



Analisis Prosedur Terjadinya Piutang Pada PT. Pertani (Persero) Unit Pemasaran Subang

Iwan Henri Kusandi

Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Subang

iwanhenri01@gmail.com

Abstrak

Pada dasarnya, setiap perusahaan ataupun instansi baik yang bergerak di bidang jasa, dagang, maupun manufaktur, memiliki tujuan yang sama untuk memperoleh laba dan menjaga kesinambungan perusahaan di masa akan datang. PT. Pertani (Persero) merupakan perusahaan yang bergerak di bidang Agribisnis, mengalami kerugian secara finansial akibat pendapatan dalam piutang. Kerugian yang dialami disebabkan oleh tidak sesuainya kebijakan dalam pemberian kredit dan tidak berjalan secara efektif dan efisien dalam penagihan piutang kepada pelanggan. Menurut Soemarso, piutang merupakan kebiasaan bagi perusahaan untuk memberikan kelonggaran-kelonggaran kepada para pelanggan pada saat melakukan penjualan. Piutang terbagi menjadi dua, piutang dagang, dan piutang non dagang. Ada beberapa faktor dalam mempengaruhi piutang, serta terdapat beberapa resiko kerugian piutang. Semua pasti dialami oleh setiap perusahaan yang melakukan penjualan barang atau jasa secara kredit. Hal ini terjadi di Pertani yang sering memberikan kelonggaran tanpa menggunakan jatuh tempo pembayaran dan mempunyai kebijakan tersendiri, sehingga membuat perusahaan mengalami kerugian. Semua memang berawal dari tidak sesuainya kebijakan pemberian kredit yang sudah diatur dalam standar prosedur operasional di Pertani. Lalu lemah atau kurangnya SDM untuk melaksanakan tugas khusus di bagian lapangan, terutama dalam penagihan piutang kepada pelanggan. Ada empat jenis piutang, yaitu piutang macet, lancar, sehat, dan tidak sehat. Walaupun Pertani memberlakukan termin pembayaran hanya sebagai formalitas, Pertani tetap bisa memantau kondisi piutang berdasarkan jenis piutang yang sudah digolongkan sesuai dengan umur piutang. Kondisi piutang yang ada di Pertani itu lebih banyak kondisi macet, dan tidak sehat. Dua kategori piutang tersebut merugikan perusahaan, dalam laporan laba rugi setiap bulannya itu tidak ada pengurangan jumlah piutang. Meskipun perusahaan mengalami keuntungan, tetapi dalam segi piutang itu sendiri justru merugikan. Hal ini terjadi karena tidak adanya kesadaran pelanggan untuk membayar piutangnya mereka kepada Pertani, dan dipihak Pertani pun kurang atau tidak adanya SDM yang ditugaskan khusus untuk bisa melakukan penagihan piutang yang rutin, minimal satu minggu sekali.

Kata Kunci : Prosedur, Jasa Kredit, Kebijakan



Abstract

Basically, any company or agency that is engaged in services, trade, or manufacturing, has the same goal to earn profits and maintain the company's sustainability in the future. PT. Pertani (Persero) is a company engaged in the field of Agribusiness, experiencing financial losses due to income in receivables. The losses suffered are caused by the inappropriate policies in the provision of credit and does not run effectively and efficiently in the collection of receivables to customers. According to Soemarso, accounts receivable is a habit for companies to give concessions to customers when making a sale. Accounts are divided into two, accounts receivable, and non-trade receivables. There are several factors in influencing accounts receivable, as well as there is some risk of loss of accounts receivable. All must be experienced by every company that sells goods or services on credit. This happens in Pertani which often gives leeway without using the due date of payment and has its own policy, thus making the company suffered losses. All indeed started from the inappropriate policy of lending that has been set in standard operating procedures in Pertani. Then weak or lack of human resources to carry out specific tasks in the field, especially in the collection of receivables to customers. There are four types of accounts receivable, namely bad debts, smooth, healthy, and unhealthy. Although Pertani imposes payment terms only as a formality, Pertani can still monitor the conditions of receivables based on the types of receivables that have been classified according to the age of receivables. The conditions of receivables in Pertani are more stagnant, and unhealthy. Two categories of receivables are detrimental to the company, in the monthly income statement there is no reduction in the amount of receivables. Although the company experienced a profit, but in terms of receivables itself is detrimental. This happens because there is no awareness of customers to pay their receivables to Pertani, and Pertani side also lack of or absence of human resources specially assigned to be able to collect receivables routine, at least once a week.

Keywords : Procedures, Credit Services, Policies

Pendahuluan

BUMN adalah badan usaha yang seluruhnya atau sebagian besar modalnya dimiliki oleh negara melalui penyertaan secara langsung yang berasal dari kekayaan negara yang dipisahkan (berdasarkan UU Republik Indonesia No. 19 Tahun 2003). BUMN merupakan salah satu pelaku ekonomi dalam sistem perekonomian nasional, disamping badan usaha swasta (BUMS) dan koperasi. BUMN berasal dari kontribusi dalam perekonomian Indonesia yang berperan menghasilkan berbagai barang dan jasa, guna mewujudkan kesejahteraan rakyat. BUMN terdapat dalam berbagai sektor seperti



sektor pertanian, perkebunan, kehutanan, keuangan, manufaktur, transportasi, pertambangan, listrik, telekomunikasi dan perdagangan, serta konstruksi. BUMN memiliki berbagai macam atau jenis bentuk-bentuk yang berdasarkan Undang-Undang Republik Indonesia No. 19 Tahun 2003 tentang BUMN. Badan Usaha Milik Negara terdiri dari dua bentuk, yaitu badan usaha perseroan (persero), dan badan usaha umum (perum). Perusahaan perseroan (persero) adalah BUMN yang berbentuk perseroan terbatas yang modalnya terbagi dalam saham yang seluruh atau paling sedikit 51% sahamnya dimiliki oleh pemerintah (atas nama negara) yang tujuan utamanya mengejar keuntungan. Perusahaan umum (perum) adalah BUMN yang seluruh modalnya dimiliki negara dan tidak terbagi atas saham, yang bertujuan untuk kemanfaatan umum berupa penyediaan barang dan/atau jasa yang bermutu tinggi dan sekaligus mengejar keuntungan berdasarkan prinsip pengelolaan perusahaan.

Berkaitan dengan perusahaan perseroan khususnya bidang perdagangan, dalam menjalankan usahanya menyediakan barang dan jasa yang bermutu tinggi, dan berdaya sangat kuat untuk tetap hadir di pasar. Ditambah lagi dengan makin meningkatnya persaingan yang makin sengit, membuat keterbukaan menjadi reputasi yang merefleksikan tolak ukur usaha perseroan. Akhirnya, perseroan mulai memutuskan untuk melakukan IPO atau sering disebut sebagai Penawaran Saham Perdana Publik (PSPP) untuk mendorong perseroan mengelola kegiatan usahanya secara transparan, akuntabel dan kredibel dengan tata kelola yang layak dengan melepas sebagian kepemilikan perseroan kepada publik lewat bursa saham. Perseroan yang telah melakukan PSPP adalah perusahaan yang secara finansial dan tata kelola siap dan mampu untuk mengelola dan mengusahakan kegiatan didalam perseroan secara efektif, efisien dan kompetitif, serta mengejar keuntungan guna meningkatkan nilai badan usaha. Perusahaan perseroan menyediakan barang/jasa untuk dijual, bahkan ada yang memproduksi sendiri dengan modal bantuan dari Negara, atau yang bisa disebut dengan dana PMN (Penyertaan Modal Negara), lalu dikemas sedemikian rupa sehingga membuat para konsumen tertarik untuk membeli barang yang akan kita jual. Untuk melakukan transaksi penjualan, diperlukan penyusunan SOP atau prosedur penjualan barang tersebut.

Tujuan utama dari perusahaan dagang adalah memperoleh laba yang optimal dan aktivitas penjualan memberikan kontribusi pendapatan yang cukup besar atas penerimaan kas. Jumlah transaksi penjualan yang terjadi biasanya cukup besar dibandingkan dengan jenis transaksi yang lain (Soemarso, 2004:164). Perusahaan membutuhkan suatu sistem dan prosedur untuk mendukung aktivitas penjualan, dan penerimaan kas sehingga perusahaan mendapatkan informasi yang dibutuhkan agar manajemen lebih mudah dalam mengelola perusahaan. Sistem adalah suatu jaringan perusahaan yang dibuat menurut pola yang menyatu untuk melaksanakan kegiatan pokok perusahaan (Mulyadi, 2001:5). Prosedur merupakan suatu urutan pekerjaan administrasi dengan melibatkan dua orang atau lebih dalam suatu bagian, guna menjamin adanya perlakuan yang sama terhadap transaksi-transaksi perusahaan yang sering terjadi (Baridwan, 2002:3).



Sistem akuntansi merupakan jaringan atau organisasi yang terdiri dari catatan-catatan, formulir-formulir, alat-alat, prosedur-prosedur, dan sumber daya manusia guna menghasilkan informasi dari suatu organisasi guna keperluan pengawasan, operasi dan juga kepentingan dalam pengambilan keputusan bisnis bagi pihak yang berkepentingan (Narko, 2002:3). Aktivitas penjualan bertujuan untuk mendukung bisnis perusahaan dalam mengelola serta memproses data transaksi secara efektif dan efisien, serta untuk menangani transaksi penjualan barang atau jasa, baik yang dilakukan secara tunai, kredit maupun konsinyasi. Sistem atau prosedur untuk melakukan penjualan barang, diperlukan adanya SOP atau prosedur penjualan barang secara umum adalah pelanggan memberikan order pembelian (*Purchase Order*) berisi jenis barang yang ingin dibeli, lalu bagian penjualan (*Sales*) menerima permintaan pelanggan dan meneruskannya ke bagian gudang. Dari bagian gudang memeriksa apakah barang tersebut masih ada stoknya atau tidak, apabila masih ada stok barang, bagian gudang meneruskan kepada bagian penjualan (*Sales*) untuk membuat order penjualan (*Sales Order*) kepada pelanggan. Apabila stok barang tidak ada, bagian gudang meneruskan kepada bagian penjualan (*Sales*) untuk membuat surat pemberitahuan tidak ada stok barang.

Bagian penjualan (*Sales*) menyampaikan surat pemberitahuan tidak ada stok barang kepada pelanggan. Bagian penjualan (*Sales*) menyampaikan order penjualan (*Sales Order*) dan cara pembayaran kepada pelanggan. Pelanggan membayar pembelian barang melalui transfer atau kartu kredit. Lalu bagian keuangan mengkonfirmasi pembayaran pelanggan. Apabila pembayaran terkonfirmasi, bagian keuangan meneruskan informasi ke bagian gudang untuk mengirimkan barang. Apabila pembayaran tidak terkonfirmasi, bagian keuangan meneruskan informasi ke bagian penjualan (*Sales*) untuk mengkonfirmasi ulang pembayaran kepada pelanggan. Bagian penjualan (*Sales*) mengkonfirmasi ulang pembayaran kepada pelanggan, dan bagian gudang mengirimkan barang kepada pelanggan, setelah itu pelanggan menerima barang dan menandatangani bukti tanda terima barang. Begitulah kurang lebihnya SOP/prosedur penjualan dalam perusahaan dagang, baik swasta maupun negeri.

Pada dasarnya, setiap perusahaan ataupun instansi baik yang bergerak di bidang jasa, dagang, maupun manufaktur, memiliki tujuan yang sama, yaitu untuk memperoleh laba dan menjaga kesinambungan perusahaan di masa yang akan datang. Di era globalisasi saat ini, semakin menambah permasalahan bagi manajemen suatu perusahaan atau instansi di dalam mewujudkan usahanya, dan menjalankan aktivitas perusahaan atau instansinya. Salah satu masalah yang dihadapi adalah persaingan di dalam memasarkan produk barang atau jasa. Untuk dapat mengatasi masalah tersebut maka perusahaan harus berdaya upaya untuk merebut pasar melalui berbagai kebijakan untuk meningkatkan penjualan. Piutang timbul ketika perusahaan menjual produk barang dan jasa secara kredit. Piutang meliputi semua tagihan dalam bentuk utang kepada perorangan badan usaha, atau pihak tertagih lainnya. Prosesnya dimulai dari pengambilan keputusan untuk memberikan kredit kepada pelanggan/*customer*, melakukan pengiriman barang, penagihan, dan akhirnya menerima pembayaran.



Piutang adalah pos penting dalam perusahaan, karena merupakan bagian aktiva lancar yang likuid dan selalu dalam keadaan berputar. Artinya piutang dapat menjadi kas dengan segera, dimana jangka waktu paling lama satu tahun. Tetapi seringkali terjadi penagihan piutang itu tidak tepat pada waktu yang sudah ditetapkan sebelumnya, sementara setiap perusahaan memerlukan aliran kas yang cukup untuk diputar dalam membiayai aktivitas operasional perusahaan sehari-hari, dan memenuhi kewajiban lancar perusahaan tepat pada waktunya. Semakin tinggi probabilitas piutang dapat diterima pada waktunya, semakin dapat dijadikan jaminan bagi pembayaran kas yang telah dijadwalkan. Seberapa cepat piutang dikonversikan menjadi kas merupakan kebijakan perusahaan dengan menghitung perputaran piutang. Piutang disusun dalam laporan keuangan dimana kondisi keuangan suatu perusahaan sangat menentukan kelancaran kegiatan pembiayaan dari perusahaan tersebut dan mengukur kinerja perusahaan. Untuk mengetahui posisi keuangan perusahaan, perlu dievaluasi hubungan sumber dana, serta hubungan antara hasil yang dicapai perusahaan dengan pengklasifikasian dana yang diinvestasikan pada aktiva perusahaan.

PT. Pertani (Persero) merupakan perusahaan Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang bergerak di bidang Pertanian (Agribisnis), yang dikatakan mengalami kerugian secara finansial akibat pendapatan. Kerugian yang dialami disebabkan oleh tidak berjalan secara efektif dan efisien dalam penagihan piutang kepada pelanggan/*customer*, sehingga timbulah piutang yang dikategorikan dalam piutang macet, lancar, sehat, dan tidak sehat. Prosedur atau kebijakan dalam pemberian pelayanan penjualan pun sedikit berbeda/menyimpang dengan SOP perusahaan yang sudah ditetapkan, itu dikarenakan keadaan di lapangan tidak bisa disesuaikan dengan SOP perusahaan, banyaknya kendala kerugian ini untuk PT. Pertani (Persero) dapat mengganggu kelancaran modal kerja, baik dari segi pengeluaran biaya tidak langsung atau disebut dengan *OC (Overhead Cost)*, dan biaya langsung atau disebut dengan *HC (Handling Cost)*, terutama untuk meningkatkan likuiditas perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan harus mampu mendayagunakan dana yang ada secara efektif dan efisien, sehingga tingkat likuiditas perusahaan dapat terjaga. Salah satu dana yang dapat digunakan untuk meningkatkan likuiditas adalah piutang. Piutang adalah pos penting dalam perusahaan karena merupakan bagian aktiva lancar yang likuid dan selalu dalam keadaan berputar. Seberapa cepat piutang dikonversikan menjadi kas merupakan kebijakan perusahaan dengan menghitung perputaran piutang.

Kerangka Teori

a. Administrasi Keuangan

Menurut George (2005; 5) *Administrasi adalah perencanaan, pengendalian, dan pengorganisasian pekerjaan perkantoran, serta penggerakan mereka yang melaksanakannya agar mencapai tujuan yang telah ditetapkan.* Ridwan (2003; 29) Keuangan merupakan ilmu dan seni dalam mengelola uang yang mempengaruhi kehidupan setiap orang dan setiap organisasi. Keuangan berhubungan dengan proses, lembaga, pasar, dan



instrumen yang terlibat dalam transfer uang diantara individu maupun antara bisnis dan pemerintah. Menurut Mamesah (1995: 13) administrasi keuangan merupakan sesuatu yang baik yang berupa kekayaan atau harta benda yang dapat dinilai dengan uang. Pengertian keuangan Negara itu sendiri menurut Undang-undang Nomor 5 Tahun 1973 tentang Badan Pemeriksaan Keuangan pasal 3 adalah kekayaan Negara dalam bentuk apapun juga baik terpisah maupun tidak (1989: 3). Keuangan merupakan suatu kegiatan untuk mengelola hal-hal yang bisa dihitung dengan uang dan berhubungan dengan uang. Di dalam keuangan Negara maka pemerintahan yang memegang pimpinan di bidang keuangan Negara. Menurut Mamesah (1995: 14) mengatakan bahwa administrasi keuangan adalah rangkaian kegiatan dan prosedur dalam mengelola keuangan secara tertib, sah, hemat, berdaya guna, berhasil guna mengelola keuangan-keuangan meliputi penerimaan-penerimaan dan sumber-sumbernya serta pembiayaan-pembiayaannya. Sehingga dapat ditarik kesimpulan administrasi keuangan adalah keseluruhan proses kerjasama antara dua orang manusia atau lebih, untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan. Pengertian keuangan adalah suatu kegiatan untuk mengelola hal-hal yang bisa dihitung dengan uang dan berhubungan dengan uang. Di dalam proses penganggaran maka tidak lepas dengan administrasi, karena penganggaran merupakan bagian dari fungsi administrasi, juga di dalam penganggarnya yang berkaitan dengan tata usaha, pencatatan, dan pembukuan. Sebagai bentuk pengelolaan, perlu ada beberapa komponen di dalam administrasi keuangan. Komponen administrasi keuangan terdiri dari hal-hal sebagai berikut :

- 1) Perencanaan keuangan. Perencanaan keuangan yaitu merencanakan pemasukan, serta pengeluaran keuangan ataupun aktivitas-aktivitas lainnya untuk kurun waktu tertentu.
- 2) Penganggaran keuangan. Pemasukan, pengeluaran, ataupun aktivitas yang telah direncanakan sebelumnya kemudian didetailkan, dan dibuatkan anggarannya.
- 3) Pengelolaan keuangan. Penggunaan dana sedemikian rupa agar dapat bermanfaat secara maksimal.
- 4) Pencairan keuangan. Upaya mendapatkan pendanaan agar segala aktivitas organisasi berjalan dengan lancar.
- 5) Penyimpanan keuangan. Upaya pengumpulan dana organisasi, kemudian menyimpannya dengan aman.
- 6) Pengendalian keuangan. Berkaitan dengan penilaian dan perbaikan sistem ataupun kinerja keuangan di dalam organisasi.
- 7) Pemeriksaan keuangan. Berkaitan dengan pemeriksaan atau audit internal terhadap penggunaan keuangan, agar penyimpangan dapat dicegah.

b. Fungsi Administrasi Keuangan

Seorang administrator keuangan dalam sebuah organisasi melakukan tugas akuntansi serta penganggaran. Administrator keuangan harus memiliki gelar sarjana di bidang akuntansi atau administrasi bisnis dengan fokus di bidang keuangan. Sebagian besar perusahaan membutuhkan staff administrasi keuangan



yang memiliki pengalaman kerja terkait dengan bidang akuntansi. Berikut ini fungsi administrasi keuangan perusahaan : Pembayaran dan Penagihan Tugas staff administrasi keuangan membayar tagihan untuk korporasi. Fungsi administrasi keuangan, misalnya melakukan prosedur perjanjian pembelian dengan faktur vendor dan menerima laporan untuk memastikan pembayaran yang dikirim untuk pembelian resmi oleh perusahaan hingga diterima. Administrator Keuangan mempunyai rekening penjual dan memastikan keakuratan faktur pada semua bahan yang diterima.

c. Piutang

Pengertian piutang menurut Soemarso (2004:338) yang dimaksud dengan Piutang yaitu : "Piutang merupakan kebiasaan bagi perusahaan untuk memberikan kelonggaran-kelonggaran kepada para pelanggan pada waktu melakukan penjualan. Kelonggaran-kelonggaran yang diberikan biasanya dalam bentuk memperbolehkan para pelanggan tersebut membayar kemudian atas penjualan barang atau jasa yang dilakukan. Sedangkan, menurut Enny Pudjiastuti (2004:117) yang dimaksud Piutang yaitu : "Piutang (*receivables*) merupakan proses penjualan barang hasil produksi secara kredit". Piutang menurut Martono dan Harjito (2007 : 95), piutang dagang (*account receivable*) merupakan "tagihan perusahaan kepada pelanggan atau pembeli atau pihak lain yang membeli produk perusahaan. Menurut Warren Reeve dan Fess (2005:324) menyatakan bahwa yang dimaksud dengan piutang adalah sebagai berikut : "Piutang meliputi semua klaim dalam bentuk uang terhadap pihak lainnya, termasuk individu, perusahaan atau organisasi lainnya". Piutang menurut Horne (2005 : 258) mengatakan "Piutang meliputi jumlah uang yang dipinjam dari perusahaan oleh pelanggan yang telah membeli barang atau memakai jasa secara kredit". Menurut Mohammad Muslich (2003:109) adalah sebagai berikut : "Piutang terjadi karena penjualan barang dan jasa tersebut dilakukan secara kredit yang umumnya dilakukan untuk memperbesar penjualan". Sedangkan menurut Smith (2005 : 286) mengatakan "Piutang dapat didefinisikan dalam arti luas sebagai hak atau klaim terhadap pihak lain atas uang, barang, dan jasa. Namun, untuk tujuan akuntansi, istilah ini umumnya diterapkan sebagai klaim yang diharapkan dapat diselesaikan melalui penerimaan kas". Berdasarkan pendapat para ahli di atas dapat disimpulkan bahwa piutang adalah segala macam bentuk transaksi penjualan berupa barang atau jasa secara kredit, yang diberikan kelonggaran oleh perusahaan kepada pelanggan dalam membayar hutangnya dengan kurun waktu yang telah ditentukan oleh kedua belah pihak. Sebuah hal yang spesifik pasti memiliki ciri-ciri yang membedakannya dengan hal lain. Berlaku pula untuk akuntansi piutang. Akuntansi piutang memiliki ciri-ciri sebagai berikut : Ada Nilai Jatuh Tempo (Nilai jatuh tempo adalah istilah yang menggambarkan penjumlahan dari nilai transaksi utama, ditambah nilai bunga yang dibebankan untuk dibayarkan pada tanggal jatuh tempo. Pembeli yang melakukan transaksi secara kredit bukan hanya membayar berapa nilai barang yang dibelinya, tetapi juga bunga karena ia meminta waktu untuk membayar barang tersebut) dan Ada



Tanggal Jatuh Tempo (Unsur kedua yang harus ada piutang wesel dan juga merupakan bagian dari ciri-ciri akuntansi piutang adalah adanya tanggal jatuh tempo. Tanggal jatuh tempo bisa diketahui dari umur piutang wesel itu sendiri. Biasanya, penjual menggunakan dua jenis pengukuran umur surat promes, yaitu bulan dan hari. Jika suatu promes berumur bulanan, maka tanggal jatuh temponya sama dengan tanggal pembeli melakukan transaksi kredit tersebut, hanya berbeda bulan. Sedangkan kita promes berumur hari, maka harus dilakukan penghitungan untuk menentukan kapan tanggal jatuh tempo secara pasti. Sebagai tambahan, dalam pelajaran akuntansi, untuk memudahkan penghitungan bunga, penjual akan menganggap 1 tahun sama dengan 360 hari); serta Ada Bunga yang Berlaku (Piutang wesel terjadi karena pembeli memutuskan melakukan transaksi secara kredit dan hal ini menimbulkan bunga. Bunga ini harus dibayarkan sebagai bentuk konsekuensi pembeli meminta waktu pembayaran tertentu, dan sebagai keuntungan bagi penjual karena harus bersabar menunggu pelunasan tersebut. Besaran bunga tersebut tidak pasti, tergantung kebijakan penjualnya dalam menentukan tingkat bunga yang berlaku).

d. Klasifikasi Piutang

Piutang merupakan aktiva lancar yang diharapkan dapat dikonversi menjadi kas dalam waktu satu tahun atau dalam satu periode akuntansi. Piutang pada umumnya timbul dari hasil usaha pokok perusahaan. Namun selain itu, piutang juga dapat ditimbulkan dari adanya usaha dari luar kegiatan pokok perusahaan. Warren Reeve dan Fess (2005:404) mengklasifikasikan piutang kedalam tiga kategori yaitu piutang usaha, wesel, tagih, dan piutang lain-lain sebagai berikut :

1. Piutang Usaha

Piutang usaha timbul dari penjualan secara kredit agar dapat menjual lebih banyak produk atau jasa kepada pelanggan. Transaksi paling umum yang menciptakan piutang usaha adalah penjualan barang dan jasa secara kredit. Piutang tersebut dicatat dengan mendebit akun piutang usaha. Piutang usaha semacam ini normalnya diperkirakan akan tertagih dalam periode waktu yang relatif pendek, seperti 30 atau 60 hari. Piutang usaha diklasifikasikan di neraca sebagai aktiva lancar.

2. Wesel Tagih

Wesel tagih adalah jumlah yang terutang bagi pelanggan di saat perusahaan telah menerbitkan surat utang formal. Sepanjang wesel tagih diperkirakan akan tertagih dalam setahun. Maka biasanya diklasifikasikan dalam neraca sebagai aktiva lancar. Wesel biasanya digunakan untuk periode kredit lebih dari 60 hari. Wesel bisa digunakan untuk menyelesaikan piutang usaha pelanggan. Bila wesel tagih dan piutang usaha berasal dari transaksi penjualan maka hal itu kadang-kadang disebut piutang dagang (*trade receivable*).

3. Piutang lain-lain

Piutang lain-lain biasanya disajikan secara terpisah dalam neraca. Jika piutang ini diharapkan akan tertagih dalam satu tahun, maka piutang tersebut



diklasifikasikan sebagai aktiva lancar. Jika penagihannya lebih dari satu tahun maka piutang ini diklasifikasikan sebagai aktiva tidak lancar, dan dilaporkan dibawah judul investasi. Piutang lain-lain (*other receivable*) meliputi piutang bunga, piutang pajak, dan piutang dari pejabat atau karyawan perusahaan.

Pengklasifikasian piutang dilakukan untuk memudahkan pencatatan transaksi yang mempengaruhinya. Menurut Prinsip Akuntansi Indonesia (Ikatan Akuntan Indonesia, 1999), piutang dalam arti sempit, yaitu hanya menunjukkan tagihan yang akan dilunasi dengan uang. Piutang-piutang tersebut dapat digolongkan atas :

1. Piutang Dagang (*Trade Receivable*)

Segala tagihan dari penjualan barang-barang atau jasa yang dilakukan secara kredit oleh perusahaan. Jika tagihan itu didukung dengan tagihan tertulis oleh debitur kepada perusahaan untuk membayar pada suatu tanggal tertentu, piutang tersebut adalah piutang wesel.

2. Piutang Non Dagang (*Non Trade Receivable*)

Tagihan yang tidak berasal dari penjualan barang maupun jasa dalam kegiatan normal perusahaan. Pendapat yang sama dengan pendapat di atas juga dikemukakan oleh Budi Raharjo (2002:105-106) yaitu : “dalam mengklasifikasi piutang, perlu dibuat pembeda yang penting antara piutang dagang dan piutang non dagang (*trade and non trade receivable*)”.

Dalam mengklasifikasi piutang, perlu dibuat pembeda yang penting antara piutang dagang dan piutang non dagang (*trade and non trade receivable*). Selain itu, piutang juga dapat diklasifikasikan menurut lamanya jatuh tempo, di mana piutang itu akan menghasilkan piutang lancar atau piutang jangka pendek dengan piutang tidak lancar atau piutang jangka panjang. Untuk tujuan akuntansi, tagihan atau piutang tersebut berdasarkan beberapa pendapat di atas, maka dapat disimpulkan bahwa piutang diklasifikasikan menurut jangka waktu yang diperlukan untuk merealisasikan piutang menjadi kas (jatuh tempo) yaitu : Piutang lancar, yaitu tagihan yang diharapkan akan diterima pelunasannya dalam jangka waktu satu tahun dengan periode siklus kegiatan normal perusahaan; dan Piutang jangka panjang, yaitu tagihan yang waktu pelunasannya lebih dari satu tahun, didalam neraca piutang ini biasanya disajikan dalam akun “investasi” yang dicantumkan setelah aktiva lancar.

e. Faktor - Faktor yang Mempengaruhi Piutang

Piutang sebagai salah satu unsur aktiva lancar dalam neraca memiliki perputaran yang cepat dan kurang dari satu tahun. Oleh karena itu, banyak hal yang dapat mempengaruhi besarnya piutang tersebut. Perputaran piutang (*receivable turnover*) dipengaruhi oleh syarat pembayaran dan kecenderungan debitur untuk menepati janji pembayarannya. Apabila rata-rata hari pengumpulan piutang lebih lama dari batas pembayaran, maka cara pengumpulan piutang kurang efektif. Piutang juga merupakan aktiva yang penting dalam perusahaan dan dapat menjadi bagian yang besar dari likuiditas perusahaan. Besar kecilnya piutang



dipengaruhi oleh beberapa faktor. Faktor-faktor tersebut diantaranya adalah seperti yang dikemukakan oleh Bambang Riyanto (2001:85-87) sebagai berikut :

1. *Volume* Penjualan Kredit

Makin besar proporsi penjualan kredit dari keseluruhan penjualan memperbesar jumlah investasi dalam piutang. Dengan makin besarnya volume penjualan kredit setiap tahunnya bahwa perusahaan itu harus menyediakan investasi yang lebih besar lagi dalam piutang. Makin besarnya jumlah piutang berarti makin besarnya resiko, tetapi bersamaan dengan itu juga memperbesar profitabilitas (*profitability*).

2. Syarat Pembayaran Penjualan Kredit

Syarat pembayaran penjualan kredit dapat bersifat ketat atau lunak. Apabila perusahaan menetapkan syarat pembayaran yang ketat berarti perusahaan lebih mengutamakan keselamatan kredit daripada pertimbangan profitabilitas. Syarat yang ketat misalnya dalam bentuk batas waktu pembayaran yang pendek, pembebanan bunga yang berat pada pembayaran piutang yang terlambat.

3. Ketentuan Tentang Pembatasan Kredit

Dalam penjualan kredit perusahaan dapat menetapkan batas maksimal atau plafond bagi kredit yang diberikan kepada para langganannya. Makin tinggi plafond yang ditetapkan bagi masing-masing langganan, berarti makin besar pula dana yang diinvestasikan dalam piutang. Sebaliknya, jika batas maksimal plafond lebih rendah, maka jumlah piutang pun akan lebih kecil.

4. Kebijakan Dalam Mengumpulkan Piutang

Perusahaan dapat menjalankan kebijakan dalam pengumpulan piutang secara aktif atau pasif. Perusahaan yang menjalankan kebijakan secara aktif, maka perusahaan harus mengeluarkan uang yang lebih besar untuk membiayai aktivitas pengumpulan piutang, tetapi dengan menggunakan cara ini maka piutang yang ada akan lebih cepat tertagih, sehingga akan lebih memperkecil jumlah piutang perusahaan. Sebaliknya, jika perusahaan menggunakan kebijakan secara pasif, maka pengumpulan piutang akan lebih lama, sehingga jumlah piutang perusahaan akan lebih besar. Kebijakan untuk penentuan tipe pelanggan juga merupakan variabel yang menentukan dalam melihat kualifikasi pelanggan dalam mendapatkan kredit. Ketika perusahaan menerima pelanggan yang kurang layak kredit, maka akan mengakibatkan biaya gagal bayar.

5. Kebiasaan Membayar Dari Para Langgan

Kebiasaan para pelanggan untuk membayar dalam periode potongan tunai (*cash discount*) akan mengakibatkan jumlah piutang lebih kecil, sedangkan pelanggan yang membayar periode setelah potongan tunai (*cash discount*) akan mengakibatkan jumlah piutang lebih besar, karena jumlah dana yang tertanam dalam piutang lebih lama untuk menjadi kas. Kunci mempertahankan kontrol atas penagihan piutang adalah fakta bahwa probabilitas gagal bayar meningkat seiring dengan umur tagihan. Kontrol atas piutang terfokus pada kontrol dan eliminasi piutang yang sudah lewat jatuh tempo. Kekuatan dan ketepatan waktu penagihan akan mempengaruhi periode tagihan yang sudah jatuh tempo tetapi masih lalai membayar.



Metode Penelitian

Metode penulisan tugas akhir ini adalah menggunakan metode penulisan deskriptif. Metode deskriptif yaitu suatu metode penelitian yang bersifat menggambarkan kenyataan atau fakta sesuai dengan data yang diperoleh.

Hasil dan Pembahasan

a. Sejarah Singkat PT. Pertani (Persero)

PT. Pertani (Persero) berdiri pada tahun 1959 dibentuk dengan nama Badan Perusahaan Produksi Bahan Makanan dan Pembukaan Tanah (BPMPT). Terjadi perubahan pada tahun 1960 dari BPMPT menjadi Badan Pimpinan Umum Perusahaan Pertanian Negara (BPU Pertani). Pada tahun 1963, BPU Pertani berubah menjadi Perusahaan Pertanian Negara (PN Pertani). Pada tahun 1970/1971 PN Pertani ditunjuk sebagai distributor pupuk kepada petani dengan porsi lebih dari 50% jumlah yang didistribusikan diseluruh Indonesia. Berlanjut pada tahun 1973, status PN Pertani ditingkatkan menjadi perseroan terbatas, dengan nama PT. Pertani (Persero). Tahun 1998 dilakukan perubahan terhadap Anggaran Dasar Perseroan oleh Notaris Imas Fatimah, SH. Pada tahun 2002 kembali dilakukan perubahan terhadap Anggaran Dasar Perseroan oleh Notaris Mintarsih Natamihardja, SH. Tahun 2003-2004, PT. Pertani (Persero) dibentuk dan telah aktif beroperasi dalam menjalankan strategi bisnis (*Strategic Business*) Unit Perberasan dan Unit Holtikultura, dengan tujuan untuk meningkatkan kinerja perusahaan. Tahun 2007, PT. Pertani (Persero) ditugaskan oleh pemerintah melakukan pelayanan publik kepada petani, dalam bentuk Bantuan Langsung Benih Unggul (BLBU). Pada tahun 2008, penugasan pelayanan publik oleh PT. Pertani (Persero) mengalami perluasan dari semula hanya benih, ditambah paket bantuan pupuk dalam bentuk Bantuan Langsung Pupuk (BLP). Perseroan juga sudah melakukan perintisan usaha pergudangan dengan Sistem Resi Gudang (SRG), dengan unit pergudangan pertama SRG adalah unit Pergudangan Haurgeulis, di Indramayu Jawa Barat. Tahun 2010, PT. Pertani (Persero) membangun jaringan sistem teknologi informasi berbasis *Enterprise Resource Planning (ERP)*, untuk membangun manajemen sistem informasi yang terintegrasi. Perintisan pengembangan jaringan Toko Pertanian Swalayan Indonesia (TOPSINDO) di sentra pertanian.

Dimulai dengan pembukaan jaringan TOPSINDO pertama di Haurgeulis dan di Indramayu Jawa Barat. Lalu, pada tahun 2011 itu PT. Pertani (Persero) berpartisipasi aktif dalam pelaksanaan Gerakan Peningkatan Produksi Pangan berbasis Korporasi (GP3K) dengan realisasi lahan tahun 2011 lebih dari 280.000 ha. Pengembangan



TOPSINDO tahap awal dilakukan di 12 lokasi lain yang tersebar di 11 provinsi, mulai dari NAD (Nangroe Aceh Darussalam) sampai dengan ke NTB (Nusa Tenggara Barat), dan ke Utara sampai dengan Sulawesi Tengah. Keberhasilan pemantapan kegiatan pengelolaan gudang dengan Sistem Resi Gudang (SRG) ditandai dengan bertambahnya unit yang dikelola menjadi 34 unit gudang SRG yang mampu menampung 8.000 ton atau 8.000.000 kg beras. Tahun 2012-2014, PT. Pertani (Persero) fokus pada penjualan meraih pasar bebas (*free market*) produk sendiri, pengembangan Sistem Resi Gudang di integrasikan dengan aktivitas pasca panen dengan pembentukan Unit Pergudangan Agribisnis. Lalu, pada tahun 2015, PT. Pertani (Persero) tetap pada pengembangan penjualan pasar bebas (*free market*) produk sendiri, serta melaksanakan penugasan PSO, dengan mengupayakan berbagai sumber permodalan seperti perbankan, sinergi PT. PPA (Persero), dan peraihan PMN (Penyertaan Modal Negara). Mengupayakan strategi peraihan sumber dana dari sinergi pemberdayaan asset, dan pelepasan asset yang diminati instansi pemerintah dan BUMN.

Jadi, dari uraian di atas itu bisa disimpulkan bahwa PT. Pertani (Persero) merupakan Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang ada diseluruh Indonesia, awal dibentuk tahun 1959 sebagai pionir yang fokus pada sektor pertanian atau bisa disebut dengan Solusi Agribisnis. Dari waktu ke waktu perseroan telah memainkan peran penting sebagai garda terdepan dalam mendukung program pemerintah disektor pertanian. Melalui peran tersebut perseroan tumbuh dan berkembang menjadi pelaku utama nasional di bidang agribisnis yang memproduksi, mengadakan, dan memasarkan sarana produksi dan komoditi pertanian. Berbeda dari tahun sebelumnya, ketahanan pangan terus berkembang menjadi isu global dan menempati prioritas terdepan dalam agenda pembangunan. Indonesia secara konsisten mendorong potensi sektor pertanian sebagai pilar pertumbuhan ekonomi nasional sekaligus ketahanan pangan nasional. Sesuaiaturan jajaran direksi (*Strategic Direction*) pemegang saham perseroan diposisikan sebagai BUMN yang fokus pada usaha PERGABAHAN untuk mendukung ketahanan pangan nasional, Fokus usaha ini mendorong perseroan mereposisi diri untuk memperkuat kinerja dengan membangun kompetensi bisnis inti sebagai pusat pergudangan Agribisnis sekaligus Pusat Resi gudang. Perseroan telah memposisikan kompetensi inti bisnis sebagai pusat pergudangan agribisnis dan pusat resi gudang, dengan cakupan bisnis meliputi kegiatan *on farm* (sarana produksi pertanian, peralatan mesin pertanian, dan pengelolaan lahan pertanian) dan kegiatan bisnis *off-farm* (pengelolaan produk pertanian, pengelolaan pergudangan dan pengelolaan asset). Visinya adalah menjadi Perusahaan Agribisnis nasional terdepan dan terpercaya. Sedangkan misi yakni :

- a) Menghasilkan sarana produksi dan komoditi pertanian serta jasa bermutu dan berdaya saing.
- b) memasarkan sarana produksi dan komoditi pertanian serta jasa yang bermutu dan berdaya saing.



- c) Mendukung peningkatan kesejahteraan petani dan kelestarian lingkungan untuk menghasilkan produksi yang tinggi dan serta berperan aktif dalam ketahanan pangan nasional

b. Pembahasan

PT. Pertani (Persero) adalah perusahaan BUMN yang bergerak pada bidang agribisnis serta solusi ketahanan pangan, yang melakukan penjualan barang/produk secara kredit, tetapi kini sudah tidak sesuai dengan SPO (Standar Prosedur Operasional) yang sudah terdapat dalam penyempurnaan kembali Surat Keputusan Direksi PT. Pertani (Persero), dengan nomor SK. 031/Pert.D/HKP.20.0/2017, tanggal 6 Februari 2017, tentang “Penyempurnaan Prosedur dan Tata Cara Penjualan Kredit Barang atau Jasa PT. Pertani (Persero)”. Sebelum terjadinya piutang, di dalam buku surat keputusan jajaran direksi tersebut menyampaikan bahwa ada 7 (tujuh) hal yang harus dilaksanakan dalam prosedur pemberian kredit kepada pelanggan, yakni :

- 1) Persyaratan Penjualan Kredit
- 2) Inventarisasi Calon Pelanggan Sebelum Penjualan Kredit
- 3) Penentuan Besarnya Batas (plafon) Pemberian Kredit
- 4) Bentuk Jaminan Penjualan Kredit
- 5) Mekanisme Pelaksanaan Penjualan Kredit
- 6) Jangka Waktu Kredit
- 7) Kelengkapan Dokumen Pendukung Penjualan Kredit

Dari 7 (tujuh) *point* persyaratan yang disampaikan oleh jajaran direksi, pada kenyataannya yang terjadi di lapangan sungguh berbeda, terdapat adanya beberapa kebijakan yang membuat prosedur pemberian kredit menjadi piutang kepada pelanggan yang justru menyimpang, dan akibat dari penyimpangan tersebut prosedur itu menjadikan hal-hal yang tidak signifikan terhadap kondisi perusahaan dalam perputaran piutang, terutama arus kas. Penjualan kredit kepada pelanggan itu kebanyakan menimbulkan adanya piutang atau tagihan. Hal ini disebabkan oleh beberapa faktor penyebab yang diantaranya terjadi karena; 1) tagihan macet, 2) kurangnya penambahan modal pada distributor, 3) kurangnya modal atau krisis pada konsumen atau toko-toko yang menjual barangnya. Berdasarkan faktor-faktor penyebab di atas, maka tagihan macet ini terjadi karena keterlambatan barang yang dijual atau di edarkan kepada pihak lain, sehingga mengakibatkan produk tersebut macet dan berdampak pada pembayaran kepada pihak PT atau perusahaan. Hal lain yang terjadi pada keadaan yang mengakibatkan piutang adalah kurangnya penambahan modal serta keadaan lapangan yang tidak sesuai dengan pemasokan barang. Contohnya ketika ada barang masuk ke toko, toko tidak bisa menjual produk tersebut dengan cepat. Hal ini disebabkan karena rendahnya masyarakat dalam membeli produk pertanian, sehingga menyebabkan perputaran atau modal yang terjadi kurang bersinergi dengan baik, modal yang seharusnya digunakan untuk pembelian barang dalam skala yang lebih besar menjadi tersendat dan tidak berjalan dengan baik. Transaksi kredit paling sedikit melibatkan dua pihak kreditur,



yaitu pihak yang menjual barang atau jasa dan memperoleh piutang, dan debitur, yaitu pihak yang melakukan pembelian dan menjadikan utang.

b.1 Prosedur Terjadinya Piutang

Menurut Bambang Riyanto (2001:85-87) bahwa piutang sebagai salah satu unsur aktiva lancar dalam neraca, memiliki perputaran yang cepat dan kurang dari satu tahun. Piutang terjadi karena adanya penjualan secara kredit kepada pelanggan. Hal ini terjadi pada PT. Pertani (Persero) dengan melakukan penjualan secara kredit bukanlah hal yang sangat mudah, diperlukan berbagai persyaratan agar bisa mengantisipasi hal-hal yang bisa merugikan pada perusahaan. Diperlukan prosedur yang kuat, sehingga berdampak pada penjualan kredit dan perputaran piutangnya berjalan dengan lancar. PT. Pertani (Persero) tidak pernah melakukan penjualan secara tunai dalam memasarkan produknya, karena selalu melakukan penjualan secara kredit, dan tidak diberlakukannya termin pembayaran untuk pihak *customer*/pelanggan. Termin memang ada, tetapi itu hanya sebagai formalitas saja dan pada kenyataan di lapangan itu jauh berbeda. Termin pembayaran tidak berlaku, maksudnya PT. Pertani (Persero) tidak pernah memberikan penjualan secara tunai. Penjualan tunai memang ada, tapi itu jarang terjadi. Kalaupun ada, hal itu dilakukan dengan penjualan tunai bersifat proyek yang dari pemerintah saja, seperti penyaluran pupuk bersubsidi, benih padi bersubsidi, upsus (upaya khusus), jarwo (diajar legowo), dan lain-lain. Pada kenyataan di lapangan saat ini dalam penjualan kredit yang diberikan oleh PT. Pertani (Persero) kepada pihak *customer*/pelanggan itu mempunyai kebijakan tersendiri, yang justru sedikit menyimpang dari SPO yang sudah disampaikan dalam surat keputusan direksi. Kebijakan saat ini diantaranya sebagai berikut :

- 1) Pertani memberikan kepercayaan terhadap pihak pelanggan untuk menyimpan produk Pertani di kios masing-masing pelanggan, dan memberikan kepercayaan terhadap pihak pelanggan untuk mendistribusikan/menjual produk Pertani kepada konsumen atau perseorangan/petani.
- 2) Pihak pelanggan yang sudah diberikan kepercayaan oleh Pertani harus mempunyai syarat menjalin kerjasama yang baik dengan PT. Pertani (Persero) minimal lebih dari 1 (satu) tahun, tanpa adanya penyimpangan dan kecurangan untuk memanfaatkan PT. Pertani (Persero).
- 3) Adanya tanda bukti pendukung untuk menjual barang/produk secara kredit, sesuai dengan standar kebijakan yang sudah diterapkan oleh perusahaan, seperti : SPA (Surat Pengantar Angkutan), BASTB (Berita Acara Serah Terima Barang), DO (*Delivery Order*), Faktur (*Invoice*), dan Kartu Piutang. Semua tanda bukti/dokumen syarat penjualan kredit itu harus ditandatangani serta cap/stempel dari kedua belah pihak.

Kebijakan yang saat ini diterapkan oleh PT. Pertani (Persero) tidak sesuai dengan SPO (Standar Prosedur Operasional) perusahaan, karena dari kantor pusatnya saja hanya tahu bahwa telah meningkatkan banyak *omzet* penjualan, dan memperoleh keuntungan (*margin*) untuk memenuhi laba perusahaan. Padahal menurut surat



keputusan direksi, prosedur terjadinya piutang harus memenuhi 7 (tujuh) *point* agar bisa terlaksananya transaksi penjualan secara kredit, yaitu :

1. Persyaratan Penjualan Kredit

Ada 11 (sebelas) persyaratan yang harus dipenuhi oleh pelanggan agar dapat dilayani penjualan kredit dari PT. Pertani (Persero), yaitu :

- a. Karakter : pelanggan telah diyakini memiliki sifat yang baik, antara lain jujur, kooperatif dan mempunyai tanggung jawab menyelesaikan hutangnya dalam kesempatan pertama.
- b. Modal : pelanggan mempunyai modal yang cukup untuk untuk menjalankan usahanya.
- c. Kemampuan : pelanggan berkemauan untuk mengembalikan segera hutangnya.
- d. Jaminan : adanya jaminan yang dapat dicairkan dari pelanggan apabila hutangnya tidak terbayar setelah jatuh tempo.
- e. Kondisi : kondisi usaha pelanggan baik dan sehat.
- f. Besarnya penjualan kredit tidak boleh lebih besar dari skala usaha pelanggan.
- g. Penjualan kredit hanya boleh diberikan kepada pelanggan yang berpengalaman, dan profesional dibidang usahanya, bukan spekulasi atau petualang.
- h. Penjualan kredit hanya boleh diberikan kepada pelanggan yang mempunyai tempat usaha dan berdomisili tetap, dan apabila tempat usahanya kontrak, minimal mempunyai jangka waktu kontrak 2 tahun sejak penentuan sebagai pelanggan.
- i. Tidak dibenarkan melepas kredit berikutnya melebihi plafon yang ditetapkan.
- j. Apabila penjualan kredit dilakukan kepada proyek pemerintah, harus dipastikan bahwa pelayanan hanya dapat dilakukan setelah ada kontrak atau Surat Perintah Kerja (SPK).
- k. Penjualan kredit agar memperhatikan aspek *margin*, pembiayaan transaksi kredit dan bunga modal yang dapat dipertanggung jawabkan.

2. Inventarisasi Calon Pelanggan Sebelum Penjualan Kredit

Kepala wilayah/cabang/unit pemasaran melakukan inventarisasi dan identifikasi membuat data Proyek Pemerintah, BUMN, Perkebunan Negara (PN), Perkebunan Besar Swasta (PBS), Industri, Pedagang Besar dan Pedagang Menengah, serta Kelompok Tani Kerjasama Penangkaran dengan rincian sebagai berikut :

- 1) Nama Proyek perusahaan/toko/kelompok tani
- 2) Alamat lengkap dan nomor telepon proyek/perusahaan/toko/kelompok tani
- 3) Nama pemilik
- 4) Alamat, NPWP (nomor pokok wajib pajak), dan nomor telepon pemilik
- 5) Nomor Surat Ijin Usaha Perdagangan (SIUP), kecuali kelompok tani kerjasama penangkar



- 6) Nomor surat penunjukkan sebagai penangkar benih yang dikeluarkan oleh instansi yang berwenang
- 7) Jumlah/nilai komoditi PT. Pertani (Persero) atau sejenis yang telah disalurkan pertahun minimal data 3 (tiga) tahun terakhir
- 8) Riwayat kelancaran pembayaran

Dari inventarisasi rincian tersebut, kepala wilayah/cabang/unit pemasaran harus melakukan pengkajian untuk menetapkan klasifikasi data pelanggan, dibuatkan daftar analisisnya dan hasil analisis dilaporkan kepada Direksi cq. Divisi terkait.

Batas kewenangan penjualan kredit kepada pelanggan diatur sebagai berikut :Keagenan/Toko/Kios/Distributor : Wilayah maksimal Rp. 250.000.000,- (dua ratus lima puluh juta rupiah), Cabang maksimal Rp. 150.000.000,- (seratus lima puluh juta rupiah), dan Unit Pemasar maksimal Rp. 50.000.000,- (lima puluh juta rupiah). Apabila besaran kredit diatas melebihi batas kewenangan (plafon) yang tercantum, maka pemberian kredit harus mendapatkan persetujuan tertulis dari pejabat diatasnya.

Setiap penjualan kredit harus disertai jaminan, bentuk jaminan debitur adalah SKBDN atau Bank Garansi (BG) atau Instrumen Perbankan lainnya, Kontrak Surat Perjanjian Jual Beli (SPJB), atau Surat Perintah Kerja (SPK), dan Order Pembelian (OP).

Pelaksanaan oleh keagenan/distributor/kios yang mampu membeli dalam jumlah/nilai tertentu untuk didistribusikan kepada penyalur atau pengecer, adalah sebagai berikut : Pelepasan penjualan kredit kepada pelanggan harus dilakukan selektif (memenuhi kriteria penentuan batas plafon dan bentuk jaminan kredit), dan nilai kredit yang diberikan dibatasi oleh kewenangan pejabat yang bersangkutan; Tidak dibenarkan memberikan kredit baru sebelum piutang debitur terdahulu dilunasi/melebihi plafon; Kerjasama dengan pelanggan harus dilengkapi dengan Kontrak Kerja dan Surat Pengakuan Hutang, atau Surat Kesanggupan Membayar yang bersifat mengikat dan menguntungkan perusahaan.

Jangka waktu kredit yang diberikan untuk keagenan/distributor diberikan maksimal 30 (tiga puluh) hari kalender sejak penyerahan barang (BASTB). Kelengkapan Dokumen Pendukung Penjualan Kredit Untuk melaksanakan prosedur penjualan kredit harus ada dokumen pendukung juga agar memperkuat dan mengikat kerjasama kita dengan pelanggan, yaitu :

- a) Surat kontrak kerja atau Surat Perjanjian Jual Beli (SPJB)
- b) Surat Pesanan atau Order Pembelian (OP) dan Surat Perintah Kerja (SPK)
- c) Surat Pengakuan Hutang (SPH)
- d) Surat Pernyataan Kesanggupan Membayar (SPKM)
- e) DO (*Delivery Order*) dan Faktur Penjualan
- f) Berita Acara Serah Terima Barang (BASTB)
- g) Surat Tagihan
- h) Kwitansi Pembayaran
- i) Kartu Piutang
- j) Jaminan Pemberian Kredit



Dari pemaparan prosedur penjualan kredit yang sebenarnya di atas, sudah sangat terlihat betapa berbedanya prosedur yang dijalankan saat ini dilapangan. Standar prosedur operasional perusahaan juga sebenarnya sama dengan apa yang dikemukakan oleh Bambang Riyanto (2001:85-87), bahwa dalam menjalankan prosedur penjualan kredit itu harus ada syarat pembayaran kredit dan ketentuan tentang pembatasan kredit. Maksud dari syarat pembayaran kredit adalah perusahaan harus menetapkan syarat pembayaran yang ketat, berarti perusahaan lebih mengutamakan keselamatan kredit daripada pertimbangan profitabilitas. Perusahaan dapat menetapkan batas maksimal kredit yang diberikan kepada pelanggannya serta menentukan kepada siapa kredit tersebut diberikan. Ketentuan pembatasan kredit ini dapat bersifat kuantitatif dan kualitatif. Pembatasan kuantitatif meliputi pembatasan mengenai berapa besar kredit yang dapat diberikan kepada langganan. Semakin tinggi batas maksimal kredit yang ditetapkan bagi langganan berarti akan semakin besar pula dana yang diinvestasikan dalam piutang. Sedangkan pembatasan kualitatif meliputi seleksi terhadap langganan, dimana semakin selektif langganan yang dapat diberi kredit maka akan semakin kecil pula jumlah dana yang diinvestasikan dalam piutang. Syarat yang ketat misalnya dalam bentuk batas waktu pembayaran yang pendek, pembebanan bunga yang berat pada pembayaran piutang yang terlambat. Sedangkan untuk ketentuan pembatasan kredit adalah perusahaan dapat menetapkan batas maksimal atau plafon bagi kredit yang diberikan kepada para langganannya. Makin tinggi plafon yang ditetapkan bagi masing-masing langganan, berarti makin besar pula dana yang diinvestasikan dalam piutang. Sebaliknya, jika batas maksimal plafon. lebih rendah, maka jumlah piutang pun akan lebih kecil.

Dalam perusahaan BUMN terutama yang bergerak dalam bidang agribisnis tentu tidak terlepas dari keuntungan dan kerugian. Maka dari itu perusahaan tidak hanya memperhatikan kualitas penjualan tetapi juga harus memperhatikan kuantitas penjualannya juga. Kualitas penjualan dilihat dari banyak atau tidaknya penjualan barang yang dilakukan oleh PT. Pertani, sedangkan kuantitas bisa dilihat dari cara penjualan barang atau jasa dilaporkan sebagai nilai realisasi bersih (*net realizable value*), yaitu nilai kas yang diharapkan (*expected cash value*). Contohnya; kualitas penjualan dilihat dari barangnya, sedangkan kuantitas dilihat dari nilai atau *volume* barangnya. Hal ini berarti piutang usaha harus dicatat sebagai jumlah bersih dari estimasi piutang tak tertagih dan diskon dagang. Tujuannya adalah agar piutang dilaporkan sebesar klaim terhadap pelanggan yang diharapkan akan tertagih dalam bentuk kas. Jadi, dapat dibandingkan dengan jelas bahwa apa yang diterapkan PT. Pertani (Persero) dalam prosedur penjualan kredit itu sudah ada beberapa hal menyimpang dari standar prosedur operasional yang telah ditentukan oleh perusahaan, sehingga apa yang sudah berjalan saat ini seolah tampak baik-baik saja, padahal ini sudah harus menjadi bahan evaluasi untuk perusahaan demi menjaga kualitas standar prosedur operasional, dan memberikan kontribusi yang baik untuk terus meningkatkan *omzet* penjualan, serta memberikan laba dalam perputaran saldo piutang.



b.3 Pelaporan Piutang Dalam Kondisi Kredit Macet

Pelaporan piutang sangat berpengaruh dalam tingkat penjualan kredit, semakin besar proporsi penjualan kredit dari keseluruhan penjualan, maka semakin besar pula jumlah investasi dalam piutang. Namun hal seperti itu tidak terjadi di PT. Pertani (Persero). Penjualan kredit yang dilakukan oleh Pertani menimbulkan banyaknya laporan piutang dengan kondisi macet. Hal ini mengakibatkan tersendatnya perputaran arus kas dan kerugian dari piutang. Piutang yang terjadi di PT. Pertani (Persero) mempunyai umur piutang yang digolongkan sesuai dengan umur piutang yang sudah ditentukan oleh perusahaan. PT. Pertani (Persero) tetap bisa memantau kondisi piutang berdasarkan jenis piutang yang sudah digolongkan berdasarkan umur piutang. Maka, timbulah beberapa macam kategori piutang yang terjadi di PT. Pertani (Persero) adalah sebagai berikut : Piutang Lancar, adalah piutang yang setiap minggu/bulannya ada angsuran pembayaran; Piutang Sehat, adalah piutang yang setiap minggu/bulan terjadi transaksi, dan minggu/bulan depannya langsung dibayar lunas. Piutang Tidak Sehat, adalah piutang yang masih dapat ditagih, seperti piutang karyawan, pembayarannya dalam jangka waktu yang lama dengan umur piutang lebih dari 1 (satu) tahun. Piutang Macet, adalah piutang yang berumur lebih dari 3 tahun, masih dapat ditagih, tetapi susah sekali. Banyaknya alasan dan kendala yang terjadi dari pihak pelanggan, sehingga tidak bisa/sanggup membayar lagi angsuran piutangnya. Maka dari itu pelanggan memberikan jaminan kepada perusahaan apabila pelanggan memang sudah tidak mampu untuk membayar piutangnya.

Setelah digolongkan dalam beberapa kategori berdasarkan umur piutang, dapat disimpulkan bahwa kebanyakan itu piutang tidak sehat dan piutang macet, dengan perbandingan 80% macet dan 20% tidak sehat. Piutang tidak sehat adalah piutang yang tergolong ke dalam umur lebih dari satu tahun dan masih lancar ditagih, maksud dari tidak sehat adalah piutang ini bukan dimiliki oleh konsumen/pelanggan Pertani, piutang tidak sehat di khususkan untuk piutang karyawan. Karena sekitar 20% karyawan yang bekerja di Pertani, pasti ada saja masalah yang mengakibatkan karyawan memakai uang perusahaan, sehingga pada saat nanti karyawan memasuki masa pensiun itu harus diperhitungkan berapa hutangnya ia ke perusahaan, dan dibayarkan pada saat itu juga dengan sistem pemotongan langsung oleh perusahaan. Contoh; karyawan Pertani bernama Arman, beliau memiliki masalah pribadi, sehingga terpaksa memakai uang hasil penjualan barang/produk Pertani kepada pelanggan. Bapak Arman memakai uang setoran piutang dari pelanggan/kios yang bernama Karsono, Kadila, Toto dan H. Tarmedi. Terjadi pemakaian uang hasil ini dari tahun 2014, dan baru terlacak atau ditemukan selisih di tahun 2015. Kepala cabang langsung mengintrogasi bapak Arman, dan akhirnya beliau mengaku bahwa telah menggunakan uang hasil setoran piutang dari 4 (empat) kios, dan uang hasil penjualan produk Pertani secara tunai. Maka dengan cepat kepala cabang langsung membuat surat pernyataan kesanggupan membayar hutang, ditanda tangan bermaterai 6000. Pembukuan langsung dibuku



kredit, agar stok barang habis, lalu muncul piutang atas nama Arman, piutang 4 (empat) kios tersebut dilimpahkan/dipindah bukukan ke piutang bapak Arman, supaya tidak tampak lagi angsuran piutang yang belum terselesaikan dari 4 (empat) kios tersebut. Sampai saat ini, bapak Arman masih bekerja di Pertani, dan beliau pasti akan membayar piutangnya kepada Pertani, apabila nanti setelah mendapatkan uang pensiun dengan sistem langsung dipotong oleh perusahaan. Sedangkan, piutang macet adalah piutang yang sangat sulit untuk ditagih, umur piutangnya melebihi dari 3 (tiga) tahun. Piutang yang seperti ini sangat banyak terjadi di Pertani, sekitar 80% kios/pelanggan nunggak piutangnya ke Pertani. Dalam penjualan tidak adanya termin pembayaran yang diberlakukan, penjualannya dengan sistem simpan bayar. Jadi maksudnya adalah kios/pelanggan membutuhkan barang/produk Pertani, lalu Pertani mengirim barang ke kios tersebut, kios akan membayar apabila barang itu sudah terjual. Tetapi memang jika tidak terjual pun, pelanggan seharusnya tetap membayar, karena itu sudah menjadi risiko seorang pedagang. Keras kepalanya seorang pelanggan, dan lemahnya Pertani terhadap pelanggan, membuat pelanggan santai-santai saja, seolah tidak mempunyai kewajiban ke Pertani. Maka dari itu, piutang dari banyaknya kios pun akhirnya langsung mencapai 80% susah, atau bahkan tidak dapat tertagih karena banyaknya kendala dari kedua belah pihak, saldo piutang membengkak, laporan keuangan merugi, dan kegiatan arus kas serta operational perusahaan tersendat. Contohnya; kios Sriwijaya Tani dan Sarana Tani, dengan pemilik bernama Denmas. Beliau mulai membeli kredit pada tahun 2012, berakhir di tahun 2014. Angsuran pembayaran berhenti pada tahun 2015, karena usaha yang dimiliki oleh bapak Denmas itu pada akhirnya bangkrut. Bertambah masalah ternyata bapak Denmas bekerja sama juga dengan 2 (dua) kios, yaitu Kios Darma Tani dan Kios Sumber Tani Jaya. Bapak Denmas melakukan pembelian produk ke Pertani dengan memakai atas nama 2 (dua) kios tersebut. Pada saat bapak Denmas membutuhkan barang, oleh pihak Pertani tidak diberikan, karena sudah terlalu banyak piutang beliau yang masih nunggak. Maka dari itu, bapak Denmas menggunakan 2 (dua) kios tersebut untuk tetap bisa melanjutkan pembelian barang tanpa sepengetahuan Pertani bahwa pembelian itu sebenarnya bukan yang dibutuhkan oleh 2 (dua) kios tersebut. Dari sini 2 (dua) kios itu hanya sebagai korban atas penyalahgunaan tindakan bapak Denmas, sehingga piutang yang timbul atas nama Kios Darma Tani dan Sumber Tani Jaya akhirnya dilimpahkan/disatukan ke saldo piutang bapak Denmas. Hal seperti ini sungguh tidak pantas dilakukan, bapak Denmas yang terlalu memaksakan kehendak untuk tetap membeli, terlalu lemahnya 2 (dua) kios itu untuk dibujuk oleh bapak Denmas, dan kurangnya pemeriksaan segera atau gerak cepat dari Pertani terhadap kejadian penyalahgunaan ini. Piutang bapak Denmas amat besar, Pertani membuat surat pernyataan/pengakuan hutang, disertai tandatangan bermaterai 6000. Sampai saat ini belum ada juga angsuran apalagi pelunasan dari bapak Denmas, beliau sudah memberikan jaminan dengan syarat Pertani sabar menunggu asset yang dijual bapak Denmas terealisasi, dan



setelah menunggu sekian lama, belum ada juga kabar baik itu hingga sekarang yang terucap dari bapak Denmas.

Dalam pemaparan 2 (dua) jenis piutang yang ada di Pertani beserta contohnya, maka saya dapat menyampaikan ada beberapa faktor penyebab kredit macet yang saya ambil dari 2 (dua) sudut pandang perusahaan dan kios/pelanggan/debitur.

1. Kesalahan dari pihak perusahaan :

- 1) Keteledoran pihak perusahaan tidak mematuhi peraturan pemberian kredit yang digariskan.
- 2) Terlalu mudah memberikan kredit, yang disebabkan karena tidak ada patokan yang jelas tentang standar kelayakan permintaan kredit yang diajukan.
- 3) Konsentrasi dana kredit pada sekelompok debitur atau sektor usaha yang beresiko tinggi.
- 4) Kurang memadainya jumlah eksekutif dan staf bagian kredit yang berpengalaman.
- 5) Lemahnya bimbingan dan pengawasan pimpinan kepada para eksekutif dan staf bagian kredit.
- 6) Jumlah pemberian kredit yang melampaui batas kemampuan pelanggan.
- 7) Lemahnya kemampuan perusahaan mendeteksi kemungkinan timbulnya kredit bermasalah, termasuk mendeteksi arah perkembangan arus kas (cash flow) debitur lama.

Beberapa faktor diatas itu sudah menerangkan bahwa pihak satu dan pihak kedua telah menyepakati kesepakatan, akan tetapi tidak mampu bersaing, sehingga terpaksa menerima debitur yang kurang bermutu.

2. Kesalahan dari pihak debitur/kios/pelanggan :

- 1) Menurunnya kondisi usaha bisnis perusahaan, yang disebabkan merosotnya kondisi ekonomi umum dan/atau bidang usaha dimana mereka beroperasi.
- 2) Adanya salah urus dalam pengelolaan usaha bisnis perusahaan, atau karena kurang berpengalaman dalam bidang usaha yang mereka tangani.
- 3) Problem keluarga, misalnya perceraian, kematian, sakit yang berkepanjangan, atau pemborosan dana oleh salah satu atau beberapa orang anggota keluarga debitur.
- 4) Kegagalan debitur pada bidang usaha atau perusahaan mereka yang lain.
- 5) Kesulitan likuiditas keuangan yang serius.
- 6) Munculnya kejadian di luar kekuasaan debitur, misalnya perang dan bencana alam.
- 7) Watak buruk debitur (yang dari semula memang telah merencanakan tidak akan mengembalikan kredit).

Setelah saya jelaskan, pada intinya bahwa dari 2 (dua) kategori piutang tersebut dapat merugikan perusahaan. Menurut laporan laba rugi, setiap bulannya itu tidak ada pengurangan jumlah piutang. Perusahaan memang mengalami keuntungan, tetapi bukan dari jumlah pengurangan/pembayaran piutang. Dari tahun 2015 hingga saat ini, di PT. Pertani (Persero) Unit Pemasaran Subang sudah



tidak lagi melakukan penagihan piutang terhadap *customer*/pelanggan, karena tidak adanya orang/SDM yang bisa ditugaskan untuk melakukan penagihan piutang, dan juga tidak adanya kesadaran dari diri sendiri atau kesadaran pihak *customer*/pelanggan untuk membayar piutangnya ke Pertani, padahal Pertani sudah memberikan keleluasaan/kelonggaran pembayaran piutang dengan tidak menggunakan termin/jatuh tempo pembayaran. Berdasarkan hal tersebut, PT. Pertani (Persero) memang kurang berani dalam menerapkan aturan kebijakan pengumpulan piutang terhadap *customer*/pelanggan, sehingga banyak sekali yang nunggak ke Pertani, dan membuat Pertani merugi atas segi piutang dalam setiap tahunnya. Setiap usaha yang dilakukan untuk mencapai suatu tujuan akan mengandung resiko yang tidak dapat dihindari. Dalam hal ini resiko hanya bisa dikendalikan agar berada dalam batas yang wajar. Resiko yang timbul karena transaksi penjualan secara kredit disebut resiko kerugian piutang. Menurut S.Munawir (2007:258) berpendapat bahwa : "Semakin besar lemahnya piutang setiap hari (*day's receivable*) suatu perusahaan, semakin besa pula resiko kemungkinan tidak tertagihnya piutang". Dan kalau perusahaan tidak membuat cadangan terhadap kemungkinan kerugian yang timbul karena tidak tertagihnya piutang (*allowance for bad debt*) berarti perusahaan telah memperhitungkan labanya terlalu besar (*overstated*). Persyaratan penjualan kredit mencerminkan termin pembayaran yang disyaratkan kepada langganan yang membeli secara kredit. Persyaratan kredit yang ditetapkan perusahaan dapat bersifat ketat ataupun lunak. Apabila perusahaan menetapkan persyaratan kredit yang ketat berarti perusahaan mengutamakan keselamatan kreditnya daripada pertimbangan profitabilitasnya. Persyaratan kredit yang ketat tercermin dalam batas waktu pembayaran yang pendek dan pembebanan bunga yang berat bila pembayaran piutang terlambat. Persyaratan kredit umumnya dinyatakan sebagai berikut : 2/10 net 30. persyaratan kredit seperti ini mengandung pengertian bahwa pembeli akan menerima potongan tunai sebesar 2% jika pembayaran kredit dilakukan dalam waktu paling lama 10 hari setelah awal periode kredit. Jika pembeli tidak mengambil potongan tunai dalam arti tidak membayar dalam waktu 10 hari, maka keseluruhan jumlah hutangnya harus dilunasi dalam waktu paling lama 30 hari setelah awal periode kredit. Dengan demikian persyaratan kredit meliputi tiga hal, yaitu potongan tunai, periode potongan tunai, dan periode kredit. Perubahan dari ketiga atau pun salah satu faktor tersebut akan membawa pengaruh terhadap profitabilitas perusahaan, dan makin panjang batas waktu pembayaran yang ditetapkan perusahaan berarti makin besar pula jumlah modal yang diinvestasikan dalam piutang. Kebijakan pemberian kredit sangat berpengaruh atas apa yang terjadi dengan kondisi piutang saat ini di PT. Pertani (Persero). Kebijakan yang sudah ada dalam pedoman surat keputusan direksi dengan apa yang sudah dijalankan dilapangan membuat masalah yang tidak ada habisnya terselesaikan. Mereka berpikir untuk selalu meningkatkan *omzet* penjualan, tetapi tidak pernah berpikir kebijakan yang sudah dilaksanakan justru malah membuat perusahaan menjadi rugi, dan tidak adanya evaluasi untuk mencari jalan keluar yang terbaik. Banyaknya resiko dalam pelaporan piutang



kondisi macet bisa jadi membuat saldo piutang memang tidak bisa ditagih atau tidak dibayarnya seluruh tagihan, artinya pelanggan tidak potensial dalam membayar tagihan, karena adanya stabilitas ekonomi dan kondisi toko yang tidak menentu sehingga piutang tidak dapat dilunasi. Lalu, risiko atas keterlambatan pelunasan piutang, ini diakibatkan tidak adanya kejelasan dalam pemberian masa atau jatuh tempo pembayaran serta tidak adanya jaminan yang diberikan pelanggan kepada perusahaan. Risiko tidak tertanamnya modal dalam piutang terjadi karena adanya tingkat perputaran piutang yang rendah, sehingga akan mengakibatkan jumlah modal kerja yang tertanam dalam piutang semakin besar, dan hal ini bisa mengakibatkan adanya modal kerja yang tidak produktif.

Risiko-risiko yang terjadi dalam laporan piutang kondisi macet ini membuat perputaran aliran kas menjadi tersendat, diantaranya sulit mengeluarkan biaya langsung dan biaya tidak langsung. Pengeluaran biaya langsung adalah biaya yang dikeluarkan atas nama kantor, maksudnya adalah biaya yang dibutuhkan dan terjadi dalam kegiatan ruang lingkup kantor. Contohnya seperti biaya pembelian alat tulis kantor, bahan bakar kendaraan, perjalanan dinas, listrik, telepon, internet, fotocopy, dan lain-lain. Sedangkan biaya tidak langsung adalah biaya yang terjadi diluar area ruang lingkup kantor, seperti gudang. PT. Pertani (Persero) memiliki banyak gudang di setiap kabupaten/wilayah pemasaran untuk penyimpanan barang/produk dagang milik Pertani. Contohnya untuk kegiatan pembiayaan yang terjadi di area ruang lingkup gudang itu berkaitan dengan ongkos angkut dan ongkos naik turun barang dari kendaraan ke dalam gudang, ataupun sebaliknya. Banyaknya kebutuhan untuk pembiayaan yang terjadi, maka perusahaan membutuhkan suntikan dana agar operasional perusahaan tetap berjalan dengan semestinya, maka dari itu perlu diupayakan semaksimal mungkin agar dapat tertagihnya piutang yang sudah dalam kondisi macet. Pada hal lain, menurut pandangan penulis dalam hal ini PT. Pertani (Persero) memang mengalami kredit macet dengan jumlah yang tidak sedikit. Akan tetapi, PT. Pertani (Persero) selalu berusaha untuk bangkit pada setiap persoalannya dengan melakukan pendekatan-pendekatan yang lebih progresif serta melakukan inovasi-inovasi dalam mengatasi persoalan. Pendekatan itu dilakukan dengan cara mendengar setiap keluhan yang terjadi di lapangan terutama keluhan dari penjual (toko), maupun konsumen. Staf Pertani hadir dan turun langsung dalam persoalan-persoalan yang terjadi atau lebih tepatnya jemput bola tujuannya agar lebih maju dan masyarakat lebih memilih produk-produk dalam negeri yaitu dari Pertani. Hal ini ditunjukkan dengan adanya kesepakatan antara pihak Pertani dengan pihak kios.

Selaras dengan itu menurut Djumhana (2011:553-573), penyelesaian secara administrasi perkreditan antara lain sebagai berikut :

- 1) Penjadwalan kembali (*rescheduling*), yaitu perubahan syarat kredit yang menyangkut jadwal pembayaran dan atau jangka waktu termasuk masa tenggang, baik meliputi perubahan besarnya angsuran maupun tidak;
- 2) Persyaratan kembali (*reconditioning*), yaitu perubahan sebagian atau seluruh syarat-syarat kredit yang tidak terbatas pada perubahan jadwal pembayaran,



jangka waktu, dan atau persyaratan lainnya sepanjang tidak menyangkut perubahan maksimum saldo kredit dan konversi seluruh atau sebagian dari pinjaman menjadi penyertaan bank;

- 3) Penataan kembali (*restructuring*), yaitu perubahan syarat-syarat kredit berupa penambahan dana bank; dan/atau konversi seluruh atau sebagian tunggakan bunga menjadi pokok kredit baru, dan/atau konversi seluruh atau sebagian dari kredit menjadi penyertaan dalam perusahaan

Jika ditarik pernyataan tersebut, di PT. Pertani (Persero) hampir sama mengurai persoalan untuk menangani kasus mengenai kredit macet secara satu persatu/ bertahap (*step by step*), walaupun yang terjadi masih belum efektif secara menyeluruh, upaya demi upaya dilakukan agar masalah pun dapat teratasi dengan baik.

b.4 Hambatan Yang Terjadi Pada Saat Penagihan Piutang

Dari apa yang sudah dijelaskan dari *point* pembahasan pertama tentang prosedur pemberian kredit, laporan piutang dengan kondisi macet, maka dapat dilihat betapa banyaknya masalah yang terjadi di PT. Pertani (Persero) dalam melaksanakan penjualan barang dagang. Prosedur pemberian kreditnya saja sudah menyimpang, hasilnya banyak piutang yang macet, ditambah dengan adanya hambatan yang terjadi pada saat penagihan piutang. Dalam hal ini perusahaan seharusnya membuat kebijaksanaan tersendiri untuk mengumpulkan piutang, seperti apa yang sudah dikemukakan oleh Bambang Riyanto (2001:85-87), bahwa perusahaan harus menjalankan kebijaksanaan dalam pengumpulan piutang secara aktif atau pasif. Perusahaan yang menjalankan kebijaksanaan secara aktif, maka perusahaan harus mengeluarkan uang yang lebih besar untuk membiayai aktivitas pengumpulan piutang, tetapi dengan menggunakan cara ini, maka piutang yang ada akan lebih cepat tertagih, sehingga akan lebih memperkecil jumlah piutang perusahaan. Sebaliknya, jika perusahaan menggunakan kebijaksanaan secara pasif, maka pengumpulan piutang akan lebih lama, sehingga jumlah piutang perusahaan akan lebih besar. Kebijaksanaan untuk penentuan tipe pelanggan juga merupakan variabel yang menentukan dalam melihat kualifikasi pelanggan dalam mendapatkan kredit. Ketika perusahaan menerima pelanggan yang kurang layak kredit akan mengakibatkan biaya gagal bayar. Kunci mempertahankan kontrol atas penagihan piutang adalah fakta bahwa probabilitas gagal bayar meningkat seiring dengan umur tagihan. Kontrol atas piutang terfokus pada kontrol dan eliminasi piutang yang sudah lewat jatuh tempo. Kekuatan dan ketepatan waktu penagihan akan mempengaruhi periode tagihan yang sudah jatuh tempo tetapi masih lalai membayar. Transaksi penjualan secara kredit akan timbul kode akun perkiraan yang dinamakan piutang. Menurut pandangan penulis setelah melakukan penelitian serta observasi dan wawancara di PT. Pertani (Persero) itu memang tidak signifikan, Pertani tetap melakukan penjualan pasar bebas (*free market*) tanpa termin, padahal itu sudah jelas merugikan perusahaan. Sementara itu banyak piutang yang timbul dari pihak *customer*/pelanggan yang bekerjasama dengan PT. Pertani



(Persero), kendalanya adalah tidak ada kesadaran dari mereka sendiri untuk membayar piutangnya mereka kepada Pertani, dan kendala lainnya dari pihak Pertani pun jarang sekali melakukan penagihan piutang terhadap pelanggan/*customer*. Seharusnya Pertani melakukan penagihan secara rutin, minimal satu minggu sekali, demi memberikan kelancaran arus kas yang ada di perusahaan dan juga memberikan kelancaran terhadap evaluasi setiap bulan dalam laporan keuangan, terutama laporan laba rugi di PT. Pertani (Persero).

Sejalan dengan apa yang telah diungkapkan oleh Soemarso (2004:338) yang dimaksud dengan Piutang yaitu; "Piutang merupakan kebiasaan bagi perusahaan untuk memberikan kelonggaran-kelonggaran kepada para pelanggan pada waktu melakukan penjualan. Kelonggaran-kelonggaran yang diberikan biasanya dalam bentuk memperbolehkan para pelanggan tersebut membayar kemudian atas penjualan barang atau jasa yang dilakukan. Hal inilah yang terjadi di PT. Pertani (Persero). Perusahaan sering memberikan kelonggaran tanpa menggunakan termin atau tempo pembayaran, sehingga membuat perusahaan mengalami kerugian.

Dari segi sumber daya manusia sangat memegang peranan penting dalam pembangunan. Oleh karena itu dalam melaksanakan pembangunan suatu wilayah atau negara perlu diketahui keadaan sumber daya manusia yang ada di wilayah tersebut. Semakin lengkap dan tepat data mengenai sumber daya manusia yang tersedia, semakin mudah dan tepat pula perencanaan pembangunan yang di buat.

Kualitas sumber daya manusia merupakan komponen penting dalam setiap gerak pembangunan. Hanya dari sumber daya manusia yang berkualitas tinggilah yang dapat mempercepat pembangunan bangsa. Jumlah penduduk yang besar, apabila tidak diikuti dengan kualitas yang memadai, hanyalah akan menjadi beban pembangunan. Kualitas penduduk adalah keadaan penduduk baik secara perorangan maupun kelompok berdasarkan tingkat kemajuan yang telah dicapai.

Kualitas SDM bangsa Indonesia, dalam kategori rendah, dan rendahnya kualitas SDM disebabkan pula oleh rendahnya kualitas pendidikan. Sudah saatnya bangsa Indonesia khususnya pemerintah untuk peduli meningkatkan kualitas pendidikan sebagai modal dasar semua komponen dalam meningkatkan kualitas sumber daya manusia. Diakui banyak faktor yang mempengaruhi rendahnya kualitas SDM. Menurut Bambang Riyanto (2001 : 85), faktor-faktor yang mempengaruhi besar kecilnya dana yang diinvestasikan ke dalam piutang ada 5 (lima) aspek yang harus diperhatikan, dan dari ke 5 (lima) aspek tersebut dianalisis secara singkat untuk mengetahui apa saja hambatan dalam penagihan piutang yang ada di PT. Pertani (Persero) adalah sebagai berikut :

1. Tidak adanya kesadaran dari diri sendiri untuk membayar piutangnya mereka kepada Pertani, harus ada penagihan terlebih dulu, baru setelah itu ada pembayaran, dan itu belum tentu dilunasi, untuk membayar angsuran sedikit demi sedikitpun sangat sulit.
2. Kurang atau tidak adanya SDM yang ditugaskan khusus untuk melakukan penagihan piutang yang rutin, minimal seminggu sekali.



3. Syarat pembayaran dalam penjualan kredit yang dilakukan oleh PT. Pertani (Persero) ini bersifat lunak, yaitu lebih mengutamakan profitabilitas daripada keselamatan kredit. Hal ini dapat terlihat dari tidak diberlakukannya termin/jatuh tempo pembayaran, dan tidak ada pembebanan bunga yang berat untuk pembayaran piutang yang lambat.
4. Kebijakan pengumpulan piutang bersifat pasif, tidak adanya surat teguran jika telat bayar, atau tidak membayar lebih dari 1 (satu) tahun, serta telah gagal memilih tipe pelanggan yang kurang layak diberikan kredit.
5. Tidak terkontrolnya usaha penagihan, serta terlambatnya penyelesaian lebih lanjut untuk kondisi piutang yang sudah macet lebih dari 2 (dua) tahun.

Dalam pemaparan ke 5 (aspek) diatas, dapat saya simpulkan bahwa memang kendala/hambatan yang terjadi pada saat penagihan piutang itu adalah dari sumber manusia (SDM) yang kurang, serta lemahnya manajemen yang ada di Pertani. Seharusnya sudah menjadi bahan evaluasi bagi perusahaan, tetapi perusahaan santai saja, seolah memang baik-baik saja. Sebenarnya banyak yang harus di evaluasi, bukan dari segi manajemen, dan SDM saja, standar prosedur operasional perusahaan, sistem pembukuan, administrasi dan perpajakan yang masih belum tertata, serta usaha yang tidak konsisten. Kondisi perusahaan yang sudah seperti ini, karyawan hanya berharap Pertani selalu dapat mengatasi segala persoalan dan diselesaikan dengan baik secara perlahan tapi pasti, agar menjadi Pertani yang maju, jaya, dan luar biasa,

Kesimpulan

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa kebijakan pemberian kredit yang saat ini diterapkan oleh PT. Pertani (Persero) tidak sesuai dengan SPO (Standar Prosedur Operasional) perusahaan, karena dari kantor pusatnya saja hanya tahu bahwa telah meningkatkan penjualan, dan memperoleh *margin* untuk memenuhi laba perusahaan. Prosedur penjualan kredit yang menyimpang dari kebijakan yang telah ditetapkan dalam surat keputusan direksi itu mengakibatkan piutang dalam kondisi yang terbagi menjadi 4 (empat) umur piutang.

Dari 4 (empat) jenis piutang yang ada di PT. Pertani (Persero) itu dapat disimpulkan bahwa banyak yang termasuk kedalam kategori piutang tidak sehat dan piutang macet. Perbandingannya 70% macet dan 30% tidak sehat. Sudah sangat jelas bahwa 2 (dua) kategori piutang tersebut merugikan perusahaan, bahkan di laporan laba rugi tiap bulannya itu tidak ada pengurangan jumlah piutang. Meskipun perusahaan mengalami keuntungan, tetapi dalam segi piutang tersendiri itu justru merugikan.

PT. Pertani (Persero) memang dapat dikatakan mampu memenuhi kewajiban keuangan tepat pada waktunya, walaupun memang selalu ada kendala di dalamnya. Akan tetapi jika perusahaan tidak dapat segera memenuhi kewajibannya pada saat ditagih, berarti perusahaan tersebut dalam keadaan "ilikuid". Kebijakan yang sudah ada dalam pedoman surat keputusan direksi dengan apa yang sudah dijalankan



dilapangan membuat masalah yang tidak ada habisnya terselesaikan. Mereka berpikir untuk selalu meningkatkan *omzet* penjualan, tetapi tidak pernah berpikir kebijakan yang sudah dilaksanakan justru membuat perusahaan menjadi rugi, dan tidak adanya evaluasi untuk mencari jalan keluar yang terbaik. Memang sudah diakui bahwa dari sisi *management* nya saja sudah banyak yang harus di evaluasi, tentang tata tertib pedoman standar prosedur operasional, tentang harga meraih standar pasar, dan SDM. Mengenai keadaan SDM (Sumber Daya Manusia) di Pertani itu sangat lemah/kurang, terlalu banyaknya orang yang tidak diberikan *job desc* yang tidak sesuai dengan kemampuan masing-masing orangnya. Dalam hal yang bisa membuat perusahaan menghasilkan laba saja tidak ada orang yang ditugaskan khusus memasarkan barang tanpa harus menyimpang dari standar prosedur operasional yang sudah ditentukan, dan bisa melaksanakan kegiatan rutin untuk penagihan piutang kepada pelanggan. Tidak adanya evaluasi untuk kinerja karyawan, dan selalu memberdayakan karyawannya agar bisa terus melakukan penagihan piutang secara rutin, minimal satu minggu sekali, demi memberikan kelancaran arus kas yang ada di perusahaan dan juga memberikan kelancaran terhadap evaluasi setiap bulan dalam laporan keuangan, terutama laporan laba rugi usaha di PT. Pertani (Persero).

Referensi

- Alexandry, Benny. 2013. Manajemen Keuangan. Alfabeta: Bandung.
- Baridwan, Zaki. 2002. Sistem Akuntansi Penyusunan Prosedur dan Metode. Edisi Pertama. Salemba Empat: Yogyakarta.
- Djumhana, Muhammad. 2011. Hukum Perbankan di Indonesia. Citra Aditya Bhakti: Bandung.
- Fees, Reeve, Warren. 2005. Pengantar Akuntansi, Edisi 21. Salemba Empat: Jakarta.
- Handyaningrat, Soewarno. 2011. Pengantar Studi Ilmu Administrasi dan Manajemen. Gunung Agung: Bandung.
- Mamesah, D, J. 1995. Sistem Administrasi Keuangan Daerah. Pustaka Utama: Jakarta.
- Mulyadi. 2001. Sistem Akuntansi. Salemba Empat: Jakarta.
- Munawir. 2002. Analisa Laporan Keuangan. Liberty: Jakarta.
- Narko. 2002. Sistem Akuntansi. Cetakan Ketiga. Yayasan Pustaka Nusantara Yogyakarta.
- Pudjiastuti. 2004. Dasar-dasar Manajemen Keuangan. UPP STIM: Yogyakarta.
- Siagian. 2014. Filsafat Administrasi. Bumi Aksara: Bandung.
- S. R, Soemarso. 2004. Akuntansi Suatu Pengantar. Salemba Empat: Jakarta.



- Supramono, Gatot. 2013. Perjanjian Utang Piutang. Kencana Prenada MediaGroup: Jakarta.
- Rahardjo, Budi. 2002. Keuangan & Akuntansi Untuk Manajer Non Keuangan. Graha Ilmu: Bandung.
- Riyanto, Bambang. 2001. Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan. BFEE: Yogyakarta.