

STRATEGI PENJUALAN TERHADAP PIUTANG TIDAK TERTAGIH DIMASA PANDEMI PADA PT. INDUSTRI BAHAN BAKU SEPATU

Indah Yuliana, Nanik Kustiningsih

Abstrak: Strategi penjualan perusahaan PT. Industri Bahan Baku Sepatu terhadap piutang tidak tertagih dimasa pandemi menggunakan strategi pengendalian internal perusahaan. Tujuan penelitian adalah untuk pengendalian pengelolaan manajemen dalam aspek penjualan serta memberikan rekomendasi tindakan guna mengurangi risiko piutang yang tidak tertagih, sehingga dapat berperan dalam meningkatkan kinerja penjualan. Metode yang digunakan adalah studi deskriptif dengan menggunakan metode kualitatif yang menggambarkan pengambilan keputusan terhadap piutang tidak tertagih. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pengendalian internal penjualan PT. Industri Bahan Baku Sepatu dapat dijalankan dengan pertimbangan aspek piutang. Strategi penjualan ini bisa menjadi alternatif pengambilan keputusan bisnis di pandemi covid-19 karena membantu perusahaan dalam menangani kerugian piutang yang tidak tertagih.

Kata kunci: Pengendalian internal, Penjualan, Piutang Tidak Tertagih dan Dimasa Pandemi.

Abstract: The company's sales strategy of PT. The Shoe Raw Material Industry for uncollectible accounts during the pandemic uses the company's internal control strategy. The research objective is to control management management in the sales aspect as well as to provide recommendations for actions to reduce the risk of uncollectible receivables, so that they can play a role in improving sales performance. The method used is a descriptive study using qualitative methods that describe the decision making on uncollectible accounts. The results showed that the sales internal control strategy of PT. The Shoe Raw Material Industry can be run by considering the accounts receivable aspect. This sales strategy can be an alternative business decision making in the Covid-19 pandemic because it helps companies deal with uncollectible accounts receivable losses.

Keywords: internal control, Sales, Uncollectible Accounts Receivable and During the Pandemic.

Pandemi menyebabkan guncangan besar terhadap perekonomian dunia sehingga terjadinya krisis ekonomi global. Saat ini sedang terjadi pandemi covid-19 yaitu peristiwa menyebarnya penyakit koronavirus 2019 jenis baru yang diberi nama SARS-CoV-2 di seluruh dunia. Terjadinya guncangan perekonomian membuat suatu perusahaan mengalami kerugian besar bahkan beberapa perusahaan sedang diambang kebangkrutan. Sehingga mengakibatkan persaingan dunia usaha semakin sulit, karena harus mempertahankan target penjualan dengan situasi kondisi ekonomi yang menurun

Pelaku bisnis dituntut dapat mengembangkan potensi perusahaan serta meningkatkan produktivitas yang efisiensi. Perusahaan harus bisa memanfaatkan waktu sebaik mungkin, untuk menaikkan laba perusahaan dengan meminimalkan risiko piutang tidak tertagih sehingga perusahaan harus mencari cara untuk melakukan penjualan semaksimal mungkin. Hal ini terjadi pada semua perusahaan termasuk pada perusahaan PT. Bahan Baku Sepatu.

PT. Industri Bahan Baku Sepatu merupakan perusahaan manufaktur yang bergerak di bidang penjualan bahan baku sepatu. Barang yang diproduksi adalah eva karet yang digunakan sebagai bahan dasar pembuatan sepatu. Akibat pandemi covid-19, adanya larangan untuk bertatap muka di sekolah membuat penjualan produk sepatu mengalami penurunan drastis. Sehingga sangat berpengaruh bagi perusahaan PT. Industri Bahan Baku Sepatu yang mensupply perusahaan lainnya di bidang pembuatan sepatu.

Perusahaan PT. Industri Bahan Baku Sepatu melakukan penjualan dengan cara pembayaran tunai dan kredit sehingga memunculkan piutang dalam laporan keuangannya. Piutang adalah tagihan penjualan barang dagangan dan jasa secara kredit, (Mardiasmo, 2016:51) dalam Anastasia & Setiawan (2020). Piutang usaha merupakan bagian terbesar dari aktiva lancar perusahaan. Untuk mengendalikan aktivitas penjualan dengan baik, maka diperlukan pengendalian internal untuk meyakinkan bahwa penjualan telah dilakukan secara efektif dan efisien dan piutang bisa dikendalikan.

“Pengendalian intern merupakan suatu proses dari dewan direktur, manajemen, dan personel lain dalam perusahaan, dirancang guna memberikan jaminan yang logis dalam mencapai tujuan kategori efektif dan efisien, realibilitas laporan keuangan, serta ketaatan hukum dan regulasi yang berlaku” (Murtanto, 2005:13) dalam Elok Maharani (2016), Kertahadi (2016), Muhammad Saifi (2016). Operasional perusahaan sebagian besar berasal dari pengelolaan piutang, sehingga pengendalian internal dalam penjualan terhadap piutang sangat penting untuk diterapkan.

Penjualan kredit memicu risiko piutang tidak tertagih. Hal ini disebabkan faktor internal yaitu kelalaian dan kecurangan pihak karyawan, sedangkan faktor eksternal yaitu pelanggan mengalami kesulitan pembayaran sehingga terjadinya penunggakan. Terjadinya penunggakan ini membuat piutang tidak tertagih semakin tinggi. Perusahaan dapat memisahkan tugas karyawan antara bagian penjualan atau marketing dengan bagian keuangan, pemberian batas kredit terhadap pembelian pelanggan sesuai perjanjian kedua belah pihak dan penegasan dalam menagih piutang yang sudah jatuh tempo.

Tujuan penelitian adalah untuk pengendalian pengelolaan manajemen dalam aspek penjualan serta memberikan rekomendasi tindakan guna mengurangi risiko piutang tidak tertagih, sehingga berperan dalam meningkatkan kinerja penjualan. Penelitian terdahulu dilakukan oleh Alviano Kumara Hadi, Saksono Budi (2020) dengan judul “*Analisis Pengendalian Piutang Usaha Dalam Meminimalisir Piutang Tak Tertagih*”. Hasil penelitian mengemukakan bahwa sistem pengendalian yang digunakan UD. Versace Jaya berjalan dengan baik dan sesuai yang di kemukakan oleh Supriati (2016).

Kajian Literatur

Penelitian terdahulu bertujuan untuk mengetahui secara jelas penelitian yang sudah ada, sehingga terhindar dari kesamaan peneliti sebelumnya. Dalam penelitian ini mencantumkan empat penelitian terdahulu.

Arista dkk. (2020), “Strategi Inovasi Terhadap Peningkatan Profit Dimasa Pandemi Pada Umkm Our Mask. Produk yang menarik dapat meningkatkan daya tarik pelanggan, sehingga meningkatkan profit UMKM. Metode yang digunakan adalah metode kualitatif SWOT yang menggambarkan suatu inovasi masker earloop dan konektor berpengaruh signifikan terhadap profit UMKM Our Mask. Hasil dari aspek keuangan menunjukkan bahwa strategi inovasi Our Mask baik untuk dijalankan dengan pertimbangan aspek inovasi produk. Bisnis ini bisa menjadi alternative ide bisnis di pandemi covid-19 yang dapat bersaing dengan produk masker kain lainnya”.

Manurung, Permatasari, Purboyo, dkk (2020), Evaluasi Pengendalian Penjualan Produk Plastik Untuk Mengurangi Kerugian. Metode yang digunakan yaitu metode studi deskriptif. Berdasarkan hasil analisis atas pengendalian internal, dapat disimpulkan bahwa penelitian menganalisis pengendalian internal membantu perusahaan dalam menangani kerugian piutang yang tidak tertagih, menghindari penjualan fiktif, mengurangi target penjualan yang tidak tercapai, mengurangi biaya

pengiriman kembali, mengurangi kesalahan melakukan tugas, dan mengurangi polusi lingkungan,

Anastasia; Setiawan (2020), “Analisis Sistem Pengendalian Intern Terhadap Piutang Pada PT. Divaindo Sentral Sarana Banjarbaru. Tujuan Penelitian yaitu mengetahui dan menganalisis sistem pengendalian intern terhadap piutang pada PT Divaindo Sentral Sarana dan memberi masukan sistem pengendalian intern terhadap piutang pada PT Divaindo Sentral Sarana yang seharusnya dilakukan. Metode penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif”.

Hadi; Budi (2020), “Analisis Pengendalian Piutang Usaha Dalam Meminimalisir Piutang Tak Tertagih. Tujuan penelitian yaitu mengetahui sistem pengendalian piutang usaha untuk meminimalisir piutang tak tertagih pada UD. Versace Jaya. Metode penelitian yang digunakan yaitu kualitatif. Hasil penelitian mengemukakan bahwa sistem pengendalian yang digunakan UD. Versace Jaya berjalan dengan baik serta sesuai yang di kemukakan oleh Supriati (2016). Dalam bukunya berjudul *Audit Laporan Keuangan Usaha Kecil dan Menengah Berbasis Akuntansi dan Perpajakan*”.

METODE

Metode penelitian yaitu studi deskriptif kualitatif yang menggambarkan gagasan pengambilan keputusan sederhana terhadap piutang tidak tertagih. Hal ini berkaitan dengan tujuan penelitian, yaitu menganalisis strategi penjualan perusahaan untuk mengurangi dan meminimalkan piutang yang tidak tertagih, sehingga semua pendapatan dari penjualan dapat diterima perusahaan dengan utuh dan lengkap.

Sumber data penelitian merupakan subjek dari data yang diperoleh (Supriadi, 2020). Subjek penelitian ini yaitu staf karyawan perusahaan. Objek penelitian adalah variabel strategi penjualan di perusahaan manufaktur dengan memproduksi eva karet untuk bahan baku sepatu. Perusahaan mengharapkan bahwa pelanggan dapat membayar piutang dengan kesepakatan yang sudah disetujui kedua belah pihak. Sehingga dapat mengurangi piutang yang tidak tertagih di laporan keuangan. Unit penelitian yang digunakan adalah perusahaan bahan baku sepatu di JL. Tropodo 1 Ds. Tropodo, Kec. Waru, Kab. Sidoarjo.

Teknik pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara kepada staf karyawan perusahaan dan dokumentasi untuk memperkuat hasil penelitian.

Observasi

Teknik pengumpulan data menggunakan observasi, peneliti melakukan pengamatan secara langsung terhadap penjualan dan piutang macet di PT. Bahan Baku Sepatu. Metode ini merupakan metode pengumpulan data, mencatat informasi yang berkaitan dengan data penelitian.

Wawancara

Teknik wawancara yaitu mendapatkan informasi secara langsung melalui tanya jawab dengan narasumber. Peneliti melakukan wawancara kepada staf karyawan bagian penjualan, akunting dan pimpinan PT. Bahan Baku Sepatu. Wawancara ini bertujuan untuk mendapatkan informasi tentang pengambilan keputusan dalam strategi penjualan guna meminimalisir piutang tidak tertagih dimasa pandemi pada PT. Bahan Baku Sepatu.

Dokumentasi

Dalam teknik dokumentasi, peneliti mendapatkan data-data perusahaan secara tertulis. Metode dokumentasi digunakan untuk memperoleh data laporan penjualan dan keuangan piutang tak tertagih perusahaan untuk pengambilan strategi pengendalian internal penjualan pada PT. Bahan Baku Sepatu.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil penelitian yang menggunakan observasi, wawancara kepada karyawan perusahaan dan dokumentasi untuk memperkuat hasil penelitian agar mengetahui strategi penjualan perusahaan PT. Industri Bahan Baku Sepatu guna mengurangi dan meminimalkan piutang yang tak tertagih.

Observasi

Berdasarkan hasil observasi ke PT. Industri Bahan Baku Sepatu, mendapatkan pemahaman mengenai struktur organisasi perusahaan dan prosedur pada aktivitas penjualan. Prosedur penjualan dimulai dari staf marketing menawarkan produk kepada pelanggan baru atau dari bagian penjualan untuk pelanggan lama. Persetujuan order bagi pelanggan baru atas perjanjian pembayaran kedua belah pihak dilakukan oleh pemilik, namun persetujuan order pelanggan lama dilakukan bagian penjualan melakukan konfirmasi ke bagian keuangan dengan adakah penunggakan pembayaran yang jatuh tempo untuk meminimalkan penunggakan piutang. Jika penunggakan piutang pelanggan dilakukan negosiasi kepada pemilik atas dasar tertentu dan pemilik telah menyetujui untuk menerima order dari pelanggan. Maka bagian penjualan memproses order ke kepala produksi. Kepala produksi akan memproses pembuatan barang eva yang dikehendaki pelanggan, kemudian barang akan dilakukan packaging dan karyawan produksi mengkonfirmasi jika barang selesai di proses. Kepala Produksi melakukan konfirmasi ke bagian penjualan jika akan melakukan pengiriman barang ke pelanggan. Selanjutnya staf keuangan membuat invoice kepada pelanggan, serta menyusun laporan keuangan. Pembayaran tunai maupun transfer dari pelanggan diterima langsung oleh pemilik perusahaan.

Wawancara

Strategi penjualan adalah rencana yang dibuat pihak perusahaan tentang bagaimana menjual produk atau layanan untuk meningkatkan laba. Berdasarkan hasil wawancara kepada pimpinan dan staf karyawan PT. Industri Bahan Baku Sepatu, mendapatkan pemahaman mengenai strategi pengendalian internal penjualan terhadap piutang tidak tertagih. PT. Industri Bahan Baku Sepatu melakukan strategi pengendalian internal penjualan terhadap piutang tidak tertagih dimasa pandemi sebagai berikut :

- a. Memisahkan tugas karyawan antara bagian penjualan atau marketing dengan bagian keuangan. Dalam pemisahan ini agar tidak terjadi penyimpangan pencatatan data piutang pelanggan.

Bagian keuangan membuat laporan saldo piutang setiap akhir bulan. Sehingga saldo piutang yang belum terbayar bisa dilihat per bulan untuk mempermudah pengontrolan penjualan barang dan pengambilan keputusan pimpinan dalam penerimaan order dari pelanggan di bulan berikutnya. Bagian keuangan juga membuat catatan pembayaran piutang untuk menghapus piutang yang telah terbayar.

Bagian keuangan membuat tabel piutang berdasarkan umur piutang sehingga mempermudah melakukan *Follow Up* terhadap piutang yang belum terbayar. Proses penagihan piutang PT. Industri Bahan Baku Sepatu dimulai dengan penagihan melalui whatsApp atau telepon kepada pelanggan yang dilakukan H-1 minggu sampai piutang tersebut terbayar.

Bagian penjualan atau marketing harus menjalin kerjasama yang baik dengan bagian keuangan. Sehingga dapat melakukan pertimbangan dalam menerima order dari pelanggan dengan melihat piutang yang belum terbayar dan bisa membantu pihak keuangan dalam penagihan piutang.

- b. Pemberian batas kredit terhadap pembelian pelanggan sesuai perjanjian kedua belah pihak. PT. Industri Bahan Baku Sepatu melakukan perjanjian penjualan kredit kepada pelanggan minim pembayaran 1 bulan dan maksimal pembayaran 3 bulan.
- c. Penegasan dalam menagih piutang yang sudah jatuh tempo dengan memberikan surat teguran pembayaran ke-1 hingga ke-3. Surat teguran terhadap pelanggan bertujuan agar pelanggan segera melunasi piutang yang jatuh tempo, jika tidak mendapatkan respon pihak penagihan bisa melakukan kunjungan ke tempat pelanggan, dan jika tetap tidak ada pembayaran dari pelanggan maka pelanggan tidak dapat melakukan pemesanan barang ke PT. Industri Bahan Baku Sepatu. Pihak perusahaan bisa memutuskan kontrak penjualan dengan pelanggan jika pelanggan tidak memiliki etikat baik untuk melakukan pembayaran dengan catatan hutang tetap harus ditagihkan kepada pelanggan. Perusahaan dapat mencari pelanggan baru untuk meningkatkan penjualan dan menggantikan konsumen lama yang tidak lagi membeli produk.

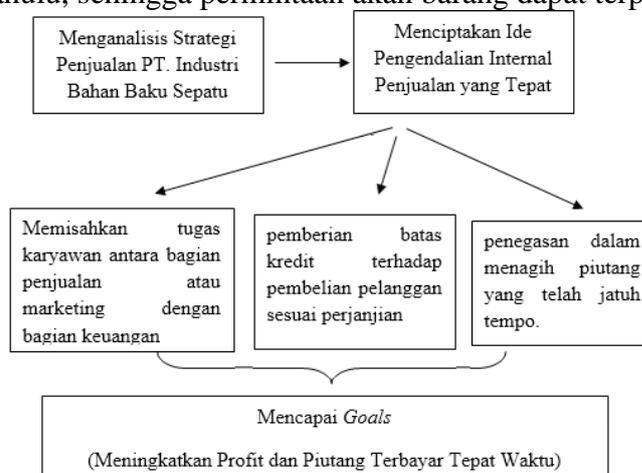
Dokumentasi

Tabel 1. Penjualan dan Piutang Tidak Tertagih

No.	Bulan	Penjualan	Piutang Tidak Tertagih	Persentase
1	Januari	Rp. 403.550.700	Rp. 58.641.800	14,5%
2	Februari	Rp. 304.782.200	Rp. 73.354.700	24,1%
3	Maret	Rp. 455.615.450	Rp. 49.313.150	10,8%
4	April	Rp. 371.390.100	Rp. 61.803.300	16,6%

Sumber: Data Olahan Peneliti

Berdasarkan hasil dari dokumentasi laporan penjualan dan piutang tidak tertagih Bulan Januari sampai April 2021 PT. Industri Bahan Baku Sepatu terdapat kenaikan dan penurunan. Bulan Februari penjualan mengalami penurunan dan piutang tidak tertagih mengalami kenaikan sangat tinggi dengan persentase 24,1% , ini dikarenakan keadaan ekonomi sedang menurun. Sedangkan dibulan Maret penjualan mengalami kenaikan dan piutang belum terbayar mengalami penurunan dengan persentase 10,8 % . Penurunan ini dikarenakan penjualan dibulan Maret naik, berarti permintaan dari pelanggan mengalami kenaikan. Dilihat dilaporan piutang bulan Februari pelanggan memiliki piutang yang belum terbayar sangat tinggi, sehingga pelanggan harus melunasi piutang terlebih dahulu, sehingga permintaan akan barang dapat terpenuhi.



Gambar 1. Kerangka Pemikiran

Sumber: Data Olahan Peneliti

Hasil analisis data strategi penjualan suatu perusahaan adalah “*Strategi Pengendalian Internal Penjualan PT. Industri Bahan Baku Sepatu*”. Strategi PT. Industri Bahan Baku Sepatu adalah memisahkan tugas karyawan antara bagian penjualan atau marketing dengan bagian keuangan, pemberian batas kredit terhadap pembelian pelanggan sesuai perjanjian kedua belah pihak dan penegasan dalam menagih piutang yang telah jatuh tempo. Dalam meminimalkan piutang yang tidak tertagih diperlukan strategi penjualan. Hasil penelitian dari menciptakan ide untuk meningkatkan penjualan namun juga meminimalkan piutang tidak tertagih, sehingga profit penjualan dapat meningkat dan piutang terbayar tepat waktu.

KESIMPULAN

Pandemi menyebabkan guncangan besar terhadap perekonomian dunia sehingga terjadinya krisis ekonomi global. Terjadinya guncangan perekonomian membuat suatu perusahaan mengalami kerugian besar bahkan beberapa perusahaan sedang diambang kebangkrutan.

Perusahaan harus bisa memanfaatkan waktu sebaik mungkin, untuk menaikkan laba perusahaan dengan meminimalkan risiko piutang tidak tertagih sehingga perusahaan harus mencari cara untuk melakukan penjualan semaksimal mungkin.

Perusahaan PT. Industri Bahan Baku Sepatu melakukan penjualan dengan cara pembayaran tunai dan kredit sehingga memunculkan piutang dalam laporan keuangannya. Piutang usaha merupakan bagian terbesar dari aktiva lancar perusahaan. Untuk mengendalikan aktivitas penjualan dengan baik, maka diperlukan pengendalian internal untuk meyakinkan bahwa penjualan telah dilakukan secara efektif dan efisien dan piutang bisa dikendalikan. Operasional perusahaan sebagian besar berasal dari pengelolaan piutang, sehingga pengendalian internal dalam penjualan terhadap piutang sangat penting untuk diterapkan.

Penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif. Tahap pengumpulan data menggunakan teknik pengumpulan data observasi, wawancara kepada para karyawan perusahaan dan dokumentasi untuk memperkuat hasil penelitian. Hasil penelitian dapat diketahui bahwa strategi PT. Industri Bahan Baku Sepatu adalah memisahkan tugas karyawan antara bagian penjualan atau marketing dengan bagian keuangan, pemberian batas kredit terhadap pembelian pelanggan sesuai perjanjian kedua belah pihak dan penegasan dalam menagih piutang yang telah jatuh tempo. Sehingga profit penjualan dapat meningkat dan piutang terbayar tepat waktu.

SARAN

Berdasarkan hasil penelitian terhadap strategi penjualan terhadap piutang tidak tertagih dimasa pandemi terdapat saran yang dapat dijadikan masukan untuk membantu dalam pengendalian piutang pada PT. Bahan Baku Sepatu. Bagi PT. Diharapkan PT. Bahan Baku Sepatu dapat lebih meningkatkan pengendalian internal terhadap piutang tidak tertagih terutama dalam melakukan follow up yang kurang konsisten dan ketegasan terhadap perjanjian jatuh tempo pembayaran sehingga masih terdapat kelemahan yang memicu terjadinya piutang tidak tertagih.

DAFTAR PUSTAKA

- Anastasia, M. (2020). ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERN TERHADAP PIUTANG PADA PT. DIVAINDO SENTRAL SARANA BANJARBARU. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Bisnis*, 6(3), 453-468.
DOI: <https://doi.org/10.35972/jieb.v6i3.353>

-
- Hadi, A. K., & Budi, S. (2020). Analisis Pengendalian Piutang Usaha Dalam Meminimalisir Piutang Tak Tertagih. *Jurnal Penelitian Implementasi Akuntansi*, 1(1).
- Lumempouw, G. (2015). Evaluasi Sistem Pengendalian Intern Terhadap Penjualan Kredit Pada PT. Sinar Pure Foods International. *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*, 15(5).
- Manurung, E. T., Permatasari, P., Purboyo, A., & Rinas, L. (2020). EVALUASI PENGENDALIAN PENJUALAN PRODUK PLASTIK UNTUK MENGURANGI KERUGIAN. *Jurnal Riset Akuntansi Kontemporer*, 12(2), 72-80.
DOI: <http://dx.doi.org/10.23969/jrak.v12i2.3289>
- Maharani, E., & Saifi, M. (2016). Analisis Penerapan Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Dan Penerimaan Kas Dalam Mendukung Pengendalian Intern Perusahaan (Studi Kasus PT. Smart Tbk Refinery Surabaya). *Jurnal Administrasi Bisnis*, 31(1), 16-25.
- Supriadi, I. (2020). Metode Riset Akuntansi. Yogyakarta: Deepublish.
- Yuliana, I., Arista, A., & Kustiningsih, N. (2020). STRATEGI INOVASI TERHADAP PENINGKATAN PROFIT DIMASA PANDEMI PADA UMKM OUR MASK. *Journal of Accounting and Financial Issue (JAFIS)*, 61-66.
DOI: <https://doi.org/10.24929/jafis.v1i2.1265>