

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perusahaan dagang merupakan jenis perusahaan yang sangat bergantung pada tingkat penjualan dalam menjalankan operasinya. Hal ini menunjukkan bahwa untuk memperoleh keuntungan dan menjaga kelangsungan usaha, tingkat penjualan yang optimal menjadi faktor yang krusial. Meskipun tidak memproduksi barang secara langsung seperti perusahaan manufaktur, perusahaan distributor tetap memiliki tujuan utama untuk mendapatkan laba yang optimal melalui distribusi barang secara efisien. Oleh sebab itu, dibutuhkan manajemen kas yang efektif dan efisien guna mencapai laba yang optimal. Perusahaan melakukan transaksi penjualan umumnya dengan cara tunai ataupun kredit. Penjualan tunai merupakan transaksi ketika pembeli melakukan pembayaran secara langsung dan dicatat oleh penjual melalui sistem kas. Jenis penjualan ini memungkinkan perusahaan memperoleh kas secara cepat untuk menunjang kebutuhan operasional (Saputra et al., 2022). Sebaliknya, penjualan kredit dilakukan dengan pengiriman barang sesuai pesanan pembeli, disertai pemberian jangka waktu pembayaran tertentu. Dalam hal ini, perusahaan memiliki piutang terhadap pembeli hingga jatuh tempo (Sirait, 2024). Perusahaan Distributor menerapkan sistem penjualan kredit sebagai strategi untuk meningkatkan volume penjualan serta menarik minat konsumen.

Penerapan sistem penjualan kredit pada perusahaan distributor tidak hanya berfungsi sebagai strategi untuk meningkatkan volume penjualan, tetapi juga berperan dalam membina loyalitas pelanggan serta memperluas pangsa pasar.

Penjualan kredit mengakibatkan timbulnya piutang, yaitu aset keuangan yang menurut Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) 50 merupakan hak kontraktual entitas untuk menerima kas, barang, atau jasa dari pihak lain pada masa yang akan datang. Menurut (Fauzia, 2020), piutang merupakan hak perusahaan yang muncul akibat transaksi penjualan barang atau jasa secara kredit, dan memiliki peran strategis dalam kelangsungan operasional Perusahaan. Piutang memiliki manfaat dalam meningkatkan daya saing dan memperlancar perputaran barang, namun juga mengandung risiko, seperti keterlambatan pembayaran hingga piutang tak tertagih, apabila tidak dikelola dengan baik. Untuk mengatasi risiko-risiko tersebut dibutuhkan adanya manajemen piutang yang baik,

Manajemen piutang merupakan rangkaian aktivitas yang bertujuan untuk mengatur serta mengendalikan piutang agar prosesnya berjalan secara efektif dan optimal (Zebua et al., 2022). Pengelolaan piutang yang baik sangat penting bagi kelangsungan arus kas perusahaan, khususnya dalam mencegah terjadinya keterlambatan pembayaran dan mengurangi *P*Otensi kerugian akibat piutang tak tertagih. Tanpa manajemen yang tepat, perusahaan berisiko mengalami gangguan likuiditas yang dapat memengaruhi operasional secara keseluruhan. Manajemen piutang dapat dikendalikan secara lebih efektif melalui penerapan sistem akuntansi yang tepat. Umumnya, perusahaan memanfaatkan sistem informasi akuntansi sebagai sarana pendukung dalam pengelolaan piutang. Menurut Vidya Hangialewi Waninghiyun & Andhaniwati (2024), sistem informasi akuntansi berperan penting dalam memperkuat pengendalian internal, mengidentifikasi pelanggan berisiko, mempercepat proses penagihan, serta mendukung pengambilan keputusan

manajerial. Sistem ini harus mampu mencatat seluruh transaksi penjualan kredit secara rinci, memantau jatuh tempo pembayaran, serta menyajikan informasi secara cepat dan akurat. Dengan adanya sistem informasi akuntansi yang terkomputerisasi, pengelolaan piutang oleh bagian piutang usaha (*account receivable*) dapat dilakukan secara sistematis, mulai dari pencatatan nilai piutang hingga pemantauan proses penagihan kepada pelanggan.

PT. Nawasena Karya Prima merupakan perusahaan yang berlokasi di Jl. Bumi Suko Indah Blok DD – 8, Salam, Suko, Kec. Sidoarjo Kab. Sidoarjo, 61224 dan bergerak di bidang perdagangan mesin, peralatan dan perlengkapan *engineering*. Sebagai perusahaan distributor, pendapatan utama diperoleh dari penjualan produk, sehingga kelancaran penjualan sangat bergantung pada perputaran kas yang dihasilkan. Penjualan yang rendah dapat menghambat arus kas perusahaan dan berdampak pada pembelian barang. Untuk meningkatkan volume penjualan dan menarik minat pelanggan, PT. Nawasena Karya Prima menerapkan strategi penjualan kredit dengan memberikan fasilitas pembayaran sistem kredit. Prosedur penjualan dimulai dari permintaan *customer*. Perusahaan mengirimkan penawaran barang (*quotation*) yang disesuaikan dengan permintaan pelanggan, mengingat tidak terdapat harga tetap untuk setiap produk yang ditawarkan. Setelah penawaran disepakati, pelanggan akan menerbitkan *Purchase Order (PO)*. Selanjutnya, perusahaan akan mengirimkan barang sesuai pesanan dan tenggat waktu yang telah disepakati. Setelah barang dikirimkan kepada pelanggan, kemudian pelanggan diberikan waktu selama 14 hari sejak tanggal pengiriman untuk melakukan retur

apabila barang tidak sesuai, atau melakukan pembayaran apabila barang telah sesuai dengan kesepakatan awal.

No.	Customer	Deskripsi	Tanggal Pembayaran	Invoice	Nominal	PPH	Sub Total
1	CV Karya Mandiri	Seal dengan Bentuk Khusus; Seal Hydraulic/Pneumatic Nonstandart	01-May-25	INW/3501/N KP/5/2025	Rp 1.548.887	Rp -	Rp 1.548.887
2	PT Sinar Abadi	Accesoris and Dies; Rubber Product; Seal dengan Bentuk Khusus	02-May-25	INW/3502/N KP/5/2025	Rp 1.991.478	Rp -	Rp 1.991.478
3	CV Karya Mandiri	Seal Hydraulic/Pneumatic Standart; Engineering Service and Part; O Ring	02-May-25	INW/3503/N KP/5/2025	Rp 2.238.023	Rp 44.760	Rp 2.193.263
4	PT Teknik Nusantara	Mechanical Seal; Oil Seal	02-May-25	INW/3504/N KP/5/2025	Rp 680.397	Rp -	Rp 680.397
5	PT Teknik Nusantara	Rubber Product; Accesoris and Dies; O Ring	03/05/2025	INW/3505/N KP/5/2025	Rp 1.566.700	Rp -	Rp 1.566.700
6	UD Makmur Jaya	O Ring; Rubber Roller/Recover/Conv eyor; Seal Hydraulic/Pneumatic Nonstandart	03-May-25	INW/3506/N KP/5/2025	Rp 1.951.247	Rp -	Rp 1.951.247

Gambar 1.1
Pencatatan piutang pada PT. Nawasena Karya Prima

Gambar di atas merupakan *sheet* pencatatan piutang yang masih dilakukan secara manual menggunakan Excel oleh PT. Nawasena Karya Prima. Pengelolaan piutang ini hanya terbatas pada pembuatan rekap piutang tanpa dukungan sistem yang mampu memberikan informasi *real-time*, seperti notifikasi jatuh tempo atau pelunasan otomatis. Salah satu keterbatasan sistem adalah tidak tersedianya informasi jatuh tempo secara otomatis, sehingga bagian terkait harus memeriksa secara manual terkait tanggal jatuh tempo untuk mengetahui pelanggan yang belum melakukan pembayaran. Selain itu, pengingat jatuh tempo kepada pelanggan juga masih dilakukan secara manual, yaitu dengan mengirimkan surat elektronik (email)/melalui *WhatsApp* satu per satu. Jika terjadi penumpukan transaksi penjualan, bagian administrasi berpotensi kewalahan dan hal ini dapat

menyebabkan keterlambatan dalam proses penagihan. Proses manual yang memakan waktu ini tidak hanya menghambat efisiensi kerja, tetapi juga meningkatkan risiko terjadinya kesalahan pencatatan atau kelalaian dalam penagihan.

Dengan keterbatasan tersebut, bagian yang bertanggung jawab atas pengelolaan piutang tidak dapat memantau informasi penting secara waktu nyata (*real time*), seperti jumlah piutang yang telah dilunasi, piutang yang masih berjalan, piutang yang telah jatuh tempo, serta total keseluruhan piutang. Ketidakmampuan sistem dalam menyediakan data secara cepat dan akurat berdampak pada lambatnya proses analisis keuangan serta pengambilan keputusan strategis oleh manajemen. Kondisi ini menyulitkan perusahaan dalam mengelola arus kas secara efisien dan berisiko menimbulkan piutang tak tertagih, penurunan likuiditas, serta kesalahan dalam pengambilan keputusan keuangan. Oleh karena itu, dibutuhkan sistem manajemen piutang yang terintegrasi dan mudah digunakan, guna mendukung efisiensi operasional dan akurasi pencatatan. Permasalahan-permasalahan ini menjadi latar belakang peneliti untuk mengangkat judul **“SISTEM MANAJEMEN PIUTANG BERBASIS *EXCEL FOR ACCOUNTING* PADA PT. NAWASENA KARYA PRIMA.”**

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan di atas, Dengan demikian, rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana sistem manajemen piutang yang ada pada PT. Nawasena Karya Prima ?
2. Bagaimana pembuatan sistem manajemen piutang berbasis *Excel for Accounting* ?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan di atas, adapun tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui sistem manajemen piutang yang ada pada PT. Nawasena Karya Prima
2. Untuk mengetahui pembuatan sistem manajemen piutang berbasis *Excel for Accounting*.

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat kepada beberapa pihak, yaitu sebagai berikut:

1. PT. Nawasena Karya Prima
 - a. Memberikan gambaran dan solusi mengenai pengelolaan piutang usaha yang lebih efektif dan efisien melalui penerapan sistem informasi akuntansi
 - b. Sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan kebijakan Perusahaan terkait dengan sistem pengendalian internal di masa yang akan datang.
2. Universitas Hayam Wuruk Perbanas
 - a. Meningkatkan Kerjasama antara institusi dan perusahaan

- b. Sarana untuk memperkenalkan universitas hayam wuruk perbanas, khususnya program diploma 3- Akuntansi kepada Perusahaan
3. Pembaca dan Peneliti Lain
- a. Dapat dijadikan sebagai referensi untuk kegiatan serupa yang akan dilakukan di masa yang akan datang
 - b. Meningkatkan pemahaman tentang sistem manajemen piutang yang ada pada PT. Nawasena Karya Prima

1.5 Sistematika Penulisan

Sistem penulisan yang digunakan dalam penelitian Tugas Akhir Diploma adalah sebagai berikut:

Bab 1 : Bab ini menjelaskan latar belakang masalah terkait pencatatan piutang yang masih dilakukan secara manual di PT. Nawasena Karya Prima. Rumusan masalah menguraikan persoalan yang timbul akibat belum diterapkannya sistem manajemen piutang secara terstruktur. Tujuan penelitian dirancang untuk mengkaji serta mengimplementasikan sistem manajemen piutang berbasis *Excel for Accounting* sebagai solusi. Manfaat penelitian menguraikan kontribusi yang diharapkan baik bagi perusahaan, akademisi, maupun pihak lain yang berkepentingan. Sistematika penulisan di akhir bab memberikan gambaran umum isi dari tiap bab dalam penelitian ini.

Bab 2 : Bab ini menyajikan kajian pustaka yang berkaitan dengan topik penelitian, dimulai dengan pembahasan mengenai piutang usaha yang mencakup

pengertian, karakteristik, pengelompokkan, serta proses pencatatan dan pengakuannya. Selanjutnya dibahas manajemen piutang, meliputi fungsi, tujuan, prosedur pengelolaan, serta risiko yang terkait dengan penjualan kredit. Bab ini juga menjelaskan mengenai sistem informasi akuntansi, termasuk konsep dasar, komPONen utama, dan perannya dalam mendukung proses pencatatan serta pengendalian piutang. Bagian berikutnya memaparkan *Excel for Accounting* sebagai alat bantu pengelolaan data akuntansi. Selain itu, dibahas pula peran *Visual Basic for Applications (VBA)* sebagai bahasa pemrograman yang terintegrasi di *Microsoft Excel*

Bab 3 : Bab ini menjelaskan metode penelitian yang digunakan, yaitu metode kualitatif dengan pendekatan desain sistem, untuk menggambarkan proses perancangan dan implementasi Sistem Manajemen Piutang Berbasis *Excel for Accounting* pada PT. Nawasena Karya Prima. Penelitian difokuskan pada proses penjualan kredit dan pencatatan piutang usaha. Data dikumpulkan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi, yang digunakan untuk mengidentifikasi kebutuhan sistem, merancang alur kerja, serta menguji implementasi. Analisis data dilakukan melalui tahap Analisis Kebutuhan (*Needs Analysis*), Analisis Masalah (*Problem Identification*), Analisis Proses Bisnis (*Business Process Analysis*), Analisis Data (*Data Analysis*), Perancangan Sistem (*System Design*)

Bab 4 : Bab ini menyajikan hasil penelitian dan pembahasan terkait implementasi Sistem Manajemen Piutang Berbasis *Excel for Accounting* pada PT.

Nawasena Karya Prima. Pembahasan dimulai dengan gambaran subjek penelitian, yang mencakup sejarah singkat perusahaan, visi dan misi, struktur organisasi, Selanjutnya, diuraikan perencanaan sistem, yang meliputi analisis kebutuhan, dan tahapan yang direncanakan sebelum implementasi. Tahapan ini menjadi acuan dalam memastikan sistem yang dikembangkan dapat menjawab permasalahan pencatatan piutang yang ada. Bagian berikutnya membahas analisis dan perancangan sistem, mencakup identifikasi alur proses penjualan kredit, desain fitur utama seperti form input penjualan kredit.

Bab 5 : Bab ini memuat kesimpulan dari hasil penelitian yang telah dilakukan. Kesimpulan disusun berdasarkan temuan utama yang diperoleh dari analisis dan pembahasan pada bab sebelumnya, khususnya mengenai efektivitas implementasi sistem manajemen piutang berbasis *Excel for Accounting*. Selanjutnya, bab ini juga memuat saran yang ditujukan kepada pihak perusahaan dan peneliti selanjutnya. Saran tersebut diharapkan dapat menjadi masukan untuk pengembangan sistem yang lebih baik serta penerapan sistem informasi akuntansi yang lebih luas di masa mendatang.