelayakan kredit yang diberikan. Dan faktor eksternal disebabkan oleh pelanggan yang melarikan diri sehingga tidak dapat diketahui keberadaannya.

Selain itu perusahaan juga cenderung memberi perlakuan yang sama terhadap debitur bermasalah. Piutang yang telah jatuh tempo antara 00 dan 90 hari masih dianggap aman, artinya masih dapat ditagih dengan baik; piutang yang telah jatuh tempo antara 91 dan 180 hari dianggap kurang aman, dan piutang yang telah jatuh tempo antara 181 dan 365 hari dianggap tidak aman dan memerlukan upaya penagihan yang lebih keras.. Piutang yang telah berumur lebih dari 365 hari dianggap tidak aman dan bahkan kemungkinan besar tidak dapat ditagih.

## REFERENSI

- B. Romney, S., & Steinbart, P. J. (2015). Sistem Informasi Akuntansi. Salemba Empat.
- Giri, E. F. (2017). Akuntansi Keuangan Menengah 1. UPP AMP YKPN.
- Herry. (2016). Akuntansi Aktiva Utang Dan Modal.  
<https://books.google.co.id/books?id=aFkjEAAAQBAJ>
- Husnan, S., & Pudjiastuti, E. (2004). Dasar-dasar Manajemen Keuangan,. UPP AMP YKPN.
- Institut Akuntan Publik Indonesia. (2011). Standar Profesional Akuntan Publik. Salemba Empat.
- Martani, D. (2014). Akuntansi Keuangan Menengah Berbasis PSAK (1st ed.). Salemba Empat.
- Mulyadi. (2016). Sistem Akuntansi (4th ed.). Salemba Empat.

# WORKSHEET: Jurnal Akuntansi

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Dharmawangsa

ISSN (Print): 2808 - 8557 ISSN (Online): 2808 - 8573

Volume.3 Nomor.1, November 2023

---

Riyanto, B. (2010). Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan. BPFE Yogyakarta.

Sodikin, S. S. (2013). Akuntansi Pengantar 2 Berbasis SAK ETAP. UPP STIM YKPN.

Sugiyono. (2019). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Alfabeta.

T. Harrison, W. (2012). Akuntansi Keuangan. Erlangga.