

**ANALISIS PROSEDUR PENAGIHAN PIUTANG DALAM
MEMINIMALIKAN PIUTANG TIDAK TERAGIH
PADA PT. KRESNA REKSA
FINANCE GORONTALO**

DISUSUN OLEH :
NURZIHAN ANDRIANI ABDULLAH
E.11.18.039

SKRIPSI

*Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana
Pada Fakultas Ekonomi Universitas Icshan Gorontalo*



PROGRAM SARJANA
UNIVERSITAS ICSHAN GORONTALO
2022

LEMBAR PENGESAHAN

ANALISIS PROSEDUR PENAGIHAN PIUTANG DALAM MEMINIMALIKAN PIUTANG TIDAK TERAGIH PADA PT. KRESNA REKSA FINANCE GORONTALO

OLEH :

NURZIHAN ANDRIANI ABDULLAH

E.11.18.039

SKRIPSI

**Sebagai Salah Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana
Pada Fakultas Ekonomi Universitas Icshan Gorontalo**

Menyetujui,

Pembimbing I



Dr. Arifin, SE., M.Si
NIDN.09 070774 01

Pembimbing II



Rizka Yunika Ramly, Se, M.Ak.
NIDN.09 240690 02

HALAMAN PERSETUJUAN

ANALISIS PROSEDUR PENAGIHAN PIUTANG DALAM MEMINIMALKAN PIUTANG TIDAK TERAGIH PADA PT. KRESNA REKSA FINANCE GORONTALO

OLEH:

Nurzihan Andriani Abdullah

E.11.18.039

Diperiksa Oleh Dewan Penguji Strata Satu (S1)

Universitas Icshan Gorontalo

1. Rahma Rizal, SE, Ak., M.Si
(Ketua Penguji)
 2. Reyher Biki, SE., M.Si
(Anggota penguji)
 3. Shella Budiawan, SE., M.Ak
(Anggota Penguji)
 4. DR. Arifin, SE., M.Si
(Pembimbing Utama)
 5. Rizka yunika Ramly, SE., M.Ak
(Pembimbing Pengganti)

Perry
Speller
Wright

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi

DR. Musafir,SE., M.Si

NIDN. 09 281169 01

ketua Program Studi Akuntansi

Shella Budiawan, SE., M.Ak

NIDN. 09 21089202

PERYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa :

1. Skripsi adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik (Sarjana) di Universitas Icshan Gorontalo maupun Perguruan tinggi lainnya.
2. Skripsi ini adalah murni gagasan, rumusan dan penelitian saya sendiri tanpa bantuan dari pihak lain, kecuali dari arahan dari tim pembimbing.
3. Dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang telah dipublikasikan orang lain, kecuali secara tertulis dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila kemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh karena skripsi ini serta sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku di perguruan tinggi ini.

Gorontalo. Januari 2023

Yang membuat pernyataan,



Nurzihan Andriani Abdullah

ABSTRACT

NURZIHAN ANDRIANI ABDULLAH. E1118039. ANALYSIS OF ACCOUNTS RECEIVABLE COLLECTION PROCEDURES IN MINIMIZING UNCOLLECTIBLE ACCOUNTS AT PT. KRESNA REKSA FINANCE GORONTALO

This study aims to obtain information on how accounts receivable collection procedures minimize uncollectible accounts at PT Kresna Reksa Finance Gorontalo. The results of this study indicate that a big number of uncollectible accounts at PT Kresna Reksa Finance Gorontalo are caused by both the company and the consumer. The control that should be carried out by PT Kresna Reksa Finance Gorontalo is to be more selective in determining prospective debtors and conducting more detailed, thorough, and careful surveys in seeing the situation and condition of prospective debtors. It is intended to avoid and minimize uncollectible accounts so that company goals can be achieved. This analysis should be carried out by every part of the employee starting from the supervisor, Ao Survey, Costumer Service Collectors, and Collection Administration to the company leadership.

Keyword: *uncollectible accounts receivable*

ABSTRAK

NURZIHAN ANDRIANI ABDULLAH. E1118039. ANALISIS PROSEDUR PENAGIHAN PIUTANG DALAM MEMINIMALIKAN PIUTANG TIDAK TERTAGIH PADA PT. KRESNA REKSA FINANCE GORONTALO

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk memperoleh informasi tentang bagaimana prosedur penagihan piutang dalam meminimalkan piutang tidak tertagih di perusahaan PT. Kresna Reksa Finance Gorontalo. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa, banyaknya piutang tak tertagih pada PT. Kresna Reksa Finance Gorontalo disebabkan oleh pihak perusahaan maupun pihak konsumen. Pengendalian yang seharusnya dilakukan PT. Kresna Reksa Finance Gorontalo adalah lebih selektif lagi dalam menentukan calon debitur dan melakukan survei yang lebih detail, teliti dan hati-hati dalam melihat situasi dan kondisi calon debitur. Hal ini dimaksudkan untuk menghindari dan meminimalisasi piutang tak tertagih agar tujuan perusahaan dapat tercapai. Analisis ini seharusnya dilakukan oleh setiap bagian karyawan mulai dari supervisor, Ao Survey, kolektor Costumer Service, dan Administrasi Collection sampai ke pimpinan perusahaan.

Kata kunci: piutang tidak tertagih

KATA PENGANTAR

Rasa syukur yang dalam penulis panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa Allah SWT, karena atas berkat rahmat dan hidayah-Nya penulis dapat menyelesaikan Usulan Penelitian ini dengan judul, **“Analisis Prosedur Penagihan Piutang Dalam Meminimalkan Piutang Tertagih pada PT. Kresna Reksa Finance Gorontalo”**. Sesuai dengan yang direncanakan. Usulan penelitian ini dibuat untuk memenuhi salah satu syarat untuk mengikuti ujian skripsi.

Saya menyadari bahwa usulan penelitian ini masih jauhdari kata kesempurnaan. Karena itu, kritik dan saran akan senantiasa saya terima dengan senang hati. Dengan segala keterbatasan, saya menyadari pula bahwa Skripsi ini takkan terwujud tanpa bantuan, bimbingan, dan dorongan dari berbagai pihak. Untuk itu, dengan segala kerendahan hati, saya menyampaikan ucapan terima kasih kepada : Bapak Dr. Abdul Gaffar La Tjokke, M.Si, selaku Rektor Universitas Icshan Gorontalo. Bapak Dr. Musafir, SE.,M,Si selaku Dekan fakultas Ekonomi di Universitas Icshan Gorontalo. Ibu Melinda Ibrahim, SE., MSA, selaku Ketua Program Studi Akuntansi Universitas Icshan Gorontalo. Bapak Dr. Arifin, SE., M.Si. selaku pembimbing pertama pada Program Studi Akuntansi Universitas Icshan Gorontalo yang telah member kankritik dan saran bimbingan maupun arahan yang sangat berguna dalam penyusunan usulan penelitian ini. Dan Ibu Rizka Yunika Ramly, SE, M.Ak. selaku pembimbing kedua pada Program Studi Akuntansi Universitas Icshan Gorontalo yang telah memberikan kritik dan saran bimbingan maupun arahan yang sangat berguna dalam penyusunan usulan penelitian. Bapak/Ibu dosen dan staff di Falkutas Ekonomi di Universitas Icshan Gorontalo, khususnya Prodi Studi Akuntansi yang telah membantu

dalam proses pembuatan usulan penelitian ini. Selaku orang tua, saudara dan keluarga yang saya cintai selalu mendoakan yang terbaik dan memberikan motivasi, sehingga banyak membantu dalam penulisan usulan penelitian ini. Begitu pun teman-teman saya yang selalu membantu dan menyemangati saya dalam menyelesaikan usulan penelitian ini.

Semoga Allah SWT yang membalas kebaikan dan selalu mencurahkan hidayah serta taufik-Nya, Aamiin.

Gorontalo, Januari 2023

Nurzihan Andriani Abdullah

E1118039

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN PENGESAHAN.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
PERNYATAAN.....	iv
ABSTRAK.....	vi
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2 Identifikasi Masalah	9
1.3 Rumusan Masalah	9
1.4 Maksud dan Tujuan Penelitian.....	10
1.5 Manfaat Penelitian.....	10
BAB II KAJIAN PUSTAKA DAN KERANGKA PEMIKIRAN	
2.1 Pengertian piutang	11
2.2 Akuntansi piutang	12
2.3 Klasifikasi piutang.....	13
2.4 Faktor yang mempengaruhi jumlah piutang	13
2.5 Prosedur penagihan piutang	14
2.6 Metode Pencatatan Piutang.....	15
2.7 Pengendalian Piutang	15
2.8 Penagihan Piutang	15
2.9 Piutang Tidak Tertagih	16
2.9.1 Pengertian Piutang Tak Tertagih.....	16
2.9.2 Metode pencatatan Piutang Tidak Tertagih.....	17
2.9.3 Faktor-faktor piutang Tidak Tertagih	17

2.10 Sistem Akuntansi Piutang	18
2.11 Dokumen yang Digunakan Dalam Penagihan Piutang	20
2.12 Sistem Penerimaan Kas	21
2.13 Penelitian Terdahulu	21
2.14 Kerangka Pemikiran.....	23

BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian	25
3.2 Metode Penelitian yang Digunakan	25
3.2.1 Operasional Variabel.....	25
3.2.2 Informan Penelitian.....	26
3.3 Jenis dan Sumber Data	27
3.3.1 Jenis Data	27
3.3.2 Sumber Data	27
3.4 Teknik Pengumpulan Data.....	28
3.5 Teknik Analisis Data	28
3.3 Daftar Pertanyaan wawancara.....	29

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil penelitian.....	31
4.1.1 Gambaran Umum Perusahaan	31
4.1.2 Visi Perusahaan.....	33
4.1.3 Misi Perusahaan.....	33
4.1.4 Struktur Organisasi Perusahaan	33
4.1.5 Tugas, Fungsi Dan Tanggung Jawab	35
4.1.6 Karakteristik Informan penelitian.....	44
4.2 Hasil Penelitian Dan Pembahasan.....	46
4.2.1 bagaimana sistem pencatatan akuntansi piutang tidak tertagih pada PT. Kresna Reksa Gorontalo	46
4.2.2 bagaimana prosedur penagihan piutang yang efektif dan efisien pada PT. Kresna Reksa Gorontalo	52
4.2.3 Pembahasan	59

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 kesimpulan	63
5.2 Saran	64
DAFTAR PUSTAKA.....	65
DOKUMENTASI.....	68
LEMBAR WAWANCARA	71
LAMPIRAN	84

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Piutang Tidak Tertagih	7
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	22
Tabel 3.1 Informan Penelitian	27
Tabel 4.1 Data Informan Tambahan	45

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangkar Pikir.....	24
Gambar 4.1 Struktur Organisasi	34

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Dokumentasi Penelitian

Lampiran 2. Kartu Piutang

Lampiran 3. Surat Peringatan Pertama

Lampiran 4. Surat Peringatan Kedua

Lampiran 5. Surat Peringatan Ketiga

Lampiran 6. Surat Penelitian

Lampiran 7. Surat Rekomendasi Penelitian

Lampiran 8. Surat Rekomendasi Bebas Plagiasi

Lampiran 9. Hasil Turniting

Lampiran 10. Biodata

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Sebagai pelaku utama pembangunan, seharusnya pemerintah yang berkewajiban dalam membimbing dan mengarahkan masyarakat untuk menciptakan suatu hal yang menunjang kehidupan sosial. Perhatian dan dukungan dari pemerintah kepada masyarakat akan dapat saling mengisi dan melengkapi satu sama lain sehingga akan menciptakan kesatuan langkah yang nyata. Seiring berkembangnya zaman, taraf hidup manusia makin berkembang sejalan dengan bertambah banyak kebutuhan hidup manusia.

Seolah tak habis akal, manusia selalu menciptakan berbagai langkah alternatif dalam menyiasati kebutuhan dan keinginan seperti jual beli, sewa menyewa, sewa beli dan lain sebagainya. Namun tidak dapat dipungkiri dana memegang kendali terbesar dalam kehidupan perekonomian, masalahnya ditengah pandemic seperti ini krisis perekonomian menjadi salah satu hal yang tidak dapat disepelihkan. Kekurangan dana dalam memenuhi kebutuhan menjelma sebagai hal yang dikhawatirkan. yang menyebabkan lembaga-lembaga keuangan menjadi semakin salah satu jalan keluar yang dapat dipilih.

Lembaga keuangan pada dasarnya bertindak sebagai perantara, menjembatani pihak-pihak yang kekurangan uang. Di Indonesia, lembaga keuangan dapat dibedakan menjadi dua jenis: lembaga keuangan yang berafiliasi dengan bank dan lembaga keuangan non-bank.

Salah satu bentuk lembaga keuangan yang dimaksudkan untuk memberikan kredit

dan jasa keuangan adalah bank. Namun, kegiatan bank dan lembaga keuangan tersebut dinilai sangat memberatkan masyarakat, dan keberadaannya dirasa belum cukup untuk memenuhi berbagai kebutuhan keuangan masyarakat.

Atas dasar itu, muncul lembaga keuangan non-bank yang dianggap lebih fleksibel dan patuh dibandingkan bank sebagai pemberi pinjaman dengan tingkat risiko yang lebih tinggi. Organisasi yang dimaksud dalam hal ini dikenal sebagai organisasi donor yang menawarkan model konstruksi baru dalam hal pengiriman uang kepada pihak yang membutuhkan.

Menurut Sunaryo dalam Aceng Kurniawan (2018), lembaga keuangan adalah suatu bentuk usaha di bidang lembaga keuangan bukan bank yang berperan sangat penting dalam penghimpunan dana. Artinya lembaga keuangan ini merupakan salah satu alternatif sumber keuangan yang cocok bagi individu atau bisnis yang membutuhkan dana untuk memenuhi kebutuhannya.. Sementara itu terdapat Banyak lembaga-lembaga pembiayaan di Indonesia yang menawarkan bantuan dana masyarakat maupun modal usaha dalam peningkatan ekonomi masyarakat. Dengan alas an ini mempunyai banyak alternatif sehingga menyebabkan persaingan lembaga-lembaga keuangan bukan Bank.

Menghadapi persaingan ini, para pelaku bisnis harus melakukan berbagai langkah untuk meningkatkan keuntungan dan meningkatkan perekonomian mereka. Salah satu tindakan yang dapat dilakukan perusahaan adalah divestasi (Naivaho, Spitriyani, Manulungu, Elvina, 2019). Penjualan dapat dibagi menjadi dua kategori: penjualan tunai dan penjualan non-tunai atau kredit. Ompusunggu, (2019) Penjualan yang dilakukan secara kredit mengakibatkan tagihan atau invoice yang mengakibatkan perusahaan tidak secara langsung menghasilkan uang tunai.

Namun pada kenyataannya penjualan secara kredit lebih diminati oleh calon pembeli karena adanya jangka waktu yang diberikan dalam melakukan pembayaran sehingga dinilai memudahkan dalam memenuhi kebutuhan. Dengan populernya penjualan secara non tunai ini secara otomatis akan meningkatkan pendapatan perusahaan. Tidak cukup bagi perusahaan untuk mempertimbangkan kembali pelaksanaan penjualan pada skala yang akan memaksimalkan keuntungan perusahaan, selain memiliki sistem penjualan yang baik, perusahaan juga harus memiliki proses penjualan yang efektif, tingkat kredit dan penagihan utang (Ompusunggu, 2019).

Pinjaman kepada konsumen harus melalui beberapa tahapan review, dimulai dari proses pengajuan pinjaman dan analisa pinjaman yang diajukan, sebelum pinjaman disetujui. Perusahaan pertama-tama memverifikasi integritas informasi pribadi calon pelanggan, melakukan survei bisnis, mengumpulkan data singkat, dan menganalisis pendapatan konsumen sehingga konsumen dapat melunasi pinjaman tepat waktu.

Ada beberapa kemungkinan yang bakalan terjadi dalam proses pemberian kredit, oleh sebab itu perusahaan harus siapa akan hal bahwa Pinjaman tidak selalu mulus. Seorang konsumen mungkin lupa membayar kreditnya, bahkan jika kredit jatuh tempo, konsumen tidak memiliki cukup dana untuk membayarnya. Utang macet akan muncul jika konsumen tidak mampu membayar (Ompusunggu, 2019). Sedangkan menurut Sinaga (2019), piutang tak tertagih adalah utang yang timbul karena penyediaan barang atau jasa kepada konsumen yang tidak dapat ditagih lagi.kemampuan konsumen untuk membayar menjadi salah satu tolak ukur perusahaan dalam kasus piutang yang tidak tertagih. Apabila konsumen tidak dapat membayar piutang yang diberikan, maka perusahaan itu harus mengetahui apa penyebabnya konsumen tidak dapat membayar piutangnya

tersebut.

Oleh karena itu, semua kegiatan perkreditan memerlukan pengelolaan kredit yang baik. Salah satu cara yang dilakukan perusahaan adalah dengan menagih piutang dari konsumen. Penagihan utang dari konsumen berarti menginformasikan konsumen yang ditagih kewajiban mereka untuk menagih utang.

Sayangnya, tidak semua lembaga keuangan non bank dapat memahami Ketentuan ini. PT. Kresna Reksa Finance Gorontalo hadir membawa angin segar untuk topik ini. Perusahaan PT. Kresna Reksa Finance Gorontalo adalah perusahaan keuangan. Perusahaan ini adalah suatu badan yang melakukan kegiatan keuangan dalam bentuk penyediaan dana/kredit atau modal tanpa memungut biaya langsung dari masyarakat. Perusahaan ini diciptakan khusus untuk melakukan kegiatan yang melibatkan bidang lembaga keuangan.

PT. Kresna Reksa Finance adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang kegiatan Pembiayaan Konsumen dari suatu perusahaan yang akta pendiriannya berdasarkan akta tanggal 15 Oktober 1994 nomor 30 yang dibuat dihadapan kantor notaris Julia Seloadji , S.H., notaris di Waru - Sidoarjo dan telah mendapat persetujuan dari instansi yang berwenang dengan surat keputusan Menteri Kehakiman Republik Indonesia nomor C2-16327.HT.01.01.Th1994 dan diumumkan dalam Berita Negara Republik Indonesia tanggal 31 Januari 1995, No. 9, Tambahan No.852 Tahun 1995. Perusahaan mendapat izin untuk melakukan usaha sebagai lembaga keuangan dari Menteri Keuangan Republik Indonesia berdasarkan Surat Keputusan No. 623/KMK.017/1994 tanggal 27 Desember 1994 dan berdasarkan Keputusan Menteri Keuangan Nomor: KEP-120/KM.10/2007 tanggal 28 Juni 2007 tentang Perubahan dan Tambahan Penerbitan Izin Usaha Lembaga

Keuangan. PT. Kresna Reksa Finance juga melakukan kegiatan keuangan berdasarkan prinsip Syariah berdasarkan surat Menteri Keuangan perihal laporan pendirian unit usaha Syariah No. S-1165/MK.10/2012 tanggal 5 September 2012. PT. Kresna Reksa Finance, sesuai dengan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan No.29/POJK.05/2014 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Perusahaan Pembiayaan yang kegiatan usahanya meliputi penyediaan pembiayaan.

PT. Kresna Reksa Finance Gorontalo adalah anggota Asosiasi Perusahaan Pembiayaan Indonesia (APPI). Perusahaan ini didirikan di Surabaya pada tahun 1994 dan mulai beroperasi pada tahun 1995. Pada tahun 2000, perusahaan berpindah kepemilikan dan pemilik baru mulai memfokuskan operasinya pada penggunaan layanan keuangan standar, khususnya sepeda motor. Per Maret 2008, perusahaan memiliki 89 jaringan kantor cabang yang meliputi 19 kantor cabang, 4 kantor cabang pembantu, 45 kantor cabang dan 21 kantor cabang pembantu, meliputi wilayah Jakarta dan sekitarnya, Jawa Barat, Jawa Tengah, Jawa Timur, Kalimantan, Sulawesi.

PT. Kresna Reksa Finance Gorontalo dibuka pada tahun 2003 yang merupakan kantor unit ke 32. Di Gorontalo sendiri ada satu kantor cabang yang beralamat Jalan HB. Jassin ex. Agussalim Kelurahan Libuo Kecamatan Dungingi Kota Gorontalo dan dua kantor posko yang masing-masing beralamat di jalan Pauwo, Kabilo Kabupaten Bone Bolango serta Jalan A. Wahab, Kelurahan Pentadio Timur Kecamatan Telaga Biru.

Dalam cara penagihan piutang Konsumen diperusahaan tersebut dilakukan oleh kolektor. Kolektor adalah seseorang yang melakukan penagihan angsuran konsumen. Apabila konsumen dalam jangka waktu 3 hari setelah jatuh tempo belum melakukan

pembayaran angsuran maka pihak kolektorlah yang akan menghubungi konsumen bahkan akan mengunjungi yang bersangkutan kerumahnya untuk mengkonfirmasi atau menagih angsurannya.

Adapun hambatan yang di alami kolektor PT. Kresna Reksna Finance Gorontalo dalam melakukan penagihan piutang yakni :1) pada saat dilakukan penagihan dirumah konsumen, konsumen tidak berada di rumah atau berada diluar daerah, 2) konsumen belum mempunyai uang untuk membayar angsuran atau pendapatan konsumen dalam bekerja menurun, 3) konsumen sedang sakit, 4) unit yang di gadaikan sudah di pindah tangankan kepihak lain (dijual), 5) sehingga dari hambatan tersebut menimbulkan piutang tidak tertagih oleh perusahaan. Sehingga piutang yang tidak tertagih ini menjadi salah satu bentuk kerugian yang dialami oleh perusahaan dan dalam pencatatan pada system akuntansi piutang perusahaan mengalami hambatan.

Berdasarkan data yang penulis peroleh dari data piutang yang tidak tertagih PT. Kresna Reksa Finance Gorontalo yaitu :

Tabel 1.1**Piutang Tak Tertagih Pada PT. KresnaReksna Finance Gorontalo 2017-2020**

Tahun	Total piutang	Total tertagih	Total tidak tertagih	presentase tertagih	Presentas e tidak tertagih
2018	Rp. 2.457.360.112	Rp. 2.301.999.112	Rp. 155.361.000	94%	6%
2019	Rp. 7.623.420.150	Rp. 7.100.274.928	Rp. 523.145.222	93%	7%
2020	Rp. 9.047.628.629	Rp. 8.293.336.195	Rp. 754.292.434	92%	8%
2021	Rp. 10.502.728.147	Rp. 9.584.611.802	Rp. 918.116.345	91%	9%

Sumber: PT. KresnaReksna Finance Gorontalo

Berdasarkan data diatas menjelaskan bahwa perusahaan PT. Kresna Reksa Finance Cabang Gorontalo merupakan bentuk dari piutang yang menjadi tak tertagih dalam perusahaan. Piutang tak tertagih pada PT. Kresna Reksa Finance Cabang Gorontalo memiliki pressentase dari tahun 2018 sebesar 6%, pada tahun 2019 naik lagi sebesar 7% , pada tahun 2020 sama halnya dengan tahun kemarin naik sebesar 8%, dan pada tahun 2021 presentase menjadi 9%. Ternyata perusahaan PT. Kresna Reksa Finance Gorontalo meningkat dari tahun ke tahun melebihi peraturan perusahaan tentang rasio kredit macet,

lebih dari 1%. Jika jumlah piutang melebihi 3 tahun berturut-turut, maka badan pengelola cabang PT. Kresna Reksa Finance Cabang Gorontalo menerima dan menolak pengajuan kredit. Di negara bagian ini, PT. Kresna Reksa Finance Cabang Gorontalo telah melakukan review terhadap proses pemberian kredit untuk meminimalisir jumlah piutang yang dapat tertagih. Penapisan piutang tak tertagih dimulai dari identifikasi calon debitur sesuai dengan prinsip 5 C yang bersumber dari kepribadian konsumen yaitu kepribadian calon nasabah seperti karakteristik pribadi, gaya hidup, latar belakang, latar belakang, kapasitas, khususnya kemampuan mengelola bisnis calon nasabah berdasarkan tentang kelebihan yang dimiliki konsumen, agunan, khususnya agunan yang dipersyaratkan apabila calon nasabah ternyata tidak mampu membayar, modal, khususnya keadaan kekayaan yang dimiliki oleh usaha yang dikelolanya, dalam arti layak atau tidaknya calon pembeli kredit dan tingkat kredit yang akan diberikan dan dengan memperhatikan kondisi ekonomi secara umum dan kecenderungan ekonomi yang akan dipengaruhi oleh bisnis PT. Kresna Reksa Finance cabang Gorontalo. Selain itu, keputusan kredit dan langkah eksekusi kredit harus dilakukan persis seperti yang dijelaskan di atas. Pembayaran piutang PT. Kresna Reksa Finance Cabang Gorontalo harus dilakukan sesuai jadwal dan untuk setiap keterlambatan pembayaran yang telah ditentukan, debitur wajib membayar kepada kreditur biaya keterlambatan sebesar 0,2% untuk setiap hari keterlambatan angsuran yang telah disepakati. Apabila melewati batas waktu yang ditentukan atau batas waktu yang ditentukan atau 60 hari dari tanggal jatuh tempo, debitur tetap lalai untuk memenuhi kewajibannya, debitur dengan sukarela mengembalikan kendaraannya kepada kreditur atau dipaksa mengambilnya dengan mobil PT. Cabang Keuangan Kresna Reksa Gorontalo.

Dengan memandang pentingnya pengendalian piutang dalam meminimalkan piutang tidak tertagih, maka penulis tertarik untuk membahas “**Analisis Prosedur Penagihan Piutang Dalam Meminimalkan Piutang Tidak Tertagih Pada PT. Kresna Reksa Finance Gorontalo**”.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas , maka identifikasi masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini antara lain:

1. Pengendalian piutang selalu dilakukan secara manual yaitu menggunakan Microsoft Excel.
2. Adanya human error dalam pengendalian piutang.
3. Adanya keterlambatan pembayaran pengembalian dana kepada konsumen.
4. Kurangnya pengelolaan dan evaluasi piutang lama yang tidak tertagih.
5. Sistem pencatatan piutang tidak tertagih

1.3 RumusanMasalah

Berdasarkan identifikasi masalah diatas, maka dalam penelitian ini penulis membuat rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana sistem pencatatan akuntansi piutang tidak tertagih pada PT Kresna Reksa Finance Gorontalo?
2. Bagaimana prosedur penagihan piutang yang efektif dan efisien pada PT Kresna Reksa Finance Gorontalo?

1.4 Maksud dan Tujuan Penelitian

1.4.1 Maksud Penelitian

Maksud dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui prosedur pemberian kredit dalam meminimalkan piutang tidak tertagih pada PT Kresna Reksa Finance Gorontalo.

1.4.2 Tujuan Penelitian

- 1 Untuk mengetahui dan menganalisis system pencatatan akuntansi piutang tidak tertagih pada PT Kresna Reksa Finance Gorontalo?
- 2 Untuk mengetahui dan menganalisis prosedur penagihan piutang pada PT Kresna Reksa Finance Gorontalo?

1.5 Manfaat Penelitian

Menurut Zahir (2013) manfaat penelitian adalah untuk menyelidiki keadaan diri, alasan peneliti dan konsekuensi terhadap suatu keadaan khusus adalah sebagai berikut:

a. Bagi Penelitian Selanjutnya

Diharapkan penelitian ini dapat memberikan wawasan dan wawasan tentang ilmu tata cara penagihan piutang dalam meminimalisir piutang tak tertagih dalam suatu usaha.

b. Bagi Perusahaan

Penelitian ini dapat menjadi acuan perusahaan dalam meningkatkan kinerja perusahaan dalam meminimalkan piutang tidak tertagih.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Pengertian Piutang

Berdasarkan teori Latif & Solang (2016), penjualan barang atau jasa merupakan sumber pendapatan bagi suatu perusahaan, dan penjualan kepada konsumen dapat dilakukan secara tunai maupun kredit. Piutang usaha timbul dari penjualan kredit. Piutang biasanya merupakan klaim atau hak yang harus dibayar oleh pembeli..

Sedangkan menurut Agustin (2016), klaim adalah pengakuan hak pihak atau badan tertentu untuk menuntut sesuatu yang harus dibayarkan kepada pihak yang berkepentingan dalam bentuk uang tunai atau harta benda atau jasa lainnya.

Piutang adalah salah satu alat manajemen terpenting Anda. Besarnya piutang memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kinerja suatu perusahaan. Klaim yang terlalu tinggi dapat mengancam kelangsungan hidup perusahaan. Inilah resiko yang dihadapi perusahaan, kemungkinan perusahaan bangkrut

Piutang mengacu pada serangkaian piutang (biasanya dalam bentuk uang tunai) yang diterima perusahaan dari pihak lain sebagai akibat dari pemberian kredit untuk barang atau jasa (piutang pelanggan terdiri dari piutang dan tagihan) dan kredit. (dalam hal piutang), karyawan, piutang, dan piutang bunga), dan akibat kelebihan pembayaran kepada pihak lain (dalam hal pajak yang masih harus dibayar), menurut Herry (2017).

Pengertian piutang menurut Undang-undang Departemen Keuangan No. 1 Tahun 2004 adalah sebagai berikut: Peraturan atau Konsekuensi Sah Lainnya.

2.2 Akuntansi Piutang

Perputaran piutang menunjukkan efisiensi pengelolaan piutang suatu perusahaan. Rasio perputaran piutang yang rendah menunjukkan bahwa efisiensi penagihan menurun selama periode tersebut karena periode penyelesaian yang lama. Hal ini menunjukkan bahwa semakin banyak barang dan jasa yang dijual secara kredit, semakin besar kemungkinan tingkat perputaran aset akan menurun, dan sebaliknya.

Menurut IAI (2017: 55 par 9), pinjaman yang diberikan dan piutang adalah aset keuangan non-derivatif yang bersifat tetap atau dibayar di muka dan tidak memiliki kuota di pasar aktif. Menurut Hery (2015, 181), pengertian piutang ``piutang usaha digambarkan sebagai serangkaian tagihan yang diterima perusahaan dari pihak lain, biasanya dalam bentuk uang tunai''. Sebagian besar bisnis terlibat dalam perdagangan margin untuk menjual lebih banyak barang atau jasa yang dapat menarik pelanggan potensial dan meningkatkan pendapatan bisnis. Kredit konsumen menetapkan jangka waktu pembayaran untuk penggantian barang atau jasa yang diterima. Dalam jangka waktu tersebut, Penjual akan menagih atau menagih Konsumen.

2.2.1 Piutang Usaha

Piutang Usaha adalah proses piutang suatu perusahaan. Mulyadi (2014:257) menyatakan bahwa piutang bertujuan untuk menangkap perubahan klaim entitas kepada setiap debitur. Perubahan piutang disebabkan oleh perdagangan margin, penerimaan pelanggan, pengembalian dan penghapusan piutang. Menurut Mulyadi (2014: 257), pengelolaan piutang memerlukan informasi sebagai berikut:

1. Saldo piutang untuk setiap debitur pada waktu tertentu.
2. Riwayat pelunasan utang oleh masing-masing debitur.

3. Periode penagihan untuk setiap debitur setiap saat.

2.3 Klasifikasi Piutang

Menurut Sugiri (2009:43) piutang diklasifikasikan menjadi 3 kategori yaitu:

- 1. Piutang Usaha**

Piutang adalah konsumen terbuka. Dengan kata lain, tidak ada dokumen kredit yang dilampirkan pada faktur. Piutang usaha timbul dari penjualan barang dan jasa kredit dalam kegiatan usaha biasa. Piutang usaha juga sering disebut dengan piutang.

- 2. Piutang Wesel**

Bill of exchange adalah instrumen kredit formal yang dibuktikan dengan bill of exchange. Dokumen kredit ini berarti bahwa debitur akan menyelesaikan klaim masa depan dalam waktu yang wajar. Misalnya, menandatangani surat proses setelah 60 hari.

- 3. Piutang lain-lain**

Piutang lain-lain meliputi pinjaman kepada direksi, pinjaman kepada karyawan dan piutang non-usaha seperti piutang restitusi pajak. Masalah utama dari pinjaman ini adalah pinjaman bermasalah, yang dapat diminimalkan dengan mengelolanya. Dan pada akhir periode, piutang tak tertagih harus dihapuskan.

2.4 Faktor Yang Mempengaruhi Jumlah Piutang

Piutang merupakan bagian penting dari likuiditas perusahaan dan dapat menjadi aset yang signifikan. Ada beberapa faktor yang mempengaruhi tagihan Anda. (Tarreh, Warongan, & Runtu, 2016), faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat penagihan antara lain:

1. Volume penjualan kredit
2. Syarat pembayaran penjualan kredit

3. Ketentuan tentang pembatasan kredit
4. Kebijakan dalam penagihan piutang
5. Kebiasaan pembayaran pelanggan

2.5 Prosedur Penagihan Piutang

Proceedings adalah kegiatan klerikal, biasanya melibatkan beberapa orang atau lebih dari satu departemen, untuk memastikan pemrosesan transaksi rutin perusahaan yang konsisten (Mulyadi, 2010:5). Perusahaan memerlukan prosedur yang membantu menentukan langkah-langkah kegiatan usaha perusahaan.

Pengertian penagihan utang adalah memberitahukan dan mengingatkan seorang debitur bahwa ia berhutang. Sedangkan istilah piutang mencakup hak atau tuntutan terhadap organisasi lain bahwa suatu perusahaan memperoleh uang, barang atau jasa di masa depan sebagai akibat peristiwa masa lalu. Pembayaran biasanya dilakukan dalam waktu 30-90 hari (90 hari). Piutang adalah aset bisnis yang sangat likuid, sehingga proses yang tepat harus dikembangkan untuk menjalankan bisnis. Oleh karena itu, prosedur klaim membantu menciptakan perjanjian jatuh tempo dan mengirimkannya kepada debitur.

Menurut (Taroresh 2016) Terdapat beberapa cara penagihan piutang antara lain:

1. Melalui surat
2. Melalui telepon
3. Kunjungan personal
4. Tindakan-tindakan hukum.

Menurut Kasmir (2012), ada beberapa metode penagihan piutang yaitu:

- a. Perhatikan pelanggan yang belum membayar bahkan setelah batas waktu penagihan

- b. Surat peringatan kepada pelanggan yang pembayarannya belum dilakukan setelah 7 hari sejak tanggal faktur.
- c. Untuk pelanggan yang tidak membayar dalam waktu satu bulan sejak tanggal penagihan, serahkan kasus penagihan kepada agen penagihan kepada agen penagihan eksternal.

2.6 Metode Pencatatan Piutang

Lahope, Runtu, & Wangkar (2018) menjelaskan bahwa petugas jurnal, petugas departemen kartu kredit, dan buku besar mengumpulkan biaya. Buku-buku yang dibutuhkan terdiri dari jurnal penelitian, jurnal buku kas, jurnal umum, buku besar, dan buku pembantu kartu kredit.

2.7 Pengendalian Piutang

Piutang merupakan bagian yang berpengaruh dari pendapatan sebagian besar perusahaan. Perlindungan dan pengelolaan piutang yang tepat tidak hanya menjaga hubungan konsumen, tetapi juga memberikan kontribusi bagi keberhasilan perusahaan, pengelolaan piutang karyawan, Hal ini juga penting untuk pengelolaan piutang, permintaan pemantauan termasuk dalam kelancaran operasional (Ilmayani & Lau, 2020).

2.8 Penagihan Piutang

Tuntutan tersebut akan menimbulkan tindakan penagihan oleh kreditur terhadap peminjam. Tujuan penagihan utang adalah untuk memaksimalkan pembayaran dan meminimalkan kerugian atas piutang tak tertagih, dan jika kreditur menerima klaim, berusaha untuk menerima pembayaran dalam jangka waktu yang disepakati dan sesuai dengan persyaratan penjualan. Penagihan utang harus dilakukan oleh departemen yang bertanggung jawab untuk menagih utang dari peminjam, yang disebut agen penagihan.

Oleh karena itu, bisnis harus menetapkan kebijakan dan prosedur penagihan (Ilmayani & Lau, 2020).

2.9 Piutang Tak Tertagih

2.9.1 Pengertian Piutang Tak Tertagih

Piutang macet adalah hilangnya pendapatan yang membutuhkan pengurangan piutang, serta pengurangan laba dan modal melalui akuntansi yang tepat (Kieso, 2012). Akun buruk adalah akun yang berasal dari akun buruk yang disimpulkan. Hal ini merupakan salah satu manajemen risiko dalam penyaluran kredit. Jika konsumen tidak mampu membayar cicilan utangnya, hal ini menyebabkan piutang tak tertagih (Nisa, 2017).

Menurut Soemarso (2009:343) dalam Dhenok Mitayani (2016), ada dua cara untuk menghapus piutang tak tertagih.

1. Metode Penyisihan,

Metode provisi adalah biaya yang dapat menyebabkan perusahaan mengalami kerugian karena piutang tak tertagih. Jumlah piutang usaha yang dicatat adalah perkiraan.

2. Metode Penghapusan Langsung

Penghapusan langsung adalah metode penghapusan piutang yang tidak dapat ditagih lagi oleh manajemen.

- a. Penagihan dari pihak ketiga atas penjualan atau kredit barang atau jasa yang diharapkan diselesaikan sesuai dengan jangka waktu tertentu, atau penagihan tagihan (yang dapat ditagih oleh orang lain).
- b. pembayaran suatu utang dimana debitur membeli barang atau jasa secara kredit dan wajib melunasi utangnya dalam jangka waktu sesuai dengan perjanjian sebelumnya..

- c. Piutang macet, debitur yang berhutang pada perusahaan dalam suatu transaksi, tetapi tidak dikembalikan bahkan jika Anda mencoba menagih hutangnya.
- d. Penghapusan piutang tak tertagih, tindakan yang dilakukan perusahaan untuk mengatasi piutang tak tertagih. Penghapusan utang merupakan salah satu bentuk kerugian yang dialami oleh suatu perusahaan.

2.9.2 Metode Pencatatan Piutang Tak Tertagih

Menurut (Sholeha, 2019), ada dua metode untuk mengakui kredit bermasalah: metode penyisihan, yang membuat akun piutang tak tertagih sebelum utang dihapuskan, dan metode penyusutan, yang mengakui biaya langsung pada saat utang tersebut ditulis. mati. Piutang dianggap tidak dapat ditagih.

2.9.3 Faktor-faktor PiutangTakTertagih

Menurut (Ismawati et al., 2020) Faktor-Faktor Piutang Tidak Tertagih yaitu sebagai berikut:

1. Faktor Internal, yaitu faktor-faktor yang berasal dari pihak pemberi kredit.

Faktor-faktor tersebut diantaranya:

- a. Kesombongan dari pihak pemberi kredit.
 - b. Terlalu mudah dalam memberikan piutang
 - c. Kurang memadainya konsentrasi piutang dalam jumlah eksekutif dan staf bagian piutang pada sekelompok pengguna jasa.
 - d. Kepala para eksekutif dan staf bagian piutang lemah dalam memberikan bimbingan dan pengawasan.
2. Lemahnya perusahaan mendeteksi penyebab piutang yang tidak tertagih.

3. Faktor Eksternal, yaitu faktor-faktor yang berasal dari pihak penerima kredit. Faktor-faktor tersebut antara lain:
 - a. Pada bidang usaha pemberi kredit membuka usahanya mengalami penurunan kondisi ekonomi.
 - b. Kurangnya pengalaman dalam bidang usaha yang ditangani dan adanya salah arus dalam pengelolaan usaha bisnis perusahaan.
 - c. Masalah keluarga, misalnya kematian, sakit berkepanjangan, perceraian, dan pemborosan dana oleh anggota keluarga debitur.

2.10 Sistem Akuntansi Piutang (*Account Receivable System*)

Sistem piutang dirancang untuk mencatat transaksi saat terjadi dan mengurangi piutang. Menurut Mulyadi (2016), akrual piutang disebabkan transaksi penjualan kredit dan penurunan piutang karena transaksi retur penjualan dan penerimaan piutang. Akuntansi kas mengumpulkan transaksi dari piutang yang dikurangkan dari penerimaan kas. Kegiatan penjualan kredit dimulai dengan penerimaan pesanan, pengajuan persetujuan kredit, pengiriman, penagihan, penagihan piutang, dan pendistribusian penjualan. Menurut Mulyadi (2016), akuntansi untuk mencatat jumlah piutang terdiri dari jaringan dan proses sebagai berikut :

1. Prosedur order penjualan

Pelanggan datang dan meminta order penjualan barang atau jasa secara kredit

a. Prosedur persetujuan kredit

Bagian kasir menerima order penjualan kredit dan bagian kasir menyetujui kredit sesuai dengan syarat yang ditentukan oleh perusahaan.

b. Prosedur pengiriman barang

Bagian gudang menerima surat order dari bagian kasir dan bagian gudang mengirimkan barang sesuai dengan alamat yang dituju.

c. Prosedur penagihan

Bagian penagihan piutang menagih piutang yang sudah jatuh tempo kepada pelanggan sesuai dengan prosedur yang berlaku.

d. Prosedur pencatatan piutang

Bagian penagihan piutang yang sudah bisa menagihkan piutangnya dicatat oleh bagian akuntansi untuk dicatat bahwa piutangnya sudah lunas.

Mulyadi (2016) menegaskan bahwa penagihan piutang dari penjualan kredit dapat dilakukan melalui berbagai cara, antara lain :

1. Fungsi yang terkait dalam sistem penagihan piutang dari penjualan jasa kredit
2. Dokumen yang digunakan dalam sistem penagihan piutang
3. Sistem penagihan piutang melakukan penagihan perusahaan dilaksanakan dengan prosedur. Fungsi yang terkait dalam sistem penagihan piutang dari penjualan jasa kredit dalam sistem penagihan piutang adalah :

- a. Fungsi Kesekretariatan Fungsi ini bertanggung jawab untuk menerima cek dan pemberitahuan pembayaran melalui email dari debitur perusahaan. Fungsi ini juga bertanggung jawab untuk menyusun daftar pemberitahuan kolektif yang diterima dari debitur, dan fungsi ini berada di tangan Sekretariat.
- b. Faktur Sebuah fungsi untuk menagih piutang perusahaan berdasarkan daftar tagihan yang dibuat oleh fungsi akuntansi, dan dilakukan oleh departemen penagihan.
- c. Fungsi Kas Fungsi ini bertanggung jawab untuk menerima cek dari Sekretaris atau Fungsi Penagihan dan untuk segera menyetorkan uang tunai yang diterima dari

berbagai fungsi ini ke bank secara penuh, meninggalkan fungsi ini di tangan departemen teller.

- d. Fungsi akuntansi Ini adalah fungsi pencatatan piutang dalam jurnal penyetoran dan pengurangan jumlah piutang pada kartu pelanggan, yang ditangani oleh departemen akuntansi.
- e. Fungsi Audit Internal Fungsi ini bertanggung jawab untuk melakukan perhitungan tangan secara berkala di fungsi teller dan melakukan rekonsiliasi bank untuk memverifikasi keakuratan catatan keuangan yang dikelola oleh fungsi akuntansi.

2.11 Dokumen Yang Digunakan dalam Penagihan Piutang

Dokumen yang digunakan dalam system penagihan piutang menurut Mulyadi (2016) sebagai berikut:

1. Pemberitahuan Dokumen ini disiapkan oleh debitur untuk memberitahukan bahwa pembayaran telah dilakukan. Surat dunning biasanya terdiri dari salinan tanda terima pembayaran debitur dan cek yang dikirimkan oleh debitur melalui agen penagihan atau kantor pos.
2. Daftar pemberitahuan adalah ringkasan penerimaan kas yang dihasilkan oleh fungsi sekretaris atau bendahara. Jika tagihan perusahaan diterima melalui pos tanpa uang tunai, fungsi kesekretariatan bertanggung jawab untuk membuka amplop yang memisahkan surat dunning dan cek.
3. Bukti setor bank

Dokumen ini dihasilkan oleh fungsi kasir sebagai bukti setoran tunai yang diterima dari klaim bank.

4. Kuitansi

Dokumen ini merupakan bukti penerimaan kas perusahaan kepada debitur yang telah melunasi utangnya. Tanda terima ini sebagai tanda penerimaan uang dibuat oleh sistem perbankan dan cek yang dibatalkan tidak dikembalikan.

2.12 Sistem Penerimaan Kas dari Piutang

Sumber pendapatan tunai perusahaan biasanya berasal dari penyelesaian tagihan yang dilakukan oleh debitur sebagai akibat dari margin trading. Berdasarkan sistem pengendalian internal yang baik, sistem penagihan utang harus memastikan bahwa uang dari debitur diterima oleh perusahaan dan bukan oleh karyawan yang tidak berwenang. Untuk memastikan penerimaan kas bagi perusahaan Anda, sistem penerimaan kas piutang memerlukan debitur melakukan pembayaran dengan cek atau pemindahbukuan melalui rekening bank (Girobilyet). Jika perusahaan menerima uang tunai dari debitur hanya dalam bentuk cek, maka cek akan dibuat atas nama perusahaan (bukan nama acara). Kami memastikan bahwa uang tunai yang diterima dari perusahaan dikreditkan ke rekening giro perusahaan. Akuntan juga memastikan penerimaan uang tunai ke rekening bank perusahaan saat ini, setiap uang tunai yang diterima dalam bentuk cek dari debitur harus segera dibayar dan dikembalikan ke bank.

2.13. Penelitian Terdahulu

Beberapa penelitian sebelumnya terkait dengan prosedur penagihan piutang, antara lain :

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

No	Penulis	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
1	Hermay a Ompusu nggu, 2019 (Vol 3 No 1) ISSN 2598- 8107	Analisis Sistem Pengendalian Intern atas Piutang Dalam Meminimalkan Piutang Tidak Tertagih	Sistem pengendalian intern atas piutang yang diterapkan dapat berpengaruh pada usaha meminimalkan jumlah piutang yang tidak tertagih.
2	Abdul Latif Yuning sih Van Solang, 2016 (Vol 1 No 2)	Analisis Sistem Pengendalian Intern Terhadap Pengelolaan Piutang Pada Amanah Finance Cabang Gorontalo	Pengendalian internal piutang yang dilaksanakan oleh perusahaan berdampak baik untuk perusahaan itu sendiri. Perusahaan Amanah Finance telah menerapkan sistem pengendalian internal pada piutang yang tergolong baik. Amanah Finance juga memiliki kualitas karyawan

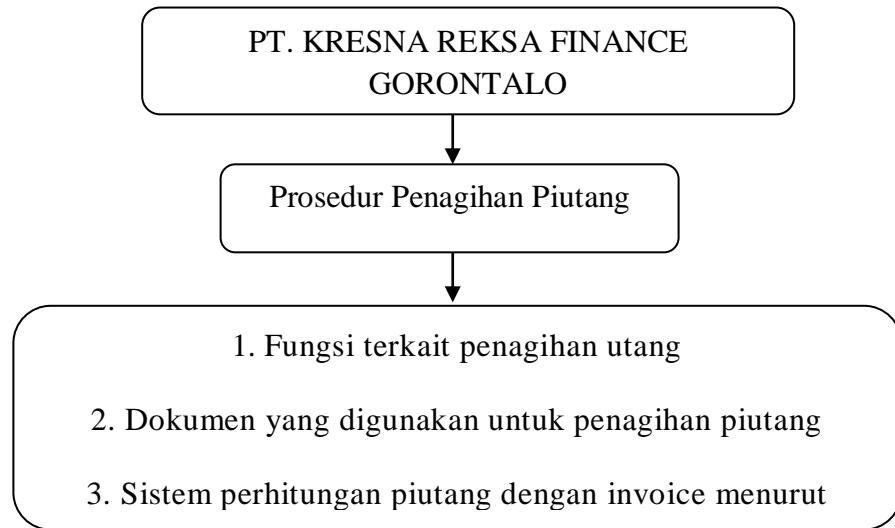
			yang baik.
3	Hairun Nisa, 2017 (Vol 3 No 1) ISSN :2442- 4560	Analisis Sistem Pengendalian Intern Persetujuan Kredit dalam memperkecil resiko piutang tidak tertagih pada PT Nusa Jaya Ciptadana Cabang Martapura	Sistem pengendalian intern persetujuan kredit dalam memperkecil resiko piutang tidak tertagih pada PT.Nusa Surya Ciptadana cabang Martapura masih belum sesuai dengan prinsip akuntansi.

2.14 Kerangka Pemikiran

Lembaga keuangan non bank menjadi salah satu pilihan pilihan bagi sebagian masyarakat yang kesulitan mengajukan pinjaman kredit dari lembaga keuangan bank. Dengan menyediakan sistem yang mudah dipahami bagi lembaga keuangan non-bank untuk menjangkau semua demografi. Tanpa membedakan status seperti PT. Kresna Reksa Finance Gorontalo PT Kresna Reksa Finance Gorontalo memiliki sistem pinjaman yang sederhana Ada tiga poin utama dalam sistem penagihan piutang berdasarkan penagihan yang disesuaikan dengan perusahaan yaitu: Fungsi yang terkait dalam penagihan piutang, Dokumen yang digunakan dalam penagihan piutang, dan Sistem penagihan piutang melalui

penagihan yang sesuai dengan perusahaan Oleh karena itu, judul penelitian ini adalah Analisis Prosedur Penagihan piutang untuk Meminimalkan piutang tidak tertagih Pada PT. Kresna Reksa Finance Gorontalo memiliki pemikiran sebagai berikut.

Gambar 2.1Kerangka Pikir



BAB III

OBJEK DAN METODE PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian

Yang menjadi objek dalam penelitian ini adalah prosedur pemberian kredit pada PT. Kresna Reksa Finance Gorontalo dalam meminimalisir piutang tidak tertagih dari 2017 sampai dengan 2021. Penulis memilih sektor tersebut karena terdapat nasabah yang menunda pembayaran hutang sehingga menarik bagi penulis untuk melihat bagaimana analisis prosedur penagihan piutang dalam meminimalkan piutang tidak tertagih.

3.2 Metode Penelitian yang Digunakan

Metode penelitian ialah metode ilmiah untuk memperoleh data dengan tujuan dan manfaat tertentu. Di dalam desain penelitian, penelitian ini memakai metode penelitian kualitatif.

3.2.1 Operasional Variabel

Menurut (Chandrarin, 2017) operasional variable ialah variabel yang dihitung atau diukur. Skala pengukuran variable adalah elemen yang penting untuk diperhatikan. Berikut disajikan operasional variable dari penelitian ini adalah:

1. Prosedur penagihan utang untuk meminimalkan piutang tak tertagih
2. Mulyadi (2016) menyatakan bahwa penagihan piutang penjualan kredit tunduk pada beberapa persyaratan, antara lain (a) fungsi yang relevan dari sistem penagihan piutang penjualan layanan kredit, (b) dokumentasi yang digunakan dalam sistem penagihan piutang, dan (c) ia mengklaim bahwa hal itu dapat

dilakukan dengan satu atau lain cara. Sistem penagihan utang untuk klaim korporasi dilaksanakan melalui prosedur.

3. Mulyadi (2014) mengklarifikasi bahwa klaim dimaksudkan untuk mendokumentasikan perubahan klaim perusahaan untuk masing-masing debitur. Fluktuasi piutang usaha disebabkan oleh transaksi kredit, penagihan dari pelanggan, keuntungan penjualan, dan penghapusan piutang. Manajemen memerlukan informasi berikut dalam akuntansi piutang: satu debitur pada satu waktu

3.2.2 Informan Penelitian

Mengumpulkan data dan informasi yang diperlukan untuk subjek dan informan penelitian. Informan adalah informan, atau dapat dianggap responden, yaitu orang yang diminta untuk memberikan informasi tentang suatu peristiwa atau pendapat untuk mendukung keabsahan suatu penelitian, penelitian atau informan atau objek penelitian. Dalam penelitian ini, Berikut disajikan table informan dalam penelitian ini guna mendapatkan informasi mengenai prosedur penagihan piutang pada PT. Kresna Reksa Finance Gorontalo :

Tabel 3.1
Informan Penelitian

No.	Nama Informan	Jabatan
1.	Takdir Pakaya	Supervisor
2.	Herdi Bumulo	Ao Survey/CMO
3.	Iskandar	Ao Tagih (Kolektor)
4.	Heysin Larita Abas	Customer service
5.	Indrawaty Hulalata	Administrasi Colection
6.		Nasabah

3.3 Jenis dan Sumber Data

3.3.1 Jenis Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif. Penelitian ini menjelaskan mengenai prosedur penagihan piutang dalam meminimalkan piutang yang tidak tertagih yang dijalankan oleh salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang usaha pembiayaan keuangan.

3.3.2 Sumber Data

Sumber data yang akan digunakan oleh penelitian ini adalah data primer dan data sekunder.

1. Data Primer

Data prime ialah diperoleh dari objek penelitian maupun responden. Contoh dari data primer yaitu wawancara dan kuesioner.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah diperoleh dari lembaga atau pihak yang terkait dalam mempublikasian. Oleh karena itu, data yang sudah dapat dipastikan penggunaannya dan dipublikasi.

Penelitian ini menggunakan sumber data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari hasil observasi dan wawancara kepada manajer PT Kresna Reksa Finance Gorontalo, sedangkan, data sekunder diperoleh dari sumber pendukung yaitu data piutang tidak tertagih.

3.4 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data ialah suatu teknik yang diperlukan dalam proses penelitian untuk memperoleh sebuah data (Sugiyono, 2012). Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini antara lain:

1. Observasi yang akan melaksanakan pengamatan sistematis pada perusahaan.
2. Wawancara yaitu aktivitas Tanya jawab dengan media bertatap muka kepada pihak manajemen yang terkait dengan proses penelitian.
3. Dokumentasi yaitu pengumpulan dokumen yang memiliki keterkaitan dengan proses penelitian.

3.5 Teknik Analisis Data

Terdapat beberapa teknik analisis data sesuai dengan rumusan masalah dalam penelitian ini adalah menganalisis system pencatatan akuntansi piutang tidak tertagih dan prosedur penagihan piutang yang efektif dan efisien pada PT. Kresna Reksa Finance Gorontalo.

Analisis data melibatkan pencarian dan penyuntingan secara sistematis data yang diperoleh dari wawancara dan bahan, pengorganisasian, penggambaran, sintesis, dan pola data, pemilihan item penting dan isi penelitian, dan penarikan kesimpulan dengan cara yang mudah dipahami (sugiyono 2012). Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik analisis deskriptif kualitatif.

3.6 Daftar Pertanyaan Wawancara

Daftar pertanyaan wawancara ini berfungsi untuk menjawab rumusan masalah pada penelitian yang berjudul “Analisis Prosedur Penagihan Piutang Dalam meminimalkan Piutang Tidak Tertagih Pada pT. kresna Reksa Finance Gorontalo”. Berikut daftar wawancara tersebut :

1. Bagaimana cara agar mencapai piutang yang efektif dan efisien terhadap perusahaan PT. Kresna Reksa Finance Gorontalo?
2. Bagaimana sistem penagihan piutang ke konsumen di perusahaan ini?
3. Mengapa konsumen/debitur terlambat melakukan pembayaran angsuran?
4. Jaminan dalam melakukan pembiayaan ini, jaminan dalam bentuk apa?
5. Bagaimana jika nasabah tidak mampu membayar?
6. Jika nasabah menunda pembayaran dalam 3 bulan, sanksi apa yang akan dilakukan oleh perusahaan kepada nasabah tersebut?
7. Dalam pengalaman perusahaan apakah ada bentuk pelanggaran lain yang nasabah lakukan selain keterlambatan pembayaran?
8. Berapa biasanya saudara melakukan pinjaman pada perusahaan PT. Kresna Reksa Finance ini?

9. Apa saja Syarat dan Jaminan dalam mendapatkan pinjaman kepada perusahaan ini?
10. Pernahkah saudara dalam pelunasan pinjaman ini mengalami keterlambatan pembayaran?

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1. Hasil Penelitian

4.1.1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Perusahaan PT. Kresna Reksa Finance Gorontalo adalah perusahaan keuangan. Perusahaan ini adalah suatu badan yang melakukan kegiatan keuangan dalam bentuk penyediaan dana/kredit atau modal tanpa memungut biaya langsung dari masyarakat. Perusahaan ini diciptakan khusus untuk melakukan kegiatan yang melibatkan bidang lembaga keuangan.

PT. Kresna Reksa Finance adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang kegiatan Pembiayaan Konsumen dari suatu perusahaan yang akta pendiriannya berdasarkan akta tanggal 15 Oktober 1994 nomor 30 yang dibuat dihadapan kantor notaris Julia Seloadji , S.H., notaris di Waru - Sidoarjo dan telah mendapat persetujuan dari instansi yang berwenang sesuai dengan keputusan Menteri Kehakiman Republik Indonesia nomor C2-16327.HT.01.01.Th1994 dan diumumkan dalam Berita Negara Republik Indonesia tanggal 31 Januari 1995, No. 9, ditambah dengan No.852 Tahun 1995. Perusahaan mendapat izin usaha sebagai lembaga keuangan dari Menteri Keuangan Republik Indonesia berdasarkan Surat Keputusan No. 623/KMK.017/1994 tanggal 27 Desember 1994 dan berdasarkan Keputusan Menteri Keuangan Nomor: KEP-120/KM.10/2007 tanggal 28 Juni 2007 tentang Perubahan dan Tambahan Penerbitan Izin Usaha Lembaga Keuangan. PT. Kresna Reksa Finance juga melakukan kegiatan keuangan berdasarkan prinsip Syariah berdasarkan surat Menteri Keuangan atas laporan pendirian unit usaha

Syariah No. S-1165/MK.10/2012 tanggal 5 Mei 2012. PT. Kresna Reksa Finance, sesuai dengan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan No.29/POJK.05/2014 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Perusahaan Pembiayaan yang kegiatan usahanya meliputi penyediaan pembiayaan.

PT. Kresna Reksa Finance Gorontalo adalah anggota Asosiasi Perusahaan Pembiayaan Indonesia (APPI). Perusahaan ini didirikan di Surabaya pada tahun 1994 dan mulai beroperasi pada tahun 1995. Pada tahun 2000, perusahaan berpindah kepemilikan dan pemilik baru mulai memfokuskan operasinya pada penggunaan layanan keuangan standar, khususnya sepeda motor. Per Maret 2008, perusahaan memiliki 89 jaringan kantor cabang yang meliputi 19 kantor cabang, 4 kantor cabang pembantu, 45 kantor cabang dan 21 kantor cabang pembantu, meliputi wilayah Jakarta dan sekitarnya, Jawa Barat, Jawa Tengah, Jawa Timur, Kalimantan, Sulawesi.

PT. Kresna Reksa Finance Cabang Gorontalo merupakan perusahaan pembiayaan multiguna yang dibuka pada tahun 2003 yang merupakan kantor Cabang ke 32 di Gorontalo, yang beralamat di jalan HB. Jassin ex. Agussalim no 222 Kelurahan Libuo Kecamatan Dungingi Kota Gorontalo dan memiliki dua kantor posko yang masing-masing beralamat di jalan Alwi Abdul Jalil Kel. Pauwo, Kec. Kabilia Kabupaten Bone Bolango yang di namakan kantor Posko Kabilia dan Jalan A. Wahab, Kelurahan Pentadio Timur Kecamatan Telaga Biru dinamakan kantor posko Isimu, yang kantor posko isimu sebelumnya beralamatkan di jalan isimu Raya. Jumlah 29 karyawan.

4.1.2 Visi Perusahaan PT. Kresna Reksa Finance Gorontalo

- a. Visi yang Menjadi salah satu perusahaan PT. Kresna Reksa Gorontalo yaitu "*Grassroot Finance Company*" handal di Indonesia, atau perusahaan yang handal di bagian keuangan satu-satunya di Indonesia.
- b. Ikut memajukan perekonomian masyarakat.
- c. Menjadi mitra solusi keuangan dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

4.1.3 Misi Perusahaan PT. Kresna Reksa Finance Gorontalo

Misi yang digunakan dalam Perusahaan tersebut yaitu :

- a. Menjadi andalan masyarakat lapisan bawah dalam hal pemenuhan keperluan multiguna mereka.
- b. Membuka jaringan usaha hingga tingkat tinggi.
- c. Memberikan kemudahan bagi masyarakat dalam mengembangkan usahanya, dan memberikan solusi bagi masyarakat dalam biaya pendidikan, umroh, pernikahan dan lain –lain.
- d. Memberikan masyarakat akses keuangan yang mudah dan terpercaya.

4.1.4 struktur Organisasi PT. Kresna Reksa Finance Gorontalo

Suatu perusahaan atau organisasi pada umumnya memiliki tujuan yang telah ditentukan sebelumnya dalam proses perencanaan, memenuhi kondisi dan kebutuhan organisasi, serta mengembangkan struktur organisasi yang mencerminkan unsur-unsur yang jelas.

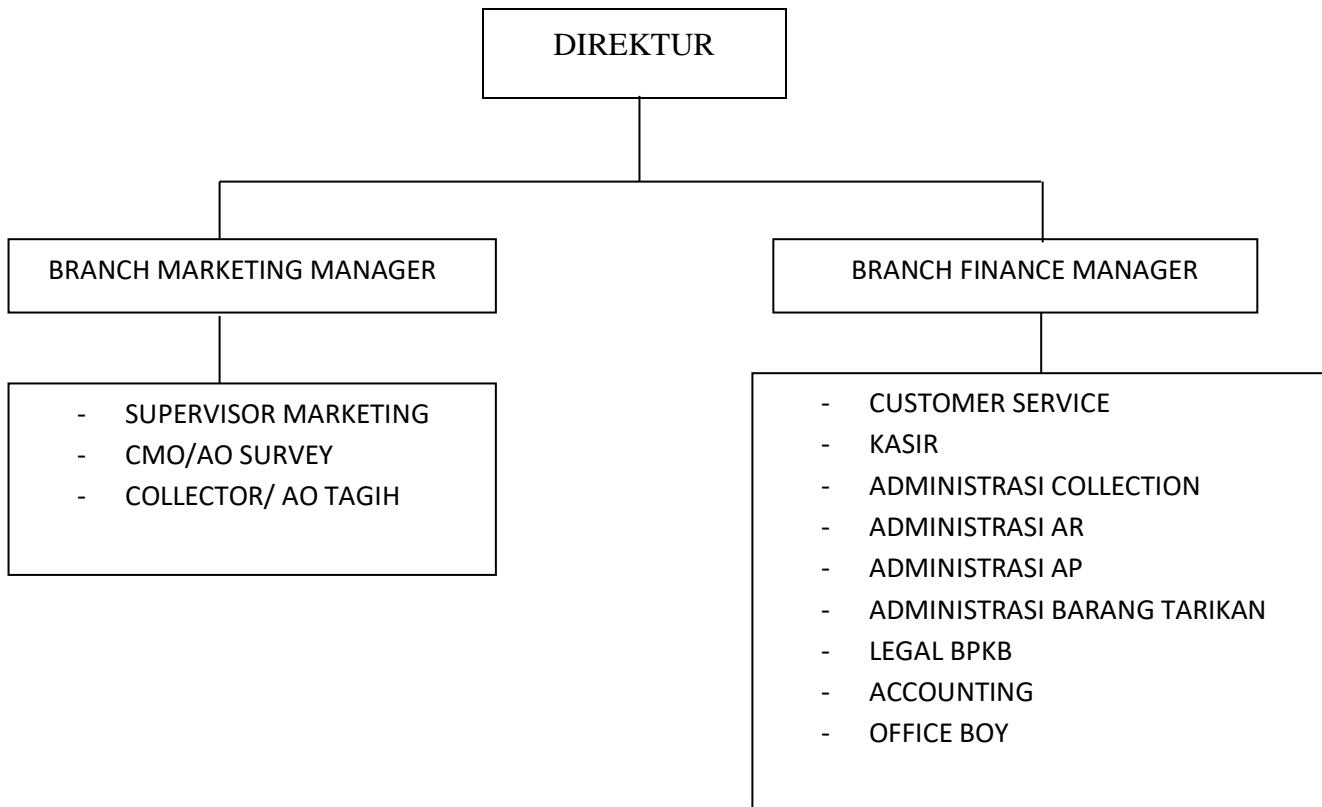
Didalam struktur organisasi yang satu dengan yang lainnya saling menyatuakan. Struktur organisasi memegang peranan penting dalam suatu

organisasi untuk mengelola proses kerja dan memungkinkan organisasi untuk menentukan strategi untuk tercapainya tujuan sesuai tepat waktu, sehat dan efisien.

Struktur organisasi memudahkan pimpinan dalam mengkoordinasikan seluruh kegiatan organisasi. Selain itu, tingkat dan saluran wewenang masing-masing pejabat untuk mengetahui siapa atasan dan siapa bawahan akan diperjelas.

Gambar 4.1

Struktur organisasi PT. Kresna Reksa finance Gorontalo



Struktur organisasi perusahaan merupakan alat-alat yang mengatur wewenang dan tanggung jawab suatu bagian dari siapa yang akan mempertanggung jawabkan ataupun perseorangan dalam pembagian kerja perusahaan mencapai suatu tujuan

bersama. PT. Kresna Reksa Finance Cabang Gorontalo merupakan perusahaan yang berbadan hukum maka setiap karyawan memiliki tanggung jawab dan tugas masing-masing di setiap jabatan agar mempunyai sistem yang terorganisir seperti lembaga - lembaga lainnya.

4.1.5 Tugas, Fungsi dan Tanggung Jawab

1. Branch Marketing Manager (BMM)
 - a. Mempunyai Target *Sales, Collection , BadDebt* sesuai Target cabang
 - b. Pantau Memonitor kinerja Kaposko dan Ao
 - c. Memonitor dan menganalisa sumber order yang di buat oleh Kaposko.
 - d. Mengevaluasi hasil sumber order per posko.
 - e. Control collection dan Menganalisa Umur Piutang dan memonitor perkembangannya setiap hari .
 - f. Monitor hasil tagihan Ao survey , Ao Tagih, dan Buser.
 - g. Monitor Tagihan AR lancer, tunggak 2 dan tiga kwitansi, kwinansi baddebt dan AR2
 - h. Menjaga pencapaian standar tahapan collection.
 - i. Monitor kegiatan tarik barang dan buatkan surat tugas tarik barang, baik sebelum tarik barang maupun sesudah tarik barang , dan surat tugas harus pre-number.
 - j. Control persetujuan pembiayaan konsumen
 - k. Kontrol Man Power
 - l. Pembinaan terhada supervisor, ao survey dan customer service
 - m. Wajib melakukan Kunjungan ke Posko Min 1 kali seminggu.

2. Supervisor Marketing

Tugas dan Tanggung jawab:

- a. Membantu BMM dalam melakukan koordinasi dan pengarahan kepada karyawan Ao Survey/CMO, Collektor/Ao Tagih dan *Customer Service*.
- b. Mampu mengatur potensi order dan melakukan evaluasi setiap minggu
- c. Mempunyai target sales, *collection*, *Baddebt* sesuai kebijakan marketing
- d. Memaksimalkan kinerja Ao sesuai dengan target kebijakan marketing dan peduli kinerja Ao Survey,Kolektor dan *Customer service*
- e. Harus bisa berhubungan baik dengan ekternal dan aparat
- f. Memonitoring kwitansi tunggak 2 dan 3 kwitansi
- g. Mencari solusi penyelesaian tunggak 2 dan 3 kwitansi
- h. Ikut aktif dalam menyelesaikan Ar Baddebt

3. Ao Survey/CMO

- a. Mencari calon konsumen melalui cara Mencari sendiri calon konsumen minimum 2 order (Order AO) per bulan.
- b. Mengunjungi konsumen lama agar mengenalkan calon konsumen (KGK).
- c. Mengunjungi konsumen lama agar RO (atas data konsumen bagus) ataupun agen baru dan lama
- d. Melakukan pemasangan spanduk, pembagian brosur dan promosi lainnya.
- e. Melakukan survey ke calon konsumen dan melaporkan ke Supervisor hasil survey.

- f. Menyerahkan aplikasi map dan berkas konsumen ke customer service.
4. Colektor/Ao tagih
 - a. Melakukan penagihan dan Mempertanggungjawabkan hasil tagihannya ke kasir
 - b. Menganalisa Umur Piutang tunggak 2 dan 3 kwitansi , untuk planning kerja dan memastikan Mana yang sudah bayar, Janji bayar, dan Tarik Barang.
 - c. Menganalisa daftar Umur Piutang dan kronologis baddebt
 - d. Menerima tugas penagihan / penanganan BD AR 2
 - e. Menyelesaikan kwitansi tunggak dan kwitansi beddebt
 - f. Melaporkan hasil penanganan dan penagihan ke supervisor marketing
5. Branch Finance Manager

Tugas dan Tanggung jawab:

 - a. Melakukan koordinasi dan pengarahan kepada staff Operasional Cabang.
 - b. Memberikan bimbingan dan mengatur sistem kerja staff Operasional Cabang sesuai dengan tugasnya masing-masing.
 - c. Melakukan pengawasan terhadap hasil kerja staff Operasional Cabang sesuai dengan prosedur Perusahaan.
 - d. Bertanggung jawab terhadap hasil pekerjaan staff Operasional Cabang.
 - e. Bekerjasama dengan BMM dalam pencapaian target Cabang.
 - f. Bertanggung jawab terhadap kebenaran dan ketepatan laporan-laporan yang dihasilkan oleh bagiannya.

- g. Meng-implementasikan sistem dan prosedur operasional yang telah disetujui oleh Manajemen.
- h. Melakukan pengawasan terhadap jalannya prosedur dan kebijakan Perusahaan dan wajib melaporkan penyimpangan-penyimpangan yang terjadi kepada atasan.

6. Costumer Service

Secara struktur dibawah Finance tetapi secara pekerjaan lebih banyak berhubungan dengan bagian Marketing (bisa melakukan sebar brosur). Mencari order dan mempunyai target yang harus dipenuhi sesuai Kebijakan.

- a. Melayani dan memberi informasi ke konsumen yang datang ke kantor Kresna.
- b. Verifikasi data konsumen dan data kendaraan. (Data konsumen bukan hanya lengkap tetapi diperhatikan juga kecocokan dan kelayakannya).
- c. Koordinasi dengan Kaposko untuk menentukan AO mana yang akan melakukan survey ke konsumen.
- d. Menyiapkan map yang siap di survey oleh AO yang sebelumnya sudah ditentukan oleh Kaposko.
- e. Customer service membantu dalam pengingutan data , menyiapkan dokumen yang harus ditandatangani oleh konsumen, sampai dengan pencairan konsumen.
- f. Melaporkan hasil pencairan konsumen ke bagian kasir dan supervisor Marketing.
- g. Membuat laporan rekapan sales setiap sore dari hasil pencairan ke Branch Manager Marketing

7. Kasir

Tugas dan Tanggung jawab:

- a. Menerima Hasil tagihan AO
 - b. Hasil tagihan Konsumen bayar kantor, baik konsumen yang sudah maupun belum jatuh tempo.
 - c. Hasil tagihan Konsumen bayar kantor cabang lain atau posko lain
 - d. Hasil dari penjualan barang tarikan.
 - e. Menerima uang referensi perpanjangan atau mutasi pajak stnk
 - f. Melayani konsumen untuk pencairan dalam artian mengeluarkan uang pencairan ke konsumen
 - g. Pembayaran agen
 - h. Membuat laporan penerimaan dan pengeluaran uang setiap sore
8. Administrasi Collection

Tugas dan Tanggung jawab:

- a. Cetak faktur berulang.
- b. Bagikan tanda terima kepada kolektor setiap pagi.
- c. Dapatkan tanda terima dari kolektor yang bertanggung jawab setiap sore.
- d. Bertanggung jawab penuh atas semua tanda terima yang berada di bawah tanggung jawab Anda.
- e. Menghitung, mencetak, dan mendistribusikan setiap kuitansi denda keterlambatan konsumen pada setiap awal bulan.
- f. Periksa dengan cermat cara menghitung bunga, cicilan, dan membayar kembali pinjaman konsumen.

g. Membuat laporan sesuai kebutuhan manajemen terkait dengan departemennya.

9. Administrasi AP

Tugas dan Tanggung jawab:

- a. Membuat Konfirmasi Hasil Survey (KHS) untuk setiap aplikasi pembiayaan yang telah disetujui.
- b. Meminta persetujuan dari BMM untuk KHS yang telah dibuat.
- c. Mendistribusikan KHS yang telah disetujui kepada bagian yang berkepentingan.
- d. Meng-input seluruh data penjualan.
- e. Membuat laporan-laporan yang dibutuhkan oleh Managemen yang berhubungan dengan bagiannya.

10. Administrasi Barang Tarikan

Tugas dan Tanggung jawab:

- a. Menerima dan mengecek keadaan / kondisi Barang Tarikan dari penarik.
- b. Membuat Form Penerimaan Barang Tarikan dan mengisi secara lengkap Form tsb.
- c. Mengecek No. Mesin dan No. Rangka Kendaraan dan mencocokannya dengan STNK/BPKB-nya.
- d. Melakukan serah terima Barang Tarikan dengan penarik.

- e. Mencatat ke dalam buku/input dikomputer Stock Barang Tarikan (Extra Comptable).
- f. Bertanggung Jawab atas kebersihan dan kelengkapan sparepart Barang Tarikan.
- g. Melayani calon pembelian Barang Tarikan sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan oleh Manajemen.
- h. Menghitung dan mengajukan harga jual Barang Tarikan kepada BMM/BFM dan Direksi.
- i. Melakukan serah terima Barang Tarikan dan dokumen-dokumennya apabila konsumen membeli tunai.
- j. Melakukan serah terima Barang Tarikan kepada konsumen dan melakukan koordinasi dengan pihak marketing dan legal, apabila Barang Tarikan dibeli secara kredit (refinancing).
- k. Memonitor dan mengurus perpanjangan STNK Barang Tarikan yang jatuh tempo, selama Barang Tarikan tersebut belum terjual.
- l. Membuat laporan-laporan yang dibutuhkan oleh Manajemen yang berhubungan dengan bagiannya.

11. Accounting G/L

Tugas dan Tanggung jawab:

- a. Melakukan verifikasi atas semua voucher dan dokumen pendukung yang diterimanya.

- b. Menyiapkan voucher dan dokumen pendukung untuk memorial jurnal.
 - c. Melakukan peng-input-an transaksi (BDV, BRV, Kas Kecil dan Memo) secara benar.
 - d. Melakukan rekonsiliasi Bank dan melakukan jurnal penyesuaian pada setiap akhir bulan.
 - e. Melakukan proses posting dan back up setiap sore hari, setelah proses harian selesai.
 - f. Melakukan proses posting pada akhir bulan untuk menghasilkan laporan keuangan akhir bulan.
 - g. Mencetak semua buku besar (ledger), Neraca, dan Laporan Rugi Laba.
 - h. Membuat dan mengirimkan laporan keuangan ke Kantor Pusat setiap bulannya tepat waktu.
 - i. Membuat laporan-laporan yang dibutuhkan oleh Manajemen yang berhubungan dengan bagiannya.
12. Administrasi A/R

Tugas dan Tanggung jawab:

- a. Memeriksa dan meng-input hasil tagihan tunai dan giro.
- b. Memeriksa print out “Daftar Realisasi penjualan” dengan laporan penjualan.
- c. Mencocokan nilai antara print-out “Daftar Angsuran” dengan Hasil Tagihan Tunai dan giro setiap hari.

- d. Membuat rekonsiliasi antara print-out “Daftar Angsuran” dengan nilai di Bank Receipt Voucher (BRV).
- e. Melakukan proses harian dan bulanan untuk transaksi A/R.
- f. Melakukan percetakan atas laporan-laporan A/R pada akhir bulan.

13. Legal Bpkb

Tugas dan Tanggung jawab :

- a. Penerimaan Bpkb dari customer service dari Posko – posko dan membuat tanda terima penyerahan BPKB asli
- b. Cetak amplop BPKB.
- c. BPKB asli difiling di brandkas
- d. Mengeluarkan dan menerima kembali BPKB dari biro jasa Pastikan BPKB yang diterima dari biro jasa berdasarkan data dari Legal STNK.
- e. Mengeluarkan dan menyerah bpkb ke konsumen apabila angsuran konsumen telah di lunasi dan yang mengambil BPKB adalah Konsumen yang bersangkutan, apabila konsumen berhalangan datang maka di perbolehkan pengambilan dengan menyerahkan surat kuasa bermaterai untuk pihak kedua dalam pengambilan bpkb
- f. Setiap sore melakukan print out laporan penerimaan dan pengeluaran BPKB konsumen maupun ke biro jasa.

14. Office Boy

Tugas dan tanggung jawab :

- a. Membersihkan ruangan-ruangan kantor dan menjaga kebersihannya

- b. Membersihkan piring dan gelas habis dipakai.
- c. Membersihkan dan menjaga kamar mandi agar bersih dan tidak bau
- d. Setiap hari menyediakan minuman dan makanan untuk karyawan atau tamu yang berdatangan ke kantor
- e. Menjalin dan menjaga hubungan yang baik antar sesama karyawan agar tercipta suasana kerja yang nyaman dan harmonis

4.1.6 Karakteristik Informan Penelitian

Berdasarkan bab ini, penulis akan menjelaskan mengenai proses penelitian hingga analisis data dalam penelitian. Dengan demikian untuk menjalankan suatu penelitian tentunya terlebih dahulu peneliti harus mengetahui lokasi yang menjadi target peneliti. Penelitian dilakukan oleh peneliti bertujuan untuk mencari tahu, ataupun mengungkapkan fenomena yang terjadi secara real terkait dengan Prosedur Penagihan Piutang dalam meminimalkan piutang tidak tertagih Oleh PT Kresna Reksa. Teknik analisis data dimulai dari mereduksi data, menyajikan data, dan berakhir pada tahap penarikan simpulan.

Untuk mendapatkan pengumpulan data interaksi antara peneliti dengan informan, maka penulis melakukan kunjungan langsung ke lokasi penelitian dan menggunakan waktu dengan seefektif mungkin bisa menempatkan diri. Pengumpulan data penelitian ini dilakukan dengan wawancara sehingga sebelum memulai suatu penelitian, peneliti memperkenalkan diri serta maksud dan tujuan dalam melakukan penelitian, dengan tujuan agar peneliti mengenal lebih dekat para informan agar terjalin keakraban yang satu dengan yang lainnya, untuk memperoleh data-data yang berkaitan dengan penelitian.

Dengan begitu pada bab ini peneliti akan lebih mengutamakan membahas mengenai perjalanan peneliti dalam melakukan penelitian. Penelitian ini dilakukan dengan melakukan

wawancara kepada 5 (lima) informan. Penjabaran informan dalam penelitian ini dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 4.1.
Tabel Informan Penelitian

No	Inisial	Nama Informan	Pekerjaan dan Profesi	Keterangan
1	TP1	Takdir Pakaya	Supervisor Marketing	Informan Kunci
2	HB2	Herdi Bumulo	Ao Suvey	Informan Kunci
3	IS3	Iskandar	Ao Tagih/Kolektor	Informan Kunci
4	HA4	Heysin Abas	Customer Service	Informan Tambahan
5	IH5	Indrawaty Hulalata	Administrasi Collection	Informan Tambahan

Sumber : Data diolah kembali (2022)

Berdasarkan tabel informan di atas, maka dapat dilihat 5 informan yang akan dijadikan subjek dalam penelitian ini. Proses penelitian telah direncanakan oleh peneliti akan dilaksanakan pada saat informan tidak begitu sibuk yaitu proses wawancara dilakukan selama 1 (satu) minggu. Proses wawancara peneliti dilakukan dengan melakukan rekaman pada saat wawancara, kemudian observasi selanjutnya dicatat item-item penting dan hasil observasi serta dokumentasi sebagai bukti dalam melakukan penelitian.

4.2 Hasil Penelitian dan Pembahasan

Pada penerapan yang ada di PT. Kresna reksa finance Gorontalo in menurut hasil observasi atau sebuah dokuman dan wawancara yang telah dilakukan peneliti dengan ke lima informan pihak perusahaan pada setiap bagian rumusan masalah yaitu: Informan penelitian di khususkan ao survey, kolektor, customer service, administrasi collection dan supervisor sebagai pengambilan keputusan.

4.2.1 Bagaimana sistem pencatatan akuntansi piutang tidak tertagih pada PT.

Kresna Reksa Finance Gorontalo

Berdasarkan observasi penulis dilapangan menunjukkan bahwa pada perusahaan PT Kresna Finance Cabang Gorontalo melakukan beberapa antisipasi dalam menanggulangi prosedur penagihan piutang tidak tertagih yaitu :

1. Metode Direct Write-Off

Metode pembatalan utang untuk kredit macet adalah metode pembatalan langsung. Cara ini merupakan tindakan yang dilakukan perusahaan dengan menghapus total akun pelanggan dari log. Sebagai gantinya, perusahaan akan memasukkan akun yang tidak dapat dibatalkan ini ke dalam akun pengeluaran, sehingga meningkatkan kewajiban.

Piutang-piutang tak tertagih ini akan dihapuskan dan dicatat serta diperhitungkan dalam taksiran kerugian kredit. Penghapusan piutang akan dicatat pada kolom Debet dan Piutang pada bagian Kredit.

	Debit	Kredit
Beban penghapusan piutang	xxxxx	
Piutang		xxxxx

Contoh Transaksi:

PT Kresna Reksa Finance merupakan perusahaan Pembiayaan Multiguna dalam Hal Dana Tunai . PT Kresna Reksa Finance memiliki piutang Penjualan sebesar Rp. 5.000.000 yang sudah jatuh tempo. Konsumen an. Abdul Rajak sebagai pihak debitur tidak dapat melunasi utang tersebut pada jangka waktu yang telah disepakati. Berikut ilustrasi PT Kresna Reksa Finance untuk menghapus piutang tersebut.

Beban penghapusan piutang	Rp5.000.000,00
---------------------------	----------------

Piutang usaha	Rp5.000.000,00
---------------	----------------

Jurnal penghapusan piutang metode *direct*

PT Kresna Reksa Finance Cabang Gorontalo mencatatkan jumlah tersebut seperti berikut

	Debit	Kredit
Beban penghapusan piutang	Rp5.000.000,00	
Piutang penjualan		Rp5.000.000,00

Berdasarkan hasil di atas menunjukkan bahwa Metode langsung atau *direct method* adalah salah satu cara untuk melakukan penghapusan piutang. Cara ini dilakukan dengan menghapus piutang pada pembukuan perusahaan secara langsung ketika perusahaan menetapkan piutang tersebut tidak dapat lagi ditagih oleh mereka. Singkatnya, perusahaan akan mencatat jumlah piutang yang tidak dapat diselesaikan hanya jika piutang sudah benar-benar tidak dapat ditagih.

2. Metode *Allowance*

Metode lain adalah metode penyediaan atau metode memberikan akun yang sulit ditagih tanpa benar-benar mencatatnya. Metode ini lebih memilih penghapusan atau pemberantasan keluhan kecil secara bertahap. Menggunakan metode pencadangan untuk menghapus piutang tak tertagih tidak akan mengungkapkan kerugian atas laporan keuangan. Sebaliknya, piutang tak tertagih secara bertahap dihapuskan dari keuntungan perusahaan. Cara ini dianggap jauh lebih baik untuk bisnis.

Pencatatan beban kerugian piutang diletakkan pada bagian debit sementara cadangan kerugian piutang dicatat pada bagian kredit. Berikut ilustrasinya

	Debit	Kredit
Beban kerugian piutang	xxxxx	
Cadangan kerugian piutang		xxxxx

Perusahaan dapat melakukan penghapusan pada jurnal penghapusan piutang tersebut apabila pihak debitur benar-benar tidak bisa melunasi utangnya. Berikut pencatatannya

	Debit	Kredit
Cadangan kerugian piutang	xxxxx	
Piutang		xxxxx

Ketika terjadi kondisi tertentu seperti pihak debitur dapat melunasi piutang yang ada, maka cadangan kerugian piutan akan dihapuskan. Berikut pencatatannya.

	Debit	Kredit
Piutang	xxxxx	
Cadangan kerugian piutang		xxxxx

Setelah proses pelunasan piutang dilakukan, jumlah kas perusahaan akan bertambah dan dicatat dalam pembukuan. Berikut pencatatannya.

	Debit	Kredit
Kas	xxxxx	
Piutang		xxxxx

Contoh Transaksi atau Jurnal penghapusan piutang metode *allowance*

PT Kresna Reksa Finance merupakan perusahaan Pembiayaan Multiguna yang bergerak dalam bidang Pembiayaan Dana Tunai. PT Kresna Reksa Finance memiliki

piutang usaha sebesar Rp. 10.000.000 yang sudah jatuh tempo. Konsumen an Ronaldi sebagai pihak debitur tidak dapat melunasi hutang tersebut pada jangka waktu yang telah disepakati, namun 1 tahun kemudian konsumen tersebut melakukan penurunan terhadap hutangnya.

Berikut ilustrasi PT Kresna Reksa Finance untuk menghapus piutang tersebut. Pencatatan beban kerugian piutang PT Kresna Reksa Finance dicatatkan sebagai berikut

	Debit	Kredit
Beban kerugian piutang		Rp10.000.000,00
Cadangan kerugian piutang		Rp10.000.000,00

PT Kresna Reksa Finance menghapus piutang yang didapatkan dari konsumen Ronaldi saat memperkirakan utang tidak mampu dibayar oleh konsumen Ronaldi. Berikut pencatatannya

	Debit	Kredit
Cadangan kerugian piutang		Rp10.000.000,00
Piutang		Rp10.000.000,00

Setelah selang beberapa waktu, konsumen an Ronaldi berniat dan melunasi utangnya terhadap PT Kresna Reksa Finance. PT Kresna Reksa Finance mencatat pelunasan tersebut sebagai berikut.

	Debit	Kredit
Piutang		Rp10.000.000,00
Cadangan kerugian piutang		Rp10.000.000,00

Proses pelunasan piutang tersebut diartikan sebagai penghapusan piutang konsumen Ronaldi, sehingga akan menambah kas PT Kresna Reksa Finance dan dicatatkan seperti berikut ini.

	Debit	Kredit
Kas		Rp10.000.000,00
Piutang		Rp10.000.000,00

Berdasarkan hasil diatas menunjukkan Metode penghapusan piutang *allowance method* atau metode cadangan. Pada metode ini, perusahaan melakukan perkiraan terhadap piutang yang ada pada setiap akhir periode pembukuan. Perkiraan tersebut dicatatkan dalam jurnal penghapusan piutang sebagai beban kerugian piutang. Pencatatan beban kerugian piutang diletakkan pada bagian debit sementara cadangan kerugian piutang dicatat pada bagian kredit.

4.2.2 Bagaimana Prosedur penagihan Piutang yang Efektif dan efisien pada PT. Kresna Finance Gorontalo

PT. Kresna Finance Grontalo dalam prosedur penagihan piutang agar efektif dan efisien. Terkait dengan hal tersebut terdapat beberapa pertanyaan-pertanyaan yang diajukan oleh penulis kepada informan lain:

- a. Mengapa Konsumen/ Debitur terlambat melakukan pembayaran angsuran?

Terkait dengan pertanyaan tersebut, maka berikut ini pernyataan dari Takdir Pakaya bagian Supervisor berdasarkan hasil wawancara, menyatakan bahwa:

“Penyebab konsumen terlambat melakukan pembayaran angsuran, disebabkan adanya konsumen tidak mampu membayar dengan alasan konsumen, usahanya mengalami kebangkrutan dan hasil pendapatan konsumen menurun dari bulan ke bulan. Selain itu juga ada konsumen memindah tangankan kenderaannya dalam artian motornya di jual kembali ke pihak ke tiga tanpa menginformasikan ke perusahaan.” (W/TP1_28 November 2022)

Pernyataan lain juga diungkapkan oleh Herdi Bumulo bagian CMO/Ao Survey menyatakan bahwa:

“Konsumen pada saat dilakukan penagihan di rumah, konsumen biasanya tidak berada dirumah, selain itu mereka sering janji bayar tetapi pada saat dibijaksanai/ di berikan waktu lagi beberapa hari sesuai janji bayarnya, tetapi konsumen selalu molor/tidak memenuhi waktu janji bayarnya dan berbagai macam alasan dan konsumen wataknya berkarakter (marah-marah) untuk melakukan penagihan, untuk itu kami selalu follow-up konsumen datang langsung kembali kerumah konsumen,” . (W/HB2_28 November 2022)

Kemudian pernyataan lain juga di ungkapkan oleh Iskandar bagian collector menyatakan bahwa:

“ Dari hasil penagihan dilapangan terdapat beberapa macam kendala yaitu konsumen sedang sakit, usahanya mengalami penurunan pendapatan, selain itu konsumen pindah alamat domisili atau keluar daerah sehingga untuk pelaksanaa pembayaran angsurannya sengaja tidak dibayarkan (melerikan diri). Adapun konsumen memindah tangankan atau menjual motornya ke orang lain di luar daerah sehingga mendeteksi motor/ kenderaannya sangat sulit” . (W/Is3_28 November 2022)

Dari penjelasan diatas timbul pertanyaan dari peneliti dengan mengenai bagaimana jika konsumen /nasabah tidak mampu membayar? Bapak iskandar menjelaskan bahwa :

“jika ada nasabah/konsumen yang menunggak tidak mampu membayar akibat musibah atau mungkin usahanya bangkrut pihak perusahaan akan memberikan salah satu surat peringatan pertama dalam membayar hutangnya”.

“pada saat melakukan survey tidak di lakukan pengecekan suvey kelapangan dalam artian Ao survey tidak melakukan pengecekan rumah atau alamat domisilinya konsumen sehingga mengakibatkan keberadaan konsumen tidak di ketahui, dan biasanya konsumen yang melakukan permohonan pembiayaan adalah konsumen atas nama, yang artiannya konsumen hanya mengatas namakan dirinya sebagai konsumen tetapi yang memakai dananya adalah pihak lain dan kejadian tersebut di ketahui setelah konsumen melakukan keterlambatan pembayaran angsuran”.(W/HA4_28 November 2022)

Pernyataan lain juga di ungkapkan oleh Indrawati Hulalata bagian Administrasi collection menyatakan bahwa:

“konsumen mengalami ke bangkrutan dalam usahanya sehingga dalam pembayaran angsuran sering mengalami keterlambatan, selain itu unit motornya di jual ke pihak ke orang lain”.(W/IH5_28 November 2022).

Dari pernyataan-pernyataan informan diatas, maka penulis dapat menafsirkan bahwa konsumen terlambat melakukan pembayaran angsuran karena usaha konsumen mengalami kebangkrutan, konsumen mengalami sakit bahkan ada juga konsumen menjual unit kenderaannya ke pihak ke tiga atau orang lain tanpa sepengetahuan pihak perusahaan.

b. Bagaimana sistem penagihan piutang ke konsumen?

Terkait dengan pertanyaan tersebut, maka berikut ini pernyataan dari Takdir Pakaya bagian Supervisor berdasarkan hasil wawancara, menyatakan bahwa:

“ cara penagihan ke konsumen, kami menghubungi konsumen by handphone untuk mengingatkan angsuran konsumen telah jatuh tempo melalui umur piutang yang telah di berikan oleh pihak administrasi collection ”.

Dari penjelasan diatas timbul pertanyaan dari peneliti dengan mengenai jika konsumen /nasabah menunda pembayaran dalam 3 bulan sanksi apa yang akan dilakukan oleh perusahaan kepada nasabah tersebut? BapakTakdir Pakaya menjelaskan bahwa :

“apabila konsumen tersebut belum juga membayar angsuran atau menunda selama 3 bulan maka kami akan melakukan penagihan dirumah konsumen, apabila tidak berhasil di tagih maka kami akan mengirimkan surat peringatan pertama, selanjutnya peringatan ke dua apabila masih tidak ada kemauan atau perubahan dalam membayar maka akan ada surat peringatan ke tiga. Dan sekaligus unit kenderaanya dititipkan ke perusahaan (penarikan barang) maka itulah sanksi yang akan diterima oleh nasabah ” .(W/TP1_28 November 2022)

Kemudian pernyataan lain juga di ungkapkan oleh Iskandar bagian collector menyatakan bahwa:

“ Sistem penagihan piutang konsumen yaitu konsumen dilakukan dengan cara menghubungi konsumen melalui telepon dan datang langsung ke rumah konsumen ” .(W/Is3_28 November 2022)

Pernyataan lain juga di ungkapkan oleh Indrawati Hulalata bagian Administrasi collection menyatakan bahwa:

“biasanya Ao tagih melalukan penagihan dengan melalui daftar umur piutang yang telah diberikan setiap awal bulan yakni daftar konsumen yang sudah bayar angsuran maupun belum melakukan pembayaran. Namun Ao penagih tidak segera menindak lanjuti konsumen – konsumen yang belum membayar angsurannya hanya saja mereka memfollow –up konsumen hanya melalui telepon saja hingga berhari - hari sehingga mengakibatkan angsuran konsumen tidak tertagih”.(W/IH5_28 November 2022)

Maka dengan demikian penulis dapat menyimpulkan bahwa sistem penagihan piutang dilakukan dengan melalui follow-up ke konsumen melalui media telepon dan mendatangi rumah-rumah konsumen namun dalam implementasinya belum dilakukan dengan maksimal oleh Ao Tagih.

c. Bagaimana cara mencapai piutang yang efektif dan efisien terhadap perusahaan PT Kresna reksa Finance ?

Berdasarkan wawancara yang telah di dapatkan yaitu sebagai berikut:

Menurut ungkapan yang telah di utarkan oleh Herdi Bumulo bagian Aos Survey bahwa:

“untuk mencapai piutang yang efektif, setiap tutup closing akhir bulan, maka di bagian administrasi akan memproses collection untuk membentuk umur piutang, dari umur piutang konsumen akan terlihat konsumen lancer, kwitansi tunggak 2 dan tiga dan bahkan kwitansi tunggak”.(W/HB2_28 November 2022)

Pernyataan yang lain yang telah dijelaskan oleh Iskandar bagian Colektor atau Ao Tagih bahwa

“ setiap hari harus dilakukan control dalam pengecekan pembayaran angsuran konsumen yang telah datang bayar kantor melalui kasir, agar di ketahui konsumen mana yang telah membayar baik konsumen belum jatuh tempo dan sudah jatuh tempo pembayaran. Selain itu harus memfollow-up konsumen melalui hp ataupun langsung mendatangi kerumahnya untuk konsumen yang sdh jatuh tempo apalagi yang menunggu kwitansi dua dan tiga”.(W/IS3_28 November 2022)

“Selain itu pengungkapan lain yang telah diutarkan oleh Heysin Abas sebagai Customer service yaitu dalam menghasilkan penagihan secara efektif dan efisien “harus diperlukan adanya kedekatan ke konsumen baik secara individu maupun secara keseluruhan, selalu mengecek umur piutang yang mana konsumen yang belum melakukan pembayaran dan konsumen yang blm membayar agar segera di tindak lanjuti dalam hal penagihannya”.(W/HA4_28 November 2022)

Dari pernyataan-pernyataan informan diatas, maka penulis dapat menyimpulkan bahwa prosedur piutang yang efektif dan efisiensi yaitu para penagih harus benar – benar menjalankan fungsinya sebagai Ao Tagih, dalam hal penagihan angsuran kekonsumen dengan sering melakukan pendekatan atau menjalin hubungan baik dengan konsumen, selain itu juga sering – sering mengecek umur piutang untuk mengontrol konsumen yang mana belum membayar dan sudah membayar angsuran.

d. Jaminan apa yang dipakai dalam bentuk pinjaman di perusahaan ini?

Menurut ungkapan dari pertanyaan di atas yang telah di utarkan oleh Heysin Larita abas bagian costumer service bahwa :

”jaminan dalam melakukan pinjaman ini adalah jaminannya dalam bentuk benda yang memiliki nilai, untuk sekarang perusahaan menggunakan jaminan tidak bergerak contohnya BPKB sesuai peruntukan nasabah”.

- e. Dalam pengalaman perusahaan apakah ada bentuk pelanggaran lainnya yang nasabah lakukan selain keterlambatan pembayaran?

Dari pertanyaan diatas Menurut bapak Takdir Pakaya bagian Supervisor mengungkapkan bahwa :

“untuk pelanggaran lainnya sejauh ini tidak ada, yang tercatat hanya tidak adanya pembayaran, namun alasan tidak adanya pembayaran setiap konsumen/nasabah itu berbeda-beda, entah ada yang bangkrut usahanya, ada yang tidak koperatif, ada nasabah yang jaminannya tidak sesuai, ada nasabah sudah menjual kendraanya tanpa sepengetahuan perusahaan, tapi intinya mereka sudah tidak melakukan pembayaran lagi”.

- f. Berapa biasanya saudara melakukan pinjaman pada perusahaan PT. Kresna Reksa Finance Gorontalo?

Pertanyaan diatas menurut informan nasabah bapak Fajar Ardiansyah Nasir mengungkapkan bahwa?

“berbeda-beda, tetapi biasanya nominalnya 5 juta sampai 10 juta tergantung masa berlaku BPKB yang saya jaminkan di perusahaan tersebut”.

Dari pertanyaan diatas menimbulkan pertanyaan apa saja syarat dan jaminan dalam mendapatkan pinjaman kepada perusahaan ini?

“syarat dalam melakukan pinjaman ini yaitu yang paling utama memiliki usaha agar apakah kita bisa membayar angsuran tiap bulannya, dan persyaratan lain berkas umum seperti Buku nikah bagi yang sudah menikah, KTP dan kartu keluarga, dan jaminannya yang saya ucapkan tadi yaitu BPKB”.

Dan yang terakhir pertanyaan yang peneliti utarakan kepada informan pernah saudara dalam pelunasan pinjaman ini mengalami keterlambatan pembayaran?

“yang namanya kita hutang untuk usaha, situasi atau kondisi saat saya jualan belum tentu laku, kadang laku terus tapi kadang sepi, jadi keterlambatan itu hal yang wajar. Yang penting saya sudah komunikasikan dengan pihak salah satu perusahaan atau kolektor yang menghubungi saya kalau sekian belum bisa melunasi hutang saya. Bahkan saya pernah mendapatkan surat peringatan dua kali tetapi Alhamdulillah saya sudah melunasi pembayaran yang sudah menunggak 2 bulan dan terpenting saya bisa menjaga kepercayaan dalam membayar hutang”.

4.2.3 Pembahasan

Pada dasarnya pemberian kredit atau pinjaman yang diberikan perusahaan untuk memenuhi kebutuhan konsumen merupakan suatu piutang usaha yang harus ditagih ketika tiba jatuh temponya. Untuk itu pengelolaan piutang memerlukan perencanaan yang matang, mulai dari penjualan kredit yang menimbulkan piutang sampai menjadi kas.

perlu dipahami bagaimana analisis prosedur penagihan piutang dalam meminimalkan piutang tak tertagih, sehingga mencegah terjadinya penumpukan konsumen – konsumen yang tidak tertagih yang menimbulkan kerugian besar bagi perusahaan. Maka didalam perusahaan sangatlah di perlukan sistem pencatatan akuntansi piutang tidak tertagih,untuk mengetahui keuntungan yang di dapatkan oleh perusahaan. Dimana salah satu metode yang di terapkan di perusahaan tersebut :

- a. Metode *direct -write off*

Metode *direct -write off* adalah salah satu cara untuk melakukan penghapusan piutang. Cara ini dilakukan dengan menghapus piutang pada pembukuan perusahaan secara langsung ketika perusahaan menetapkan piutang tersebut tidak dapat lagi ditagih oleh mereka. Singkatnya, perusahaan akan mencatat jumlah piutang yang tidak dapat diselesaikan hanya jika piutang sudah benar-benar tidak dapat ditagih. Piutang tak tertagih tersebut akan dihapus dan dicatatkan serta dibebankan pada perkiraan kerugian piutang

Dalam hasil penelitian di PT Kresna reksa Finance Cabang Gorontalo ada beberapa hal penyebab timbulnya masalah mengapa piutang konsumen banyak yang mengalami keterlambatan atau tidak tertagih dalam hal pembayaran angsuran. Yaitu sebagai berikut :

- a. Penyebab konsumen terlambat melakukan pembayaran angsuran, disebabkan adanya konsumen tidak mampu bayar dengan alasan konsumen, usahanya mengalami kebangkrutan, hasil pendapatan konsumen menurun dari bulan ke bulan.
- b. Selain itu juga terdapat konsumen memindah tangankan kenderaannya dalam artian motornya di jual kembali ke pihak ke tiga tanpa menginformasikan ke perusahaan.
- c. Konsumen pada saat dilakukan penagihan di rumah, konsumen biasanya tidak berada dirumah
- d. Konsumen janji bayar dalam artian konsumen melakukan pembayaran dengan jarak waktu tertentu dan setelah sampai dengan tanggal janjian konsumen, angsurannya tetap tidak dilakukan pelunasan/pembayaran
- e. Konsumen sedang sakit sehingga tidak bekerja
- f. Hasil survey yang dilakukan oleh Ao Survey, tidak dilakukan secara nyata hanya berdasarkan gambaran konsumen , dan tidak melakukan survey ke lokasi rumah

konsumen, serta dilingkungan tetangganya sehingga menyebabkan konsumen tersebut kabur atau pindah alamat keluar daerah.

Maka dari hal tersebut perusahaan mengalami kerugian cukup besar , sehingga dari itu di perlukan mencapai prosedur penagihan piutang yang efektif dan efisien dalam suatu perusahaan, dalam perbaikan- perbaikan masalah yang telah di dapatkan di lapangan,Maka demikian prosedur piutang yg efektif dan efisien di perusahaan PT Kresna Reksa Finance Cabang Gorontalo Yaitu :

- a. Setiap Awal Bulan Bagian Admin collection perusahaan akan memberikan umur piutang di bagian penagih sebagai dasar untuk mengetahui jumlah konsumen dan rupiah yang akan di tagih oleh pihak penagih yang di sebut kolektor.
- b. Bagian admin collection akan memberikan umur piutang dalam bentuk konsumen yang belum jatuh tempo dan konsumen yang telah jatuh tempo yang belum melakukan pembayaran atau dalam artian tunggak satu, dua sampai 3 kwitansi
- c. Penagih dan di bantu oleh customer service akan menginformasikan atau menghubungi konsumen dengan menggunakan by telepon tiga hari sebelum jatuh tempo kredit konsumen dan konsumen yang telah jatuh tempo yang belum melakukakn pembayaran angsuran
- d. Apabila konsumen lewat tiga hari belum melakukan pembayaran angsuran maka pihak penagih akan turun langsung kerumah konsumen untuk melakukan penagihan

- e. Konsumen yang telah dilakukan penagihan dirumah dan belum melakukan penyelesaian pembayaran angsuran yang menunggak, maka pihak perusahaan akan melayangkan surat peringatan pertama, kedua dan apabila belum ada etikad baik oleh konsumen untuk melunasi maka pihak perusahaan memberikan surat peringatan ketiga dan motor konsumen harus dititipkan ke perusahaan.
- f. Dengan adanya pelunasan angsuran yang menunggak maka kenderaan konsumen dikembalikan ke konsumen.
- g. Menjalin atau memelihara hubungan baik antara pihak perusahaan dengan konsumen dengan memberikan bonus setiap tahunnya untuk konsumen yang cara pembayarannya bagus.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan wawancara yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa :

1. Pihak perusahaan PT. Kresna Reksa Finance Gorontalo memiliki permasalahan piutang usaha atau adanya penunggakan piutang, hal ini terjadi karena konsumen melakukan penunggakan pembayaran yang melebihi 30 hari dari tanggal jatuh tempo untuk pembayaran angsuran kredit motor dan mobil . Kondisi piutang yang tidak tertagih pada perusahaan dari tahun 2018 sampai tahun 2021 mengalami kenaikan yang cukup lumayan besar.
2. PT. Kresna Reksa Finance Gorontalo terjadinya penumpukan konsumen – konsumen yang tidak tertagih yang menimbulkan kerugian besar bagi perusahaan. Maka didalam perusahaan sangatlah di perlukan system pencatatan akuntansi piutang tidak tertagih,untuk mengetahui keuntungan yang didapatkan oleh perusahaan. Dan perusahan-perusahan pembiayaan biasanya melakukan sistem pencatatan melalui metode cadangan agar mempermudah dalam pencatatan

apabila konsumen sewaktu-waktu melakukan pelunasan angsuran, sehingga perusahaan dengan cepat mengetahui berapa keuntungan apabila konsumen melakukan pembayaran. Dan perusahaan tidak mengalami kerugian cukup besar maka yang akan dilakukan perusahaan yaitu dengan cara Penagihan piutang dibantu oleh customer service, dan akan menginformasikan atau menghubungi konsumen dengan menggunakan by telepon tiga hari sebelum jatuh tempo kredit konsumen dan konsumen yang telah jatuh tempo yang belum melakukan pembayaran angsuran, apabila konsumen lewat tiga hari belum melakukan pembayaran angsuran maka pihak penagih akan turun langsung kerumah konsumen untuk melakukan penagihan.

5.2 Saran

1. Diharapkan kepada perusahaan PT. Kresna Reksa Finance Cabang Gorontalo lebih selektif lagi dalam menentukan calon debitur dan melakukan survey yang lebih detail, teliti dan hati-hati dalam melihat situasi dan kondisi calon debitur.
2. Peneliti selanjutnya diharapkan lebih mengkaji banyak sumber maupun referensi yang terkait dengan analisis prosedur penagihan piutang dalam meminimalkan piutang tidak tertagih pada PT. Kresna Reksa Finance Gorontalo baik melakukan wawancara dengan informan yang komponent dan membaca banyak referensi agar hasil penelitiannya dapat lebih baik dan lebih lengkap lagi.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustin, Dwi R.2016. Kemampuan Penalaran Matematika Mahasiswa Melalui Pendekatan Problem Solving.Jurnal Pedagogia,ISSN 2089-3833,Volume. 5, No.2,. umsida.ac.id, DOI: 10.21070/pedagogia.v5i2.249
- Efriliana , Naibaho; Supitriyani; Sepbeariska , Manurung; Nelly , Ervina;. (2019). Pengendalian Intern Piutang Untuk Meminimalkan Piutang Tak Tertagih Kp-Ri Jaya Dinas Dan K Kabupaten Simalungun. Financial: Jurnal Akuntansi STIE Sultan Agung, 11-21.
- Chandrarin Grahita. 2017. Metode Riset Akuntansi Pendekatan Kuantitatif. Jakarta: Salemba Empat.
- Dhenok Mitayani. 2016. Analisis piutang tak tertagih terhadap tingkat perputaran piutang pada CV. Berlian Abadi Di Surabaya Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Narotama Surabaya.
- Hery. 2015. Analisis Laporan Keuangan. Yogyakarta: CAPS (Center for Academic Publishing Service).
- Hery. 2017. Kajian Riset Akuntansi: Mengulas Berbagai Hasil Penelitian Terkini Dalam Bidang Akuntansi Dan Keuangan. Jakarta: Grasindo.
- Ilmayani, N. F., & Lau, E. A. (2020). Analisis Pengendalian Piutang Usaha Pada Pt. Astra Multi Finance (SPEKTRA) SAMARINDA. Research Journal of Accounting and Business Management, 4(1), 46-59.

- Ismawati, I., Naidah, N., & Razak, L. A. (2020). Audit Kepatuhan Pengelolaan Piutang Dalam Meminimalisir Piutang Tak Tertagih (Studi Kasus PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk Cabang Makassar). *Jurnal Ilmu Manajemen Profitability*, 4(2), 51–64. <https://doi.org/10.26618/profitability.v4i2.3794>
- Kasmir. 2012. Analisis Laporan Keuangan. Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada.
- Kieso Donald. E, Weygandt, Jerry. J. 2012. Intermediate Accounting. Jilid 1. Edisi Keduabelas. Jakarta: Erlangga
- Lahope, Wendy Hillari; Treesje Runtu, Anneke Wangkar. 2018. Analisis Sistem Pengendalian Internal Terhadap Pemberian Dan Pelunasan Piutang Pada Koperasi Pegawai Negeri (KPN) Bahtera Bitung, Universitas Sam Ratulangi. ISSN 2303-1174.
- Latif, Abdul dan Yuningsih Van Solang. 2016. Analisis Sistem Pengendalian Intern Terhadap Pengelolaan Piutang Pada Amanah Finance Cabang Gorontalo. *Jurnal Studi Ekonomi dan Bisnis Islam Volume I*, Nomor 2, Desember 2016
- Mulyadi. 2010. Sistem Akuntansi, Edisi ke-3, Cetakan ke-5. Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- Mulyadi. 2016. Sistem Informasi Akuntansi. Jakarta: Salemba Empat.
- Ompusunggu, S, G. 2019. *Jurnal Ilmiah Administrasi Publik. Analisis Pelaksanaan Sistem Pengendalian Intern Pemerintah di Indonesia*, 5 (1), 421-458
- Mulyadi. 2014. Sistem Akuntansi. Cetakan Keempat. Jakarta : Salemba Empat
- Nisa, H. (2017). Analisis Sistem Pengendalian Intern Persetujuan Kredit Dalam Memperkecil Risiko Piutang Tak Tertagih Pada PT. Nusa Surya Ciptadana Cabang Martapura. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Bisnis*, 3(1), 83–94. Retrieved from <https://ejournal.stiepancasetaia.ac.id/jieb/article/view/54>
- Sinaga, E. B. (2019). Analisis Faktor Faktor Yang Mempengaruhi Piutang Tak Tertagih Pada PT. Kawasan Industri Medan (Persero) Dengan Motivasi Membayar Sebagai Variabel Moderating. *Jurnal EK&BI*, 2(1), 118-130. Retrieved from <http://jurnal.murnisadar.ac.id/index.php/EKBI/article/view/85>

- Sholeha, R. (2019). Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Dalam Meminimalisir Piutang Tak Tertagih Pada PT. Sumber Abadi Calya Mandakamandaka. *Jurnal Ilmu Dan Riset Akuntansi*, 8(11), 22. Retrieved from <http://jurnalmahasiswa.stiesia.ac.id/index.php/jira/article/download/2706/2715>
- Sugiyono. (2012). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D. Bandung: ALFABETA.
- Taroreh, J. R., Warongan, J. D. L., & Runtu, T. (2016). Evaluasi Penerapan Sistem Pengendalian Internal Piutang Pada Pt Mandiri Tunas Finance Cabang Manado. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 4(3), 125– 134. Retrieved from <https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/view/13659>

LAMPIRAN 1. DOKUMENTASI



Indrawaty Hulalata (administrasi collection)



Heysin Larita Abas (costumer service)



Iskandar Ao tagih (kolektor)

LEMBAR WAWANCARA

Nama : Takdir Pakaya

Jabatan : Supervisor

Tanggal Wawancara : 28 November 2022

Mengapa Konsumen/ Debitur terlambat melakukan pembayaran angsuran?

Menurut bapak Takdir Pakaya mengapa konsumen atau debitur terlambat melakukan pembayaran angsuran yaitu karena disebabkan oleh adanya konsumen tidak mampu membayar piutangnya dengan alasan konsumen, usahanya mengalami kebangkrutan dan hasil pendapatan konsumen menurun dari bulan ke bulan. Selain itu juga ada konsumen telah memindah tangankan kenderaannya dalam artian motornya di jual kembali ke pihak ke tiga tanpa perantara atau tanpa menginformasikan dan tanpa persetujuan ke perusahaan ini,

Bagaimana sistem penagihan piutang ke konsumen?

Jawaban yang di lontarkan menurut bapak Takdir Pakaya yaitu bagaimana sistem penagihan piutang ke konsumen yang menurut perusahaan kami yaitu dengan cara kami

menghubungi konsumen melalui by telephone atau via whatsapp untuk mengingatkan kembali angsuran konsumen yang telah jatuh tempo melalui umur piutang yang telah di berikan oleh pihak administrasi collection, apabila konsumen tersebut belum juga membayar angsuran maka kami akan melakukan penagihan langsung dirumah konsumen, Dan apabila tidak berhasil di tagih maka kami akan mengirimkan surat peringatan pertama, selanjutnya peringatan ke dua apabila masih tidak melakukan pembayaran atau menyetor maka akan ada surat peringatan ke tiga sekaligus unit kenderaan si pihak konsumen tersebut akan dititipkan ke perusahaan (penarikan barang).

Dalam pengalaman perusahaan apakah ada bentuk pelanggaran lainnya yang nasabah lakukan selain keterlambatan pembayaran?

untuk pelanggaran lainnya sejauh ini tidak ada, yang tercatat hanya tidak adanya pembayaran, namun alasan tidak adanya pembayaran setiap konsumen/nasabah itu berbeda-beda, entah ada yang bangkrut usahanya, ada yang tidak koperatif, ada nasabah yang jaminannya tidak sesuai, ada nasabah sudah menjual kendraanya tanpa sepengetahuan perusahaan, tapi intinya mereka sudah tidak melakukan pembayaran lagi

jika konsumen /nasabah menunda pembayaran dalam 3 bulan sanksi apa yang akan dilakukan oleh perusahaan kepada nasabah tersebut?

apabila konsumen tersebut belum juga membayar angsuran atau menunda selama 3 bulan maka kami akan melakukan penagihan dirumah konsumen, apabila tidak berhasil di tagih

maka kami akan mengirimkan surat peringatan pertama, selanjutnya peringatan ke dua apabila masih tidak ada kemauan atau perubahan dalam membayaran maka akan ada surat peringatan ke tiga. Dan sekaligus unit kenderaanya dititipkan ke perusahaan (penarikan barang) maka itulah sanksi yang akan diterima oleh nasabah

Narasumber

Takdir pakaya

Nama : Herdi Bumulo

Jabatan : Ao Survey/CMO

Tanggal Wawancara : 28 November 2022

Mengapa Konsumen/ Debitur terlambat melakukan pembayaran angsuran?

Menurut bapak Herdi Bumulo mengapa konsumen atau debitur terlambat melakukan pembayaran angsuran seperti halnya konsumen pada saat melakukan suatu penagihan di rumah, biasanya konsumen tidak berada dirumah atau sedang bekerja, selain itu mereka sering janji bayar tetapi pada saat dibijaksanai/ di berikan waktu lagi beberapa hari sesuai janji bayarnya, tetapi konsumen selalu molor/tidak memenuhi waktu janji bayarnya dan berbagai seribu macam alasan dankadang setiap menagih hutang ke konsumen wataknya berkarakter ada yang marah, ada yang pasang wajah memelas kasihan atau sedih untuk melakukan penagihan, untuk itu kami selalu follow-up konsumen datang langsung kembali kerumah konsumen sampai konsumen tersebut bisa membayar hutangnya.

Bagaimana cara mencapai piutang yang efektif dan efisien terhadap perusahaan PT Kresna reksa Finanance ?

Jawaban dari bapak Herdi Bumulo bagaimana cara mencapai piutang yang efektif dan efisien terhadap perusahaan PT. Kresna Reksa gorontalo ini yaitu dengan cara setiap melakukan tutup closing pada akhir bulan, maka di bagian administrasi akan memproses collection untuk membentuk umur piutang, dari umur piutang konsumen itu akan terlihat

konsumen yang lancer dan tidak lancar, kwitansi yang tunggakannya dua atau tiga dan bahkan kwitansi yang tidak adanya tunggaklan.

Narasumber

Herdi Bumulo

Nama : Iskandar

Jabatan : Ao Tagih/kolektor

Tanggal Wawancara : 28 November 2022

Mengapa Konsumen/ Debitur terlambat melakukan pembayaran angsuran?

Menurut bapak Iskandar selaku Ao Tagih/kolektor mengapa konsumen atau debitur terlambat melakukan pembayaran angsuran yaitu dengan adanya hasil penagihan dilapangan terdapat beberapa macam kendala yaitu seperti konsumen sedang sakit, usahanya telah mengalami penurunan pendapatan, Selain itu konsumen telah berpindah alamat domisili atau keluar daerah sehingga untuk pelaksanaa pembayaran angsurannya sengaja tidak dibayarkan (melarikan diri). Adapun konsumen memindah tangankan atau menjual motornya ke orang lain di luar daerah sehingga mendeteksi motor/ kenderaannya sangat sulit.

Bagaimana sistem penagihan piutang ke konsumen?

Yang diungkapkan oleh Bapak iskandar mengenai Bagaimana Sistem penagihan piutang konsumen itu yaitu dilakukan dengan cara menghubungi si konsumen melalui telepon dan datang langsung ke rumah konsumen tersebut.

Bagaimana cara mencapai piutang yang efektif dan efisien terhadap perusahaan PT Kresna reksa Finance ?

Pernyataan lain yang telah dijelaskan oleh Iskandar bagian Kolektor atau Ao Tagih bahwa “ setiap hari harus ada yang melakukan control dalam pengecekan pembayaran angsuran konsumen yang telah datang membayar ke kantor melalui kasir, agar diketahui konsumen mana yang telah membayar baik konsumen belum jatuh tempo dan sudah jatuh tempo pembayaran. Selain itu harus memfollow-up konsumen melalui telephone dan whatsapp ataupun langsung mendatangi kerumahnya untuk konsumen yang sudah jatuh tempo apalagi yang menunggak kwitansi dua dan tiga kali angsuran.

Bagaimana jika konsumen/nasabah tidak mampu membayar?

jika ada nasabah/konsumen yang menunggak tidak mampu membayar akibat musibah atau mungkin usahanya bangkrut pihak perusahaan akan memberikan salah satu surat peringatan pertama dalam membayar hutangnya.

Narasumber

Iskandar

Nama : Heysin Larita Abas

Jabatan : Costumer Service

Tanggal Wawancara : 28 November 2022

Mengapa Konsumen/ Debitur terlambat melakukan pembayaran angsuran?

Pernyataan yang diungkapkan oleh ibu Heysin Larita Abas ini tentang Mengapa Konsumen Selalu Terlambat dalam melakukan pembayaran Angsuran yaitu, pada saat melakukan survey tidak dilakukan pengecekan survey kelapangan dalam artiannya Ao survey tidak melakukan pengecekan rumah atau alamat domisilinya yang sesuai alamat KTP konsumen, sehingga mengakibatkan keberadaan konsumen tidak diketahui keberadaannya, dan biasanya konsumen yang melakukan permohonan pemberian itu adalah konsumen atas nama, yang artinya konsumen hanya mengatas namakan dirinya sebagai konsumen peminjam tetapi yang memakai dananya adalah pihak lain atau pihak kedua dan kejadian tersebut diketahui setelah konsumen melakukan keterlambatan pembayaran angsuran.

Bagaimana cara mencapai piutang yang efektif dan efisien terhadap perusahaan PT Kresna reksa Finanace ?

Dari hasil pernyataan yang ditujukan kepada ibu Heysin Larita Abas bagaimana cara mencapai penagihan piutang secara efektif dan efisien yaitu, harus diperlukan adanya sebuah kedekatan kepada konsumen baik secara individu maupun secara keseluruhan, dan

selalu melakukan pengecekan umur piutang yang mana konsumen yang belum melakukan pembayaran dan konsumen yang belum membayar agar segera di tindak lanjuti dalam hal penagihannya tersebut.

Jaminan apa yang dipakai dalam bentuk pinjaman di perusahaan ini?

jaminan dalam melakukan pinjaman ini adalah jaminannya dalam bentuk benda yang memiliki nilai, untuk sekarang perusahaan menggunakan jaminan tidak bergerak contohnya BPKB sesuai peruntukan nasabah

Narasumber

Heysin Larita Abas

Nama : Indrawaty Hulalata

Jabatan : Administrasi Colection

Tanggal Wawancara : 28 November 2022

Mengapa Konsumen/ Debitur terlambat melakukan pembayaran angsuran?

Pernyataan yang diajukan untuk ibu Indrawaty Hulalata mengapa konsumen Terlambat melakukan pembayaran, seperti biasa yaitu apabila konsumen mengalami ke bangkrutan dalam usahanya sehingga dalam sebuah pembayaran angsurannya sering mengalami keterlambatan, selain itu juga kadang ada konsumen tersebut akaj menjual unit motor atau kenderaanya ke pihak ke orang lain.

Bagaimana sistem penagihan piutang ke konsumen?

Jawaban yang diutarakan oleh Ibu Indrawaty Hulalata tersebut, biasanya Ao tagih yang akan melalukan penagihan dengan melalui daftar umur piutang yang telah diberikan disetiap awal bulan yakni daftar konsumen yang sudah membayar angsuran maupun yang belum melakukan pembayaran. Namun Ao penagih tidak segera menindak lanjuti konsumen – konsumen yang belum membayar angsurannya hanya saja mereka memfollow –up konsumen hanya dengan melalui telepon atau

whatsapp saja hingga berhari – hari dan tidak mendatangi rumah konsumen tersebut, dan pada akhirnya konsumen mengakibatkan angsuran tidak tertagih.

Narasumber

Indrawaty Hulalata

Nama : Fajar Ardiansyah Nasir

Informan : Nasabah

Tanggal Wawancara : 14 Januari 2023

Berapa biasanya saudara melakukan pinjaman pada perusahaan PT. Kresna Reksa Finance Gorontalo?

berbeda-beda, tetapi biasanya nominalnya 5 juta sampai 10 juta tergantung masa berlaku BPKB yang saya jaminkan di perusahaan tersebut.

apa saja syarat dan jaminan dalam mendapatkan pinjaman kepada perusahaan ini?

syarat dalam melakukan pinjaman ini yaitu yang paling utama memiliki usaha agar apakah kita bisa membayarkan angsuran tiap bulannya, dan persyaratan lain berkas umum seperti Buku nikah bagi yang sudah menikah, KTP dan kartu keluarga, dan jaminannya yang saya ucapkan tadi yaitu BPKB.

pernah saudara dalam pelunasan pinjaman ini mengalami keterlambatan pembayaran?

yang namanya kita hutang untuk usaha, situasi atau kondisi saat saya jualan belum tentu laku, kadang laku terus tapi kadang sepi, jadi keterlambatan itu hal yang wajar. Yang penting saya sudah komunikasikan dengan pihak salah satu perusahaan atau kolektor yang menghubungi saya kalau sekian belum bisa melunasi hutang saya. Bahkan saya pernah mendapatkan surat peringatan dua kali tetapi Alhamdulillah saya sudah melunasi

pembayaran yang sudah menunggak 2 bulan dan terpenting saya bisa menjaga kepercayaan dalam membayar hutang.

Narasumber

Fajar Ardiansyah Nasir



KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN, RISET, DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS ICHSAN GORONTALO
LEMBAGA PENELITIAN

Kampus Unisan Gorontalo Lt.3 - Jln. Achmad Nadjamuddin No. 17 Kota Gorontalo
Telp: (0435) 8724466, 829975 E-Mail: lembagapenelitian@unisan.ac.id

Nomor : 3626/PIP/LEMLIT-UNISAN/GTO/X/2021

Lampiran : -

Hal : Permohonan Izin Penelitian

Kepada Yth,

PT. KRESNA REKSA FINANCE

di,-

Tempat

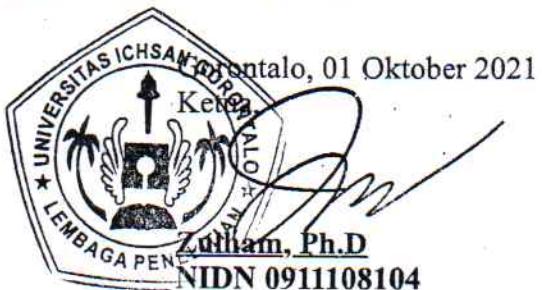
Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Zulham, Ph.D
NIDN : 0911108104
Jabatan : Ketua Lembaga Penelitian

Meminta kesediannya untuk memberikan izin pengambilan data dalam rangka penyusunan **Proposal / Skripsi**, kepada :

Nama Mahasiswa : Nurzihan Andriani Abdullah
NIM : E1118039
Fakultas : Fakultas Ekonomi
Program Studi : Akuntansi
Lokasi Penelitian : KANTOR PT. KRESNA REKSA FINANCE GORONTALO
Judul Penelitian : ANALISIS PROSEDUR PEMBERIAN KREDIT DAN PENAGIHAN PIUTANG DALAM MEMINIMALISASI PIUTANG TIDAK BERTAGIH PADA PT. KRESNA REKSA FINANCE GORONTALO

Atas kebijakan dan kerja samanya diucapkan banyak terima kasih.



+



PT KRESNA REKSA FINANCE CABANG GORONTALO

**JL. HB Jassin Ex Agussalim No.222 Kel. Libuo Kec. Dungingi Kota
Gorontalo**

SURAT KETERANGAN

Dengan ini menerangkan kepada :

Nama : Nurzihan Andriani Abdullah

N I M : E1118039

Jurusan : Akuntansi

Institusi : Universitas Ichsan Gorontalo

Bahwa yg bersangkutan benar – benar telah melakukan kunjungan ke PT Kresna Reksa Finance Cabang Gorontalo untuk melakukan penelitian ilmiah, dalam rangka penyusunan skripsi dengan judul :

“Analisis Prosedur Penagihan Piutang Dalam Meminimalkan Piutang Tidak Tertagih Pada PT. Kresna Reksa Finance Cabang Gorontalo”

Demikian surat keterangan ini di buat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Gorontalo, 28 November 2022

PT Kresna Reksa Finance Cabang Gorontalo



Ibu Saida Sasako SE
Hrd Cab.Gorontao

PAPER NAME

FULL SKRIPSI NURZIHAN (20).pdf

AUTHOR

NURZIHAN ANDRIANI ABDULLAH

WORD COUNT

12062 Words

CHARACTER COUNT

79688 Characters

PAGE COUNT

76 Pages

FILE SIZE

1.2MB

SUBMISSION DATE

Dec 22, 2022 11:58 AM GMT+8

REPORT DATE

Dec 22, 2022 12:00 PM GMT+8

● 26% Overall Similarity

The combined total of all matches, including overlapping sources, for each database.

- 26% Internet database
- Crossref database
- 0% Submitted Works database
- 0% Publications database
- Crossref Posted Content database

● Excluded from Similarity Report

- Bibliographic material
- Cited material
- Small Matches (Less than 20 words)

● 26% Overall Similarity

Top sources found in the following databases:

- 26% Internet database
- Crossref database
- 0% Submitted Works database
- 0% Publications database
- Crossref Posted Content database

TOP SOURCES

The sources with the highest number of matches within the submission. Overlapping sources will not be displayed.

Rank	Source	Percentage
1	repository.upbatam.ac.id	6%
	Internet	
2	mas-software.com	5%
	Internet	
3	widuri.raharja.info	4%
	Internet	
4	core.ac.uk	3%
	Internet	
5	kresnareksafinance.co.id	2%
	Internet	
6	eprints.perbanas.ac.id	2%
	Internet	
7	docplayer.info	2%
	Internet	
8	123dok.com	<1%
	Internet	

9	repository.usu.ac.id	<1%
	Internet	
10	gramedia.com	<1%
	Internet	
11	repository.nscpolteksby.ac.id	<1%
	Internet	
12	id.wjobs.org	<1%
	Internet	
13	repository.atmaluhur.ac.id	<1%
	Internet	
14	repository.umsu.ac.id	<1%
	Internet	
15	scribd.com	<1%
	Internet	

BIODATA PRIBADI



I. IDENTITAS PRIBADI

NAMA : Nurzihan Andriani Abdullah
NIM : E1118039
TEMPAT/ TANGGAL LAHIR : Gorontalo/ 21 Agustus 2000
JENIS KELAMIN : Perempuan
ANGKATAN : Tahun 2018
FAKULTAS : Ekonomi
JURUSAN : Akuntansi
KOSENTRASI : Akuntansi Ekonomi
AGAMA : Islam
ALAMAT : Desa Tinelo. Kec Tilango, Kab Gorontalo

II. RIWAYAT PENDIDIKAN

Pendidikan Formal

- a. Tahun 2006 sampai 2012- SD Negeri 1 Tenggela
- b. Tahun 2012 sampai 2015- SMP Negeri 8 Gorontalo
- c. Tahun 2015 sampai 2018 – SMK Negeri 1 Gorontalo
- d. Tahun 2018 masuk di Universitas Ichsan Gorontalo