

SISTEM AKUNTANSI PIUTANG PERUSAHAAN PERDAGANGAN DAN PENYEWAAN PIRANTI GPS TRACKER

Slamet Soesanto¹⁾, Rosalina Ayudia²⁾, Filda Agusta Gusan³⁾

^{1,3}Prodi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, ITB Swadharma

²Prodi Administrasi Niaga, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, ITB Swadharma

Correspondence author: S. Soesanto, slametsoesanto@gmail.com, Jakarta, Indonesia

Abstract

In general, companies sell products in cash and non-cash. If sales volume increases but is not accompanied by cash payments, there will be potential for trade receivables to increase. There are two methods used to assess and record uncollectible accounts, namely the Direct Write-Off Method and the Allowance Method. P.T "SSS" Technologies is a trading and leasing company for GPS tracking devices. Trade receivables of P.T "SSS" Technologies arose because the tenants did not make payments on time. The amount of accounts receivable creates its own difficulties for the company. Companies should use the method of allowance for receivables, namely by making an aging schedule of receivables in determining the expense of receivables losses. This method can produce net realizable value of the current year's receivables. In addition, the company needs to review loose debt repayment policy, because this can cause the company to have working capital difficulties. The data analyzed in this study originates from sales and rental of devices during the Covid 19 pandemic. Therefore, it is necessary to carry out further research using business transaction data under normal conditions.

Keywords: GPS tracker, receivable, allowance method

Abstrak

Pada umumnya perusahaan menjual produk secara tunai dan non tunai. Jika volume penjualan naik tetapi tidak dibarengi dengan pembayaran tunai akan berpotensi piutang dagang meningkat. Terdapat dua metode yang digunakan untuk menilai dan mencatat piutang yang tidak tertagih yaitu Metode Penghapusan Langsung dan Metode Pencadangan. P.T "SSS" Technologies merupakan perusahaan perdagangan dan penyewaan piranti pelacak GPS. Piutang dagang P.T "SSS" Technologies timbul karena penyewa piranti tidak melakukan pembayaran tepat waktu. Jumlah piutang menimbulkan kesulitan tersendiri bagi perusahaan. Sebaiknya perusahaan menggunakan metode penyisihan piutang yaitu dengan cara membuat skedul umur piutang dalam menetapkan beban kerugian piutang. Metode ini dapat menghasilkan nilai realisasi bersih atas piutang tahun berjalan. Selain itu perusahaan perlu meninjau kembali kebijakan tempo pembayaran hutang yang longgar, karena hal tersebut dapat menyebabkan perusahaan kesulitan modal kerja. Data yang dianalisis pada penelitian ini bersumber dari transaksi penjualan dan penyewaan device di masa pandemi Covid 19. Oleh karena itu perlu dilakukan penelitian lanjutan dengan menggunakan data transaksi bisnis dalam kondisi normal.

Kata Kunci : pelacak GPS, piutang, metode penyisihan

A. PENDAHULUAN

Aktivitas bisnis berlangsung setiap hari dilakukan orang secara individu maupun kelompok. Manusia saling bertukar kebutuhan, proses pertukaran antara suppliers dan users terjadi tidak terbatas pada produk barang tetapi juga produk jasa. Pada umumnya perusahaan sebagai penyedia produk, masyarakat sebagai penggunaannya. Namun dapat juga terjadi sebaliknya dimana perusahaan sebagai pengguna produk dan masyarakat sebagai penyedia yaitu ketika masyarakat memasok bahan baku industri ke perusahaan.

Perusahaan sebagai sebuah entitas bisnis menggunakan kombinasi sumber dayanya melakukan proses produksi untuk menciptakan nilai tambah atas barang atau jasa menuju pada pendapatan yang direncanakan. Upaya meningkatkan pendapatan merupakan bagian dari usaha mempertahankan kelangsungan operasional perusahaan dan pengembangan usaha. Untuk mencapai tujuan tersebut, faktor utama yang harus diperhatikan adalah menyusun rencana dan strategi optimalisasi sumber daya melalui efisiensi proses produksi dan peningkatan penjualan. Bilamana proses produksi sudah berlangsung secara efisien, manajemen keuangannya teratur bagus maka peningkatan volume penjualan akan mendorong laba perusahaan secara signifikan. Hal ini juga dihadapi oleh perusahaan perdagangan dan penyewaan GPS Tracker Device.

GPS (*Global Positioning Service*) tracker adalah alat yang digunakan untuk mendeteksi keberadaan suatu objek. Umumnya, alat ini digunakan oleh perusahaan ekspedisi, jasa rental, dan jasa logistik. GPS ini dapat memberikan laporan lengkap tentang keberadaan objek, dengan berbagai macam pilihan fitur-fitur seperti untuk mematikan kendaraan dari jarak jauh sebagai pencegahan. Selain itu tersedia juga GPS tracker untuk personal, juga disebut personal tracker, biasanya digunakan untuk melacak barang-barang pribadi. Contohnya mencari kunci

rumah dan kunci kendaraan, melacak posisi anak atau binatang peliharaan. Walaupun teknologi alat pelacak keberadaan objek sudah semakin canggih, GPS tracker tetap memiliki manfaat dan keuntungannya sendiri. Salah satu keuntungannya adalah GPS tracker dapat digunakan untuk melacak mobil dan motor secara realtime dan akurat. GPS tracker memberikan laporan lengkap, seperti kecepatan, riwayat parkir kendaraan, dan lainnya. Bukan hanya itu, pengguna juga bisa mematikan mesin mobil atau motor dari jarak jauh. Dengan demikian, pengguna tidak perlu khawatir ketika menyewakan kendaraan kepada orang lain.

Saat ini jumlah perusahaan penyedia GPS di seluruh Indonesia 34 buah termasuk DKI 12 buah. Perusahaan ini melakukan aktivitas bisnis perdagangan alat GPS dan penyewaan alat. (Indonet.co.id 2022). Salah satu perusahaan tersebut adalah PT "SSS" Technologies Perusahaan ini berlokasi di Jakarta Selatan. Bidang usaha perdagangan alat GPS tracker dan penyediaan jasa solusi seluler yaitu sebuah layanan penyewaan sistem navigasi berbasis satelit. Produk yang dijual berbagai macam merk GPS. Barang didatangkan dari beberapa negara besar seperti Jerman, Amerika, Canada, Denmark, Korsel, RRC, Jepang.

Pendapatan perusahaan diperoleh dari hasil penjualan device dengan sistem kerja aplikasi dan disesuaikan dengan permintaan customer dengan metode pembayaran secara tunai dengan kesepakatan bersama dalam waktu yang telah disepakati. Selain dari penjualan, perusahaan juga memperoleh pendapatan dari penyewaan device dan sistem GPS sesuai dengan kebutuhan customer dengan metode pembayaran secara berkala sesuai dengan waktu yang telah disepakati. Dari kedua jenis kegiatan bisnis tersebut perusahaan membukukan keuntungan.

Pada umumnya praktek bisnis penjualan produk dilakukan secara tunai dan non tunai. Meningkatnya volume bisnis tidak serta merta pendapatan perusahaan meningkat. Hal ini terjadi karena sistem penjualan secara kredit.

Penjualan kredit dilakukan dengan mengirimkan barang sesuai dengan order yang diminta oleh pelanggan. Jika permintaan barang yang diminta oleh pelanggan telah dipenuhi oleh perusahaan dagang atau perusahaan jasa maka perusahaan telah mampu nyai piutang terhadap pelanggan yang telah dikirimkan barang pesanan. Piutang tersebut akan dibayar sesuai dengan jangka waktu yang telah ditetapkan oleh perusahaan dengan pelanggan. Pada sistem penjualan kredit, pertama bagian kredit akan menganalisa terhadap kemampuan calon pelanggan mengenai mampu atau tidaknya calon pelanggan yang akan melakukan pembelian kredit melakukan pembayaran. Hal ini disebabkan untuk menghindari terjadinya piutang yang tidak tertagih” (Mulyadi 2008:3). Dicatat perusahaan sebagai akun piutang merupakan salah satu aktiva lancar perusahaan dan merupakan aktiva yang penting karena secara tidak langsung dapat menunjukkan besarnya pendapatan yang diterima oleh perusahaan. Piutang dapat di klasifikasikan menjadi dua yaitu piutang dagang dan piutang bukan dagang. Piutang dagang merupakan piutang yang timbul dari penjualan barang atau jasa yang dihasilkan perusahaan sedang kan piutang bukan dagang merupakan piutang yang timbul bukan dari penjualan barang atau jasa yang dihasilkan perusahaan (Zaki Baridwan, 2000:52) Pada umumnya piutang dagang timbul karena adanya sistem penjualan tidak tunai.

Meningkatkan volume penyediaan jasa layanan sewa yang tidak dibarengi dengan pembayaran tunai akan berpotensi pada meningkatnya penggunaan dana dalam bentuk piutang. Dengan meningkatnya jumlah dana dalam piutang akan menyebabkan modal kerja berhenti di akun piutang akan semakin besar. Karena munculnya piutang berasal dari penjualan maka Sistem Akuntansi Penjualan diharapkan untuk membantu mengawasi dan mengendalikan efektivitas sistem penjualan. Hal ini diperlukan karena di dalam proses penjualan dapat terjadi kesalahan yang berasal dari dua faktor yaitu faktor sistem dan faktor

kesengajaan pegawai yang memanfaatkan kelemahan sistem. Sehingga besarnya jumlah piutang perlu dikendalikan secara efektif supaya modal kerja tidak lama berhenti dan pengendalian ini juga digunakan sebagai alat pencegahan tindakan kecurangan.

Pengendalian piutang dilakukan oleh manajemen perusahaan bersama-sama dengan semua unit kerja yang terlibat dalam proses pencatatan piutang. Pengendalian piutang yang dibuat harus bisa menjamin kebijakan dan pengarahan bagi pihak manaje men untuk menerapkan keputusan dan mengatur aktivitas perusahaan khususnya bagian penjualan untuk dapat mencapai tujuan utama perusahaan.

Di P.T “SSS” Technologies piutang dagang timbul karena adanya penyewaan alat kepada customer dimana pembayaran sewanya tidak dilakukan sesuai skedul waktu pembabayaran yang telah disepakati. Jumlah piutang yang tidak sedikit menimbulkan kesulitan tersendiri bagi PT “SSS” Technologies dalam penagihanya.

Implementasi Sistem Akuntansi Piutang diharapkan bisa membantu di PT “SSS” Technologies dalam mengatasi masalah seringkali debitur membayar melewati batas waktu yang telah ditetapkan dan disepakati.

Dari uraian di atas penulis tertarik untuk mengetahui lebih lanjut mengenai Sistem Akuntansi Piutang pada PT “SSS” Technologies khusus nya bagaimana pelaksanaan sistem akuntansi piutangnya sudah baik, cukup baik atau kurang baik dalam melakukan aktivitas piutang dan pengelolaannya.

PT “SSS” Technologies adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang sistem informasi teknologi dan jasa pengembangan tracking system. PT “SSS” Technologies didirikan di Bandung pada Tahun 2002, perusahaan ini bergerak dalam bidang penyediaan layanan informasi berfokus pada pengembangan aplikasi, solusi seluler dan pelacakan GPS. Dengan pengalaman hampir 20 tahun “SSS” Technologies sebagai perusahaan teknologi

informasi dapat tumbuh dan melayani kebutuhan konsumen sesuai dengan perkembangan teknologi masa kini. Menjadi pemasok Original Equipment Manufacture (EOM) untuk Mitsubishi FUSO Indonesia sebagai penyedia industri Telematika memberikan bukti bahwa produk dan layanan yang disediakan memiliki standar yang dapat digunakan sebagai komponen asli kendaraan buatan pabrik. Dengan sertifikat manajemen mutu ISO telah memastikan bahwa setiap layanan, produk, proses dan sumber daya manusia di PT “SSS” Technologies telah terstandarisasi secara global untuk memenuhi kebutuhan pelanggan dengan kualitas terbaik.

B. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan teknik eksploratif yaitu melakukan observasi selama tiga bulan atas praktik akuntansi transaksi perdagangan dan penyewaan di P.T. “SSS” Technologies.

Data primer dikumpulkan melalui pengamatan langsung di lokasi bertujuan untuk mendapatkan gambaran mengenai sistem penjualan dan penyewaan beserta cara pembukuannya. Sebagai penunjang dari data yang diperoleh juga dilakukan wawancara dengan personil perusahaan guna memperoleh informasi yang dibutuhkan. Wawancara dilakukan dengan Senior Manager Sales and Marketing dan Manager Accounting pada PT “SSS” Technologies

Metode yang digunakan dalam menganalisis data adalah deskriptif kualitatif yaitu analisis yang tidak didasarkan pada perhitungan statistik yang berbentuk kuantitatif atau jumlah, akan tetapi dalam pernyataan dan uraian yang disusun secara sistematis.

Tujuan penelitian ini adalah a. mendeskripsikan bagaimana sistem informasi akuntansi piutang di PT “SSS” Technologies berlangsung. b. meneliti bagaimana perusahaan menatausahakan pelaksanaan sistem akuntansi piutang.

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Jaringan Prosedur Sistem Akuntansi Piutang pada PT “SSS” Technologies

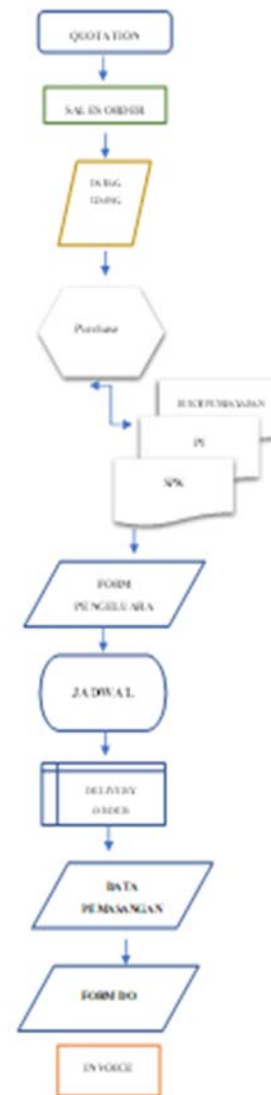
Kebijakan piutang PT “SSS” Technologies diterapkan pada penjualan dan pembelian alat GPS. Agar Sistem Akuntansi Piutang dapat berjalan dengan baik PT “SSS” Technologies memiliki beberapa sub sistem, diantaranya yaitu sub sistem penjualan, subsistem *warehouse / logistic*, sub sistem *finance*, sub sistem penagihan, sub sistem akuntansi dan sub sistem pengawasan. Secara garis besar alur proses penanganan pesanan customer dirangkum ke dalam bagan berikut ini:



Gambar 1. Bagan Alir Divisi Sales & Marketing

PT “SSS” Technologies memberikan piutang kepada para *customer* melalui divisi penjualan dengan diperantarai para *sales team* sehingga terjadinya piutang, aktivitas ini dimulai dari sub Sistem Penjualan hingga berakhir di Sub Sistem Penagihan (*Finance*) :

1. Adanya aktivitas pre-sale atau negosiasi dengan *customer* yang disertai dengan adanya pembuatan quotation (penawaran harga).
2. Kemudian proses dilanjutkan dengan pembuatan sales order yang dimana sales admin (SA) akan berkoordinasi dengan inventory untuk mengetahui stock barang di gudang.
3. Penjualan dapat dilanjutkan apa bila dilakukannya Purchase Order dari *customer* dan email dikirimkan ke Marketing Support.
4. Sales Admin menginput data PO pada sistem EIS dan dilanjutkan dengan terbitnya Performa Invoice.
5. *Marketing Support* konfirmasi untuk dilakukannya pembayaran DP.
6. Setelah pembayaran dilakukan pengecekan dari bukti transfer yang dikirimkan *customer*.
7. Bagian Finance akan membuat pendaftaran member yang diaku kan oleh admin pelanggan.
8. *Marketing Support* akan berkoordinasi mengenai permintaan alat yang dibutuhkan.
9. Setelah barangnya siap maka akan dibuatkan Surat Perintah Kerja (SPK) dan Form Pengeluaran Barang.
10. *Marketing Support* akan membuat dan menyesuaikan jadwal pemasangan alat kepada PIC lapangan dengan diberikannya alamat lengkap dan *contact person* yang dapat dihubungi.
11. Data pemasangan akan dibuat dan divisi teknisi akan melakukan koordinasi teknisi mana yang akan ditugaskan.
12. Setelah dilakukannya pemasangan, teknisi akan menyerahkan form *Delivery Order* (DO) kepada *Marketing Support*.
13. Terakhir form DO diserahkan kepada Bagian *Billing* untuk dibuatkan Invoice pelunasan dan pembayaran biaya bulanan satu bulan kedepan dan Invoice akan dikirimkan ke alamat *customer*.



Gambar 2. Subsistem Penjualan

Dari sub sistem penjualan ini menerangkan bahwa penjualan dimulai dari aktivitas *pre-sales* yang bernegosiasi dengan *customer* dan disertai dengan pembuatan *Quotation* (penawaran harga) oleh para *sales* dan diberikan kepada calon klien untuk menawarkan dan mempresentasikan detail produk yang dijual.

Opsi penawaran yang dapat menjadi bahan pertimbangan dengan skema:

1. Skema Beli
2. Skema Sewa

Adapun rincian harganya adalah sebagai berikut :

Tabel 1. Skema Beli

No	Deskripsi	Harga Per Unit	Total Harga
1	Biaya bulanan Inova Track Teltonika FMB-130	Rp. 1.400.000,-	
2	Diskon	(Rp. 300.000,-)	Rp. 1.100.000,-
Total Harga			Rp. 1.100.000,-

Tabel 2. Biaya Bulanan InovaTrack

No	Deskripsi	Harga Per Unit	Total Harga
1	Biaya layanan bulanan Inova Track	Rp. 120.000,-	
2	Diskon	(Rp. 20.000,-)	Rp. 100.000,-
Total Harga			Rp. 100.000,-

Catatan:

1. Semua harga di atas belum termasuk PPN 11%
2. Masa Garansi unit berlaku 1 tahun semenjak GPS Inova Track terpasang pada kendaraan.
3. Bebas biaya pemasangan dan kunjungan teknisi selama masa garansi khusus untuk wilayah Jakarta, Bogor, Depok, Tangerang, Bekasi, Bandung, Cirebon, Cilacap, Cilegon, Semarang, Surabaya, Magelang, Pontianak Lampung, Pekanbaru, Palembang dan Medan. Khusus pemasangan di luar coverage area teknisi, akan dikenakan biaya transportasi dan akomodasi yang besarnya disesuaikan dari dan menuju kota tujuan.
4. Waktu operasional kunjungan Teknisi: Senin s/d Minggu Pukul 09.00 Wib s/d 16.00 Wib (kecuali hari libur besar dan nasional).
5. Setelah masa garansi habis (tahun kedua dan seterusnya), biaya kunjungan dan pengecekan unit akan dikenakan biaya sebesar Rp. 100.000/Unitnya (belum termasuk biaya penggantian *spare parts* jika ada).
6. Jadwal pemasangan dilakukan setelah *purchase order* dan pembayaran diterima
7. Pemindahan unit *tracking device* dari kendaraan satu ke kendaraan lainnya akan dikenakan biaya pemindahan dan kunjungan teknisi sebesar Rp 150.000 per unit.

8. Kerusakan dan atau kehilangan unit yang disebabkan karena faktor kesengajaan atau kelalaian pemeliharaan alat maka akan di tanggung oleh pihak pelanggan.
9. Kerusakan unit yang terjadi pada masih garansi yang disebabkan oleh kerusakan dari alat tersebut dan bukan karena faktor kesengajaan maka tidak akan dikenakan biaya perbaikan

Tabel 3. Skema Sewa

No	Deskripsi	Harga Per Unit	Total Harga
1	GPS Tracking System InovaTrack Teltonika FMB-130	Rp. 200.000,-	
2	Diskon	(Rp. 40.000,-)	Rp. 160.000,-
Total Harga			Rp. 160.000,-

Catatan:

1. Semua harga di atas belum termasuk PPN 10%
2. Khusus masa sewa akan dikenakan biaya satu kali di awal untuk biaya administratif dan pemasangan sebesar Rp. 160.000/unit.
3. Minimum masa kontrak sistem sewa adalah 2 tahun (24 bulan) dan pemutusan masa sewa sebelum masa kontrak berakhir, akan dikenakan biaya penalti administrasi per unitnya sebesar 2 bulan dari harga sewa.
4. Selama masa sewa, bebas biaya kunjungan yang berada di dalam *coverage area* teknisi khususnya di dalam pusat kota Jakarta, Bogor, Depok, Tangerang, Bekasi, Bandung, Cirebon, Cilacap, Cilegon, Semarang, Surabaya, Magelang, Pontianak Lampung, Pekanbaru, Palembang dan Medan. Khusus pemasangan di luar *coverage area* teknisi, akan dikenakan biaya transportasi dan akomodasi yang besarnya disesuaikan dari dan menuju kota tujuan.
5. Waktu operasional kunjungan Teknisi: Senin s/d Minggu Pukul 09.00 Wib s/d 16.00 WIB (kecuali hari libur besar dan nasional).
6. Kerusakan dan atau kehilangan unit yang disebabkan karena faktor

kesengajaan atau kelalai an pemeliharaan alat maka akan ditanggung oleh pihak pelang gan.

7. Pemindahan unit tracking device dari kendaraan satu ke kendara an lainnya akan dikenakan biaya pemindahan dan kunjungan tek nisi sebesar Rp 150.000 per unit.

Quotation yang berisi penawaran yang diberikan oleh *Sales* kepada *Customer* sebagai acuan bagi *Customer* untuk menyesuaikan alat sesuai dengan kebutuhannya. Kemudian akan dilanjutkan dengan pembuatan *Sales Order*. *Sales Admin* (SA) akan berkoordinasi dengan bagian inventory mengenai ketersediaan barang di gudang atau perlu diproduksi terlebih dahulu di supplier sehingga *customer* akan mengikuti list PO. Penjualan dapat terjadi atas dasar PO (*purchase order*) yang dibuat dari *customer* atau sales yang terkait dan diteruskan (email) kepada *Marketing Support*. Setelah mendapat kan data PO, SA melanjutkan untuk menginput data ke system EIS dilanjutkan dengan pembuatan PI (*Performa Invoice*) dari bagian *billing*.

Sub sistem warehouse

Dari sub sistem *warehouse* ini menerangkan bahwa, setelah menerima data dari PPIC, *warehouse* menyiapkan setiap part yang diperlukan seperti :

1. Menerima daftar parts dari PPIC
2. Menyediakan tempat untuk se tiap parts yang akan disimpan dan melabelkan sesuai setiap tem patnya sehingga tidak tercampur satu dengan lainnya.
3. Menyesuaikan ukuran, volume, kapasitas tempat dengan barang yang akan disimpan.
4. Mengatur alur pengeluaran sesuai dengan sistem FIFO
5. Mengatur penempatan barang di rak sesuai dengan aktivitas berda sarkan pengaturan *slow moving* maupun *fast moving*.
6. Mencatat setiap stock setiap terjadinya

perubahan pada sistem Inventory dengan menggunakan form pengeluaran dan pemasu kan barang.

7. Melaporkan setiap perkemba ngan transaksi kepada Supervisor gudang/PPIC



Gambar 3. Bagan Alur Sub sistem Warehouse

Sub sistem warehouse/logistic

Dalam sub sistem warhouse/logistic ini menrangkan bahwa mengecek kembali material yang telah diberikan oleh quality control, mencatat semua barang dengan sistem FIFO untuk dikirimkan kepada WIP dan mema sukkan data ke system “SSS” *Technologies* lalu mencetak form pengeluaran barang dan SPK.



Gambar 4. Sub Sistem Warehouse/Logitic

Sub sistem *Finance*

Pada sub sistem penerbitan *billing* dapat dimulai dari aktivitas permintaan oleh departemen Sale Administrasi dengan mengacu pada *Purchase Order* (PO) untuk di proses oleh *Billing* dengan menginput data PO dari SA, setelah di input nama *Customer*, jumlah alat dan harga ke dalam system EIS oleh bagian *billing* untuk menerbitkan *Performa Invoice* (PI) untuk pembayaran DP. Dari *billing* Selanjutnya ke admin pelanggan akan melakukan register history *Customer* dalam system InovaTrack admin untuk mencatat, nama *Customer*, no. GSM dan no. AVL.

Setelah dilakukan pemasangan alat, admin teknisi menyerahkan form DO ke marketing support untuk diserahkan ke Bagian *billing*, dan selanjutnya bagian *billing* akan membuat invoice untuk pelunasan, batas waktu pembayaran DP dengan pelunasan satu bulan layanan. Setelah selesai invoice akan dikirimkan ke kantor klien lewat kurir.



Gambar 5. Sub sistem Finance

Sub sistem Akuntansi

Dalam sub sistem ini menerangkan tentang prosedur penagihan layanan bulanan yang dimulai dengan :

1. Admin *billing* memonitor seluruh Data Pelanggan pada System InovaTrack Admin.
2. Admin *Billing* mengunduh semua data Pelanggan ke dalam System InovaTrack Admin, kemudian admin *billing* membuat dan mencetak Invoice Layanan bulanan.
3. Admin *billing* mengirim seluruh invoice ke *Customer* lewat kurir, setelah invoice dikirim ke kantor *customer*, Admin *Billing* memonitor seluruh pembayaran oleh *customer* dan melakukan rekonsiliasi pembayaran pada sistem

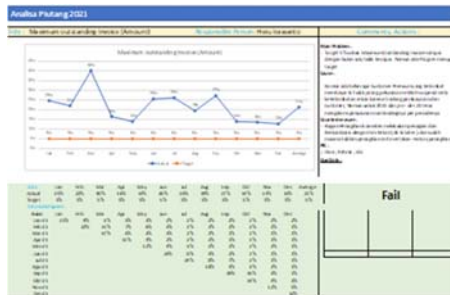
Dalam melakukan penjualan dan pemberian layanan bulanan pada setiap transaksi penjualan dan penyewaan alat, perusahaan juga mendapat kesulitan dalam penagihan dan perputaran piutangnya. Piutang terjadi akibat adanya keterlambatan pembayaran biaya layanan bulanan yang disebabkan oleh para client. Sehingga perputaran piutang dalam perusahaan mengalami kendala yang cukup serius. Pada tahun 2021 capaian piutang tak tertagih melonjak tinggi dari batas maksimum *out standing invoice* yang telah ditetapkan perusahaan.



Gambar 6. Sub sistem Akuntansi

Analisis Piutang

Pada gambar 7 terlihat grafik kecakapan piutang PT “SSS” Technologies dalam satu tahun terakhir. Dimana dalam grafik ini terlihat perusahaan telah melampaui batas dari *Out standing Invoice* yang mana telah ditetapkan di batas 5% dari jumlah keseluruhan. Dalam setiap bulannya grafik terlihat naik turun secara tidak konsisten dan titik puncak tidak tercapainya penagihan dan pelunasan piutang oleh debitur terlihat tinggi di bulan Maret yang mana mencapai 40%. Hal ini menyebabkan piutang mengalami kesulitan untuk memutar dan mengoperasikan biaya operasionalnya.



Gambar 7. Grafik Piutang Tahun 2021

Dalam pencatatan piutangnya perusahaan menggunakan metode penghapusan langsung (*Direct Write-off Method*). Penggunaan metode ini didasarkan pada adanya indikasi bahwa piutang usaha tidak dapat ditagih lagi dan tidak bernilai lagi. Pencatatan kerugian piutang dilakukan jika ada kepastian bahwa debitur tidak mampu membayar kewajibannya kepada perusahaan. Kelemahan metode ini adalah tidak dapat dibandingkannya pendapatan dan beban periode yang bersangkutan dengan nilai piutang yang dilaporkan bukan merupakan nilai yang dapat direalisasikan. PT “SSS” Technologies sendiri menggunakan metode hapus piutang secara langsung sebesar 15% dari jumlah piutangnya pada tahun 2021.

Dengan terkendala oleh kondisi pandemi perusahaan melakukan pengingat tagihan bulanan menjadi beberapa cara seperti memberikan notifikasi pengingat lewat

aplikasi, pemberitahuan melalui email, dan pengiriman invoice langsung ke alamat debitur. Dengan dilakukannya hal ini pada bulan April *Outstanding Invoice* mengalami penurunan yang cukup pesat walaupun masih melebihi dari batas ketentuan perusahaan.

D. PENUTUP

PT. “SSS” Technologies mencatat piutangnya dengan menggunakan metode secara langsung, karena meyakini bahwa piutang tersebut masih dapat ditagih dengan pertimbangan pelanggan tersebut adalah pelanggan tetap. Dari hasil pembahasan di atas, maka dapat disimpulkan bahwa perusahaan menggunakan metode penyisihan (*allowance method*) perusahaan akan membuat suatu estimasi atas piutang tak tertagih tanpa harus menunggu piutang tersebut benar-benar tidak tertagih. Piutang tak tertagih berpengaruh terhadap posisi keuangan khususnya di bagian aktiva lancar pada neraca yaitu akun cadangan kerugian piutang yang akan dikurangkan oleh piutang perusahaan.

Dari data analisis piutang PT “SSS” Technologies di tahun 2021, perusahaan belum dapat memaksimalkan penagihan piutangnya dengan baik sehingga banyak penumpukan piutang pada tahun ini khususnya pada bulan Maret. Hal ini disebabkan oleh beberapa customer yang terlambat dalam melakukan pembayaran dan melakukan pelunasan setelah dilakukan suspend. Sehingga perusahaan harus menekan kembali biaya operasionalnya guna menjaga keberlangsungan bisnis perusahaan.

Untuk itu disarankan sebaiknya perusahaan menggunakan metode penyisihan dengan menetapkan skedul umur piutang (*aging schedule*) dalam menetapkan beban kerugian piutang. Penggunaan metode penyisihan dapat menghasilkan nilai realisasi bersih atas piutang untuk tahun berjalan.

Perusahaan perlu meninjau kembali kebijakan pemberian kelonggaran yang terlalu besar bagi pelanggan dalam melunasi hutangnya, karena hal tersebut dapat mengakibatkan perusahaan mengalami kesulitan modal kerja.

Data yang dianalisis pada penelitian ini berasal dari transaksi penjualan dan penyewaan device di masa pandemi Covid 19. Oleh karena itu perlu dilakukan penelitian lanjutan dengan menggunakan data-data transaksi bisnis dalam kondisi normal.

DAFTAR PUSTAKA

- David K. Eiteman, Arthur I. Stonehill, Michael H. Moffett. 2006. *Manajemen Keuangan Multi Nasional*. Erlangga. Jakarta.
- Hery, 2013. *Akuntansi Dasar 1 dan 2*. PT.Gramedia Widia sarana Indonesia Jakarta.
- Horne, James C.Van dan John M. Wachowicz, JR.2007. *Fundamental of Financial Management: Prinsip-Prinsip Manajemen Keuangan* Buku Dua Edisi duabelas. Jakarta :Salemba Empat
- Jeff, Madura. 2007. *Pengantar Bisnis : Introduction to Business buku 1*. Salemba Empat. Jakarta
- Warren, Carl. S, Reeve, Phillip E. Fess. 2005. *Pengantar Akuntansi edisi 21*. Salemba Empat Jakarta
- Jerry Weygandt. Paul D., Kimmel. & Donal E, Kieso., 2013. *Financial Accounting*. IFRS Edition, Hoboken.
- Mulyadi, 2013. *Sistem Akuntansi*, Jakarta: PT Salemba Empat
- Zaki Baridwan, 2004. *Intermediate Accounting*, Yogyakarta : BPFE
- Indonetwork.co.id (2022) Perusahaan GPS Tracker
<https://www.indonetwork.co.id/k/gps-tracker/perusahaan/1>(diakses 14 Desember 2022).