

## IMPLIKASI KEBIJAKAN DISTRIBUTOR FINANCING TERHADAP LIKUIDITAS PADA PT. PETROKIMIA GRESIK

Susetyorini, Kiky Biyanca Putri

### ABSTRAK

*Likuiditas merupakan hal yang mendasar bagi sebuah perusahaan. Likuiditas adalah kemampuan perusahaan dalam melunasi kewajiban jangka pendek. Dalam rutinitas sehari-hari, likuiditas akan tercermin dalam bentuk kemampuan perusahaan dalam membiayai produksi atau membayar gaji tepat waktu. Pada perusahaan dagang yang dilakukan pertama kali adalah membeli persediaan. Persediaan disimpan sampai akhirnya terjual menjadi piutang usaha (account receivable). Piutang usaha yang tertagih akan menjadi kas. Siklus ini akan tergantung kepada kebijakan perusahaan tentang persediaan, penjualan, dan pembelian. Pada persediaan, seberapa lama persediaan akan disimpan, karena semakin lama akan semakin memperpanjang siklus. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah kebijakan Distributor Financing sudah dapat mengatasi masalah piutang di PT. Petrokimia Gresik. Penelitian ini menggunakan pendekatan metode penelitian kuantitatif dengan kesimpulan bahwa penerapannya Distributor Financing sudah dapat menurunkan nilai piutang pupuk bersubsidi. Tetapi belum dapat turun sampai dengan standar Pareto dikarenakan penerapan fasilitas Distributor Financing baru berjalan 1 (satu) bulan (september 2014). Tetapi, awal penerapan fasilitas Distributor Financing ini sudah sangat mampu untuk menurunkan nilai piutang jatuh tempo yang tinggi.*

**Kata kunci : Distributor Financing, Implikasi, Likuiditas**

### PENDAHULUAN

Piutang timbul karena adanya transaksi penjualan secara kredit, oleh karena itu besar kecilnya penjualan secara kredit akan berpengaruh langsung terhadap

jumlah piutang. Ketika perusahaan menjual barang atau jasa, perusahaan dapat melakukannya secara tunai atau kredit. Jika penjualan dilakukan secara tunai, maka pada saat dilakukan penjualan perusahaan juga menerima kas, sebaliknya jika penjualan

dilakukan secara kredit, maka perusahaan baru menerima kas beberapa waktu kemudian setelah dilakukan penjualan, sesuai dengan jangka waktu kredit yang telah disepakati. Pada dasarnya setiap perusahaan lebih menyukai melakukan penjualan secara tunai, mengingat adanya resiko atas tidak tertagihnya piutang pada penjualan kredit. Penjualan tersebut tidak langsung menghasilkan penerimaan kas, melainkan menimbulkan piutang. Setelah piutang tersebut jatuh tempo, barulah diakui sebagai kas. Dalam hal ini piutang yang dimaksud adalah piutang dagang.

Sementara itu manfaat yang diperoleh perusahaan dari penjualan secara kredit adalah berupa peningkatan volume penjualan yang selanjutnya akan mengakibatkan terjadinya peningkatan laba. Kebijakan penjualan secara kredit dilakukan perusahaan dengan maksud untuk meningkatkan penjualan. Peningkatan penjualan perlu didukung dengan peningkatan jumlah persediaan. Peningkatan investasi pada piutang dan persediaan di satu pihak diharapkan meningkatkan penjualan dan laba, namun di pihak lain hal ini akan mengakibatkan peningkatan biaya yang timbul terkait dengan piutang dan persediaan. Penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan piutang kepada konsumen atau disebut piutang usaha, dan barulah pada hari jatuh temponya, terjadi aliran kas masuk (*cash in flow*) yang berasal dari pengumpulan piutang tersebut.

Sementara dalam rutinitas sehari-hari, likuiditas akan tercermin dalam bentuk kemampuan perusahaan dalam membiayai produksi atau membayar gaji tepat waktu. Pada perusahaan dagang yang dilakukan pertama kali adalah membeli persediaan. Persediaan disimpan sampai akhirnya terjual menjadi piutang usaha (*account receivable*). Piutang usaha yang

tertagih akan menjadi kas. Siklus ini akan tergantung kepada kebijakan perusahaan tentang persediaan, penjualan, dan pembelian. Pada persediaan, seberapa lama persediaan akan disimpan, karena semakin lama akan semakin memperpanjang siklus. Pada penjualan, dilakukan secara tunai atau kredit. Apabila perusahaan menjual secara tunai tidak akan timbul piutang usaha. Sedangkan apabila perusahaan menjual secara kredit akan timbul piutang usaha. Semakin lama umur piutang akan semakin panjang siklus usaha. Oleh karena itu piutang dagang harus dikelola dengan baik supaya tidak menimbulkan kerugian, tetapi sebaliknya dapat memberikan hasil yang optimal bagi perusahaan. Dalam hal ini perusahaan harus memperhatikan kebijakan penjualan kreditnya. Jika kebijakan kredit terlalu ketat akan memperkecil resiko tidak tertagihnya piutang, tetapi dapat mengurangi jumlah piutang. Sebaliknya, kebijakan penjualan yang terlalu longgar akan memperbesar resiko tidak tertagihnya piutang, tetapi dapat menambah jumlah piutang.

PT. Petrokimia Gresik merupakan pabrik pupuk terlengkap di Indonesia, yang pada awal berdirinya disebut Proyek Petrokimia Surabaya. Kantor Pusat PT Petrokimia Gresik bertempat di Gedung Graha Sarana Gresik di Jl. Jenderal Akmad Yani Gresik. PT. Petrokimia Gresik merupakan Produsen Pupuk Terlengkap di Indonesia yang memproduksi berbagai macam pupuk, seperti : Urea, ZA, SP-36, ZK, NPK Phonska, NPK Kebomas, dan pupuk organik Petroganik. PT. Petrokimia Gresik juga memproduksi produk non pupuk, antara lain Asam Sulfat, Asam Fosfat, Amoniak, Dry Ice, Aluminum Fluoride, Cement Retarder, dll. Keberadaan PT. Petrokimia Gresik adalah untuk mendukung program Pemerintah dalam rangka meningkatkan

produksi pertanian dan ketahanan pangan Nasional. Sebagian aktivitasnya bisnis penjualannya dilakukan secara kredit yang akan berpengaruh pada laporan keuangan perusahaan terutama berdampak pada arus kas perusahaan. Masalah yang sering terjadi yaitu saat konsumen lalai dalam melakukan pembayaran, ini akan berdampak terjadinya keterlambatan dalam pelunasan piutang dan arus kas perusahaan pun akan menurun sehingga berpengaruh pada efektivitas kegiatan operasi perusahaan.

PT. Petrokimia Gresik memiliki 612 distributor di wilayah Banten, Jawa Barat, Jawa Tengah, Jawa Timur, Yogyakarta, Bali, dll. Piutang di PT. Petrokimia Gresik menunjukkan peningkatan dari tahun ke tahun, hal itu membuat likuiditas PT. Petrokimia Gresik terganggu. Tingginya piutang di PT. Petrokimia Gresik bisa terlihat di laporan posisi piutangnya selama tiga tahun terakhir seperti pada tabel yang dibawah ini.

**Tabel 1.**  
**Posisi Piutang PT. Petrokimia Gresik tahun 2011 s.d. 2013**

No.	Tahun	Jumlah Piutang
1	2011	2.699.155,48
2	2012	5.751.858,68
3	2013	9.979.527,35

sumber : Laporan Keuangan Dep. Akuntansi PT. Petrokimia Gresik

Menghadapi hal ini PT. Petrokimia Gresik bekerjasama PT Bank Mandiri Tbk untuk menerapkan transaksi jual beli pupuk bersubsidi antara PT. Petrokimia Gresik dengan distributornya secara online. dalam kerjasama ini, Bank Mandiri akan memberikan fasilitas kredit bagi distributor atau yang disebut dengan *Distributor Financing* (DF)

yang bisa dimanfaatkan T. Petrokimia Gresik pada penebusan pupuk bersubsidi. Kerjasama dengan Bank Mandiri ini menyusul langkah PT. Petrokimia Gresik mengembangkan Sistem Informasi Penebusan dan Penyaluran Pupuk Bersubsidi (SIP3) secara *online*. Penerapan sistem ini memungkinkan PT. Petrokimia Gresik bisa memantau laporan penyaluran distributor setiap saat secara *realtime* dan begitu pula distributor akan mendapatkan fasilitas menu untuk pembuatan laporan baik Laporan maupun Rekap realisasi penyaluran dan persediaan pupuk bersubsidi kepada distributor (F6) yang hasilnya dapat dicetak dan memiliki *barcode* khusus dan memudahkan selama proses verifikasi.

Kelebihan dari fasilitas *Distributor Financing* (DF) ini adalah dapat menurunkan jumlah piutang jatuh tempo yang tinggi, serta memperlancar hubungan kerjasama antara PT. Petrokimia Gresik dengan perbankan. Fasilitas ini berhubungan dengan beberapa Departemen di PT. Petrokimia Gresik antara lain : Departemen Keuangan dan Departemen Teknologi Informasi (TI). Pada Departemen Keuangan fasilitas ini membantu untuk proses pembayaran pupuk bersubsidi yang dilakukan oleh distributor. Sedangkan di Departemen TI sebagai penyedia sistem yang menghubungkan antara Departemen Keuangan dengan perbankan agar laporan piutang setiap distributor bisa selalu *update*. Oleh karena itu, apabila sistem di PT. Petrokimia Gresik dengan perbankan mengalami gangguan hal tersebut dapat mengganggu kelancaran *update* laporan serta pembayaran pupuk yang akan dilakukan oleh distributor. Tujuan dari disusunnya Penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah kebijakan *Distributor Financing* sudah dapat mengatasi masalah piutang di PT. Petrokimia Gresik.

## METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan metode penelitian kuantitatif dan jenisnya adalah rumusan deskriptif. Menurut Sugiyono (2010:53) rumusan deskriptif adalah suatu rumusan masalah yang berkenaan dengan pertanyaan terhadap keberadaan variabel mandiri, baik hanya pada satu variabel atau lebih (variabel mandiri adalah variabel yang berdiri sendiri, bukan variabel independen, karena kalau variabel independen selalu dipasangkan dengan variabel dependen).

### Definisi Operasional Variabel dan Indikator Variabel Penelitian

Menurut Sugiyono (2010:59) “variabel penelitian adalah suatu atribut atau sifat atau nilai dari orang, obyek atau kegiatan yang mempunyai variasi tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan ditarik kesimpulannya”. Operasional variabel dalam penelitian ini adalah piutang. Operasionalisasi distributor financing pada piutang yakni memungkinkan PT Petrokimia Gresik bisa memantau laporan penyaluran distributor setiap saat secara realtime dan begitu pula distributor akan mendapatkan fasilitas menu untuk pembuatan laporan baik laporan yang hasilnya dapat dicetak dan memiliki barcode khusus dan memudahkan selama proses verifikasi. Indikator variabel dalam penelitian ini adalah jenis-jenis piutang yang akan dihitung menggunakan rasio.

#### 1. Piutang Lancar

Piutang lancar merupakan piutang yang akan ditagih dalam masa satu tahun atau selama satu siklus operasi berjalan, mana yang lebih panjang.

#### 2. Piutang Tidak Lancar

Piutang tidak lancar merupakan piutang yang akan tertagih lebih dari satu tahun.

Untuk memfokuskan pada tujuan penelitian maka penulis membatasi ruang lingkup penelitian ini yang hanya meneliti satu periode saja yaitu tahun 2014 pada piutang lancarnya (piutang jangka pendek) kategori pupuk bersubsidi yang diukur dengan membuat diagram Pareto serta membandingkan sebelum dan sesudah adanya *Distributor Financing* (DF).

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan 2 (dua) metode pengumpulan data, yaitu : Interview (Wawancara) dan dokumentasi.

### Metode Analisis Data

Dalam penelitian ini, pengolahan data dilakukan dengan menggunakan alat bantu yaitu diagram Pareto. Adapun langkah-langkah yang dilakukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Menentukan masalah, mengidentifikasi kategori penyebab dari masalah yang akan diperbandingkan. Dalam penelitian ini masalah yang diteliti yaitu Jumlah *customer* yang membayar piutang lewat dari tanggal jatuh tempo jumlahnya besar (Periode 31 Desember 2013).
2. Mengumpulkan data sesuai dengan interval waktu yang ditentukan, Data yang diperoleh dari perusahaan terutama kemudian diolah menjadi tabel secara rapi dan terstruktur. Tujuannya agar memudahkan dalam memahami data tersebut hingga bisa dilakukan analisis lebih lanjut.
3. Membuat diagram Pareto, Menggambar histogram pada diagram Pareto berdasarkan data yang telah diperoleh. Menggambar kurva kumulatif serta mencantumkan nilai-nilai kumulatif (total kumulatif atau persen kumulatif) dari interval setiap item masalah yang berguna untuk menentukan urutan pentingnya

masalah sehingga perbaikan dapat difokuskan pada masalah yang kritis.

4. Mencari Faktor penyebab yang paling dominandengandiagramsebab-akibat; Setelah diketahui masalah utama yang paling dominan dengan menggunakan histogram, maka dilakukan analisis dengan menggunakan diagram sebab-akibat (*fishbone chart*), diagram ini menunjukkan hubungan antara faktor-faktor penyebab masalah dan akibat yang ditimbulkan, sehingga dapat menganalisis faktor-faktor apa saja yang menjadi penyebab tingginya nilai piutang jatuh tempo.
5. Membuat evaluasi dan rekomendasi perbaikan kualitas; engambil tindakan atas penyebab utama dari masalah yang sedang terjadi.
6. Menghitung posisi piutang dengan prinsip Pareto 80/20; Menghitung nilai akhir posisi piutang pupuk bersubsidi per 31 Desember 2013 dan membandingkannya dengan nilai posisi piutang pupuk bersubsidi setelah diberlakukannya fasilitas *Distributor Financing*.

## PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

Dalam proses penagihan yang dilakukan oleh Departemen Keuangan terdapat kendala yaitu jumlah *customer* yang membayar piutang lewat dari tanggal jatuh tempo periode 31 Desember 2013 jumlahnya sangat besar, yaitu sebagai berikut :

Tabel disamping adalah kategori *customer* yang memiliki hutang di PT. Petrokimia Gresik. Pada tabel diatas dijelaskan bahwa kategori distributor pupuk bersubsidi berjumlah sebanyak 392 distributor dengan presentase 80,16% dan kumulatif 80,16%. Untuk kategori *customer* jasa sebanyak 42 *customer*

**Tabel 2.**  
**Kategori Customer Yang Membayar Piutang Lewat Dari Tanggal Jatuh Tempo**

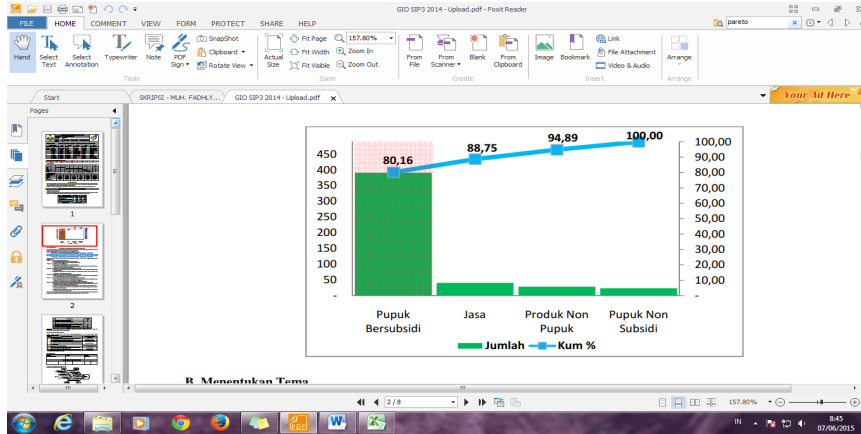
No	Kategori Customer	Jumlah Distributor	Persentase	Kumulatif (%)
1	Distributor Pupuk Bersubsidi	392	80,16	80,16
2	Customer Jasa	42	8,59	88,75
3	Customer Produk Non Pupuk	30	6,13	94,89
4	Customer Pupuk Non Subsidi	25	5,12	100,00
Total Customer		489	100,00	

Sumber : Dept. Keuangan PT. Petrokimia Gresik

presentase 8,59% dan kumulatif 88,75%. Kategori *customer* produk non pupuk sebanyak 30 *customer* presentase 6,13% dan kumulatif 94,89%. Kemudian kategori yang terakhir *customer* pupuk non subsidi sebanyak 42 *customer* presentase 5,12% dan kumulatif 100%. Dari 612 distributor yang ada di PT. Petrokimia Gresik, terdapat 489 *customer* yang membayar piutang lewat dari tanggal jatuh tempo.

Setelah membuat tabel kategori *customer* yang membayar piutang lewat dari tanggal jatuh tempo, langkah berikutnya yaitu membuat diagram Pareto berdasarkan data yang telah dikumpulkan.

Setelah kategori *customer* yang membayar piutang lewat dari tanggal jatuh tempo dimasukkan dalam Diagram Pareto, dapat dilihat bahwa jumlah *customer* yang paling banyak membayar piutang lewat dari tanggal jatuh tempo adalah distributor pupuk bersubsidi, dengan jumlah distributor sebanyak 392 *customer* dan kumulatif persentasenya 80,16%. Untuk kategori *customer* jasa berjumlah jauh lebih sedikit dari jumlah distributor pupuk bersubsidi yaitu sebanyak 42 *customer* dengan kumulatif persentase 88,75%. Kemudian kategori *customer* produk non pupuk sebanyak 30 *customer* dengan kumulatif persentase



Sumber : Data diolah oleh Peneliti

**Gambar 1.**  
**Analisis Pareto Piutang Jatuh Tempo Yang Tinggi**

94,89%. Dan *customer* yang membayar piutang lebih dari jatuh tempo sebanyak 42 *customer* dengan kumulatif persentase 100%.

Dari diagram tersebut dapat dilihat bahwa *customer* yang paling banyak membayar piutang lebih dari tanggal jatuh tempo adalah distributor pupuk bersubsidi. Oleh karena itu, dalam penelitian ini masalah yang akan diselesaikan adalah masalah distributor pupuk bersubsidi yang membayar lewat dari tanggal jatuh tempo.

Keterangan :

**Tahap I : Memonitor *aging* piutang distributor**

1. Membuat posisi piutang setelah tutup buku pada akhir bulan

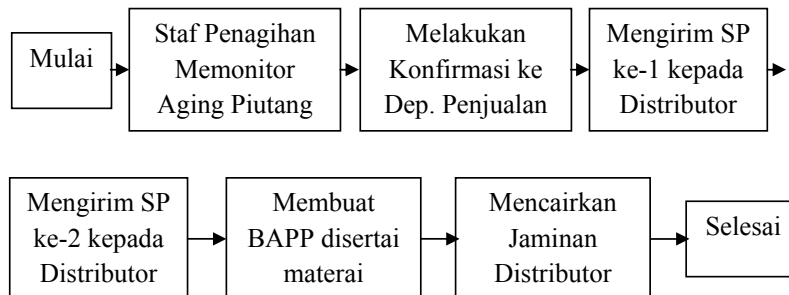
2. Mengidentifikasi piutang yang masih muncul pada posisi piutang

**Tahap II : Mengkonfirmasi ke Dept. Penjualan**

3. Mengelompokkan piutang yang belum terbuka/ teridentifikasi
4. Mengkonfirmasi kepada departemen Penjualan pada piutang yang kiranya masih belum terbayar atau bukti transfer belum diterima di departemen keuangan

**Tahap III : Mengirimkan Surat Konfirmasi/ Penagihan ke-1 kepada distributor**

5. Membuat surat penagihan ke piutang jatuh tempo
6. Mengirim surat penagihan ke penagihan ke 1 tersebut melalui via telepon.



**Gambar 2.**  
**Proses Pelunasan Piutang Sebelum *Distributor Financing***

**Tahap IV: Mengirimkan Surat Konfirmasi/Penagihan kepada distributor**

7. Setelah surat penagihan ke 1 distributor belum juga membayar, pihak keuangan membuat surat penagihan ke-2 dengan langkah yang sama dengan surat penagihan ke-1

**Tahap V : Membuat Berita Acara Penyelesaian Piutang (BAPP) yang disertai materai**

8. Setelah surat penagihan ke -2 distributor belum juga membayar, pihak keuangan melakukan penagihan secara langsung ke tempat distributor untuk membuat kesepakatan tanggal bayar
9. Membuat BAPP yang disertai materai dari hasil kesepakatan tanggal bayar tersebut

**Tahap VI : Melakukan Pencairan Bank Garansi atau Deposito jika distributor memang tidak sanggup bayar**

10. Mengkonfirmasi kepada distributor bahwa Bank Garansi atau Deposito distributor tersebut akan kami cairkan karena sudah melewati tanggal perjanjian bayar pada BAPP
11. Membuat surat pencairan Bank Garansi atau Deposito yang ditujukan kepada Bank untuk proses pencairan

12. Memonitor proses pencairan Bank Garansi atau Deposito di Bank sampai cair/uang sudah masuk pada rekening PT. Petrokimia Gresik
13. Melakukan Pembukuan uang masuk dari hasil pencairan tersebut agar piutang distributor tersebut dianggap lunas atau tidak muncul lagi sebagai piutang.

Dalam melakukan penagihan piutang sampai dengan tertagih dari prosedur tersebut terdapat beberapa kendala yaitu proses penagihan yang mengakibatkan pelunasan piutang distributor sampai dengan tertagih adalah +/- 30 hari :

Untuk memonitoring aging piutang Distributor dengan cara membuat posisi piutang untuk mengidentifikasi piutang yang masih muncul pada posisi piutang dibutuhkan waktu selama kurang lebih 1 (satu) hari. Setelah itu, staf Departemen Keuangan melakukan konfirmasi ke departemen Penjualan yang kurang lebih menghabiskan waktu 3 (tiga) hari. Karena distributor tidak segera membayarkan hutangnya saat sudah jatuh tempo, staf Departemen Keuangan mengirimkan Surat Penagihan (SP) ke-1 kepada Distributor yang setelah dikirimkan SP-1 itu perusahaan memberikan waktu selama 10 hari untuk

**Tabel 3.**  
**Proses Monitoring Dan Penagihan Piutang Kepada Distributor**

No	Permasalahan	Lama Proses (hari)
1	Memonitor Aging Piutang Distributor	1
2	Melakukan Konfirmasi ke Dept. Penjualan	3
3	Mengirimkan Surat Konfirmasi/Penagihan ke 1 kepada distributor	10
4	Mengirimkan Surat Konfirmasi/Penagihan ke 2 kepada distributor	10
5	Membuat BAPP yang disertai materai	1
6	Melakukan Pencairan Bank Garansi atau Sertifikat Deposito	5
<b>Total</b>		<b>30</b>

Sumber : Departemen Keuangan

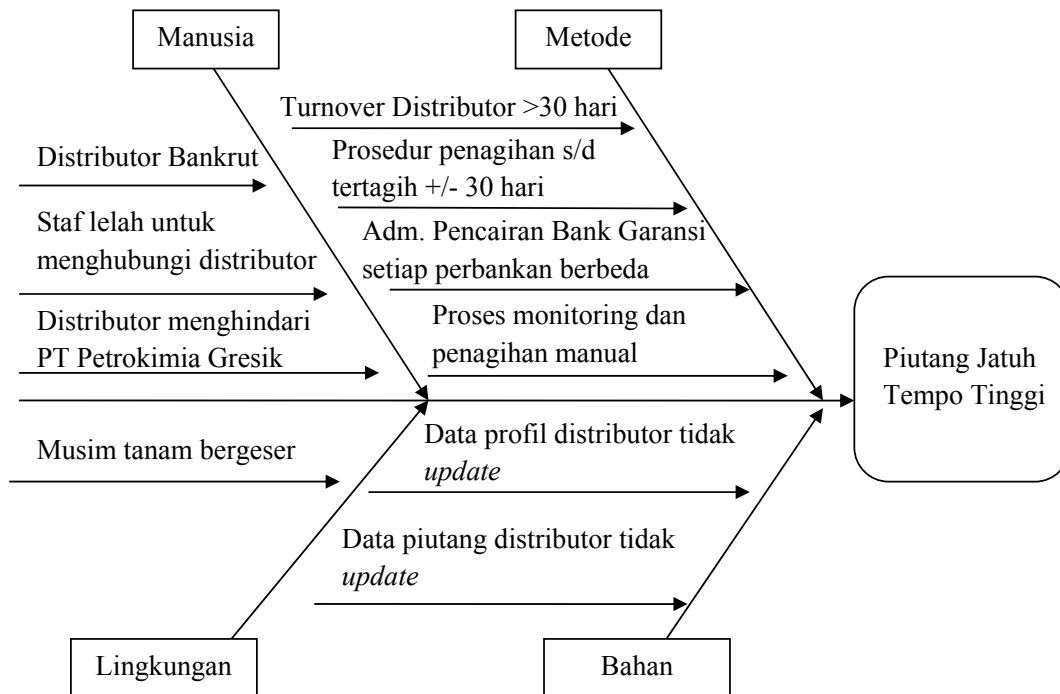
memberikan waktu para distributor agar segera melunasi hutangnya kepada PT. Petrokimia Gresik. Apabila setelah dikirimkannya SP-1 ke distributor dan waktu 10 hari sudah lewat para distributor masih belum juga melunasi hutangnya, perusahaan mengirimkan SP-2 dengan langkah yang sama dengan SP-1.

Setelah SP-2 distributor masih juga belum membayar, pihak keuangan PT. Petrokimia Gresik melakukan penagihan secara langsung ke tempat distributor untuk membuat kesepakatan tanggal bayar. Caranya yaitu dengan membuat Berita Acara Penyelesaian Piutang (BAPP) yang disertai materai dari hasil kesepakatan tanggal bayar tersebut yang lamanya kurang lebih satu hari.

Setelah itu, jika distributor tidak sanggup membayar sampai dengan tanggal bayar yang telah disepakati pada BAPP, perusahaan melakukan konfirmasi

kepada distributor bahwa Bank Garansi atau deposito distributor tersebut akan segera dicairkan karena sudah melewati tanggal perjanjian bayar pada BAPP. Lalu perusahaan membuat surat pencairan Bank garansi atau deposito yang ditujukan kepada bank untuk proses pencairan. Kemudian staf Departemen Keuangan memonitor proses pencairan Bank Garansi atau Deposito di Bank sampai cair/ uang sudah masuk pada rekening PT. Petrokimia Gresik yang dilanjutkan dengan pembukuan uang masuk dari hasil pencairan tersebut agar piutang distributor tersebut dianggap lunas atau tidak muncul lagi sebagai piutang. Proses pencairan Bank Garansi atau Deposito tersebut menghabiskan waktu kurang lebih 5 hari.

Karena proses penagihan tersebut sampai dengan piutang tertagih waktunya mengakibatkan nilai piutang jatuh tempo menjadi tinggi.



Sumber : Hasil Wawancara dengan Staf Dept. Keuangan

**Gambar 3.**  
**Diagram Sebab-Akibat Masalah Tingginya Nilai Piutang Jatuh Tempo**

### Diagram Sebab-Akibat (*Fishbone Chart*)

Diagram sebab-akibat/*fishbone* diagram digunakan untuk menganalisis faktor-faktor apa sajakah yang menjadi penyebab kerusakan produk. Berikut adalah penggunaan diagram sebab akibat untuk masalah tingginya nilai piutang jatuh tempo pada PT. Petrokimia Gresik :

Berikut adalah uraian mengenai penyebab terjadinya tingginya nilai piutang jatuh tempo berdasarkan diagram sebab akibat di atas:

#### 1. Faktor Manusia

*Turnover* penjualan distributor yang lebih dari 30 hari sangat mempengaruhi tingginya piutang di PT. Petrokimia Gresik. Hal ini dikarenakan apabila sudah jatuh tempo distributor yang seharusnya segera membayar jadi tidak bisa karena tidak semua pupuknya terjual sehingga distributor belum memiliki sejumlah dana untuk membayar ke PT. Petrokimia Gresik. Ketika sudah jatuh tempostafdepartemenKeuangan menagih hutang distributor yang belum terbayar kepada distributor yang bersangkutan berulang kali. Jika distributor belum memiliki sejumlah dana untuk membayar, maka ada beberapa distributor yang menghindari staf PKG yang hendak menagih.

#### 2. Faktor Lingkungan

Dalam hal ini faktor lingkungan yang mempengaruhi seperti bergesernya musim tanam, sehingga penjualan pupuk ke petani menjadi sedikit.

#### 3. Faktor Metode

Metode monitoring dan penagihan piutang PT. Petrokimia Gresik kepada distributor masih dilakukan secara

manual dan menghabiskan waktu +/- 30 hari. Hal ini jelas memicu makin meningkatnya nilai piutang distributor yang jatuh tempo.

#### 4. Faktor Bahan

Karena proses pencatatan piutang distributor di PT. Petrokimia Gresik juga masih dilakukan secara manual, maka adapun beberapa laporan piutang distributor yang belum di *update*. Selain itu juga profil distributor yang tidak *update* juga memicu lamanya piutang akan tertagih.

### Menentukan Akar Penyebab Dominan

Setelah mengidentifikasi masalah dan penyebab nilai piutang jatuh tempo yang tinggi pada PT. Petrokimia Gresik, maka peneliti menentukan penyebab yang dominan pada masalah yang mengganggu proses pelunasan piutang sehingga tingginya piutang jatuh tempo. Masalah tersebut antara lain yaitu :

#### 1. Perputaran penjualan distributor berjalan lebih dari 30 hari

Masalah ini terjadi pada perputaran penjualan distributor, sehingga pada saat jatuh tempo distributor harus membayar hutangnya pada PT. Petrokimia Gresik distributor masih belum mempunyai pemasukan yang cukup untuk membayar hutangnya ke PT. Petrokimia Gresik.

#### 2. Data distributor tidak *update*

Pada saat telah jatuh tempo dan distributor tidak segera membayar, staf departemen Keuangan segera menghubungi distributor yang bersangkutan. Tapi dikarenakan tidak *update*-nya data distributor yang dimiliki oleh Departemen Keuangan mengakibatkan staf Departemen Keuangan sulit menghubungi distributor untuk menagihkan hutang distributor yang telah jatuh tempo.

3. Monitoring dan penagihan piutang distributor +/- 30 hari

Untuk memonitoring sampai dengan penagihan piutang kepada distributor membutuhkan waktu +/- 30 hari hal tersebut membuat piutang jatuh tempo menjadi semakin tinggi.

**Analisa Tindak Lanjut, Solusi, dan Risiko**

Berdasarkan dari akar penyebab permasalahan piutang jatuh tempo yang menjadi tinggi tersebut, PT. Petrokimia Gresik bekerjasama dengan perbankan dengan memberikan fasilitas *Distributor Financing* kepada distributor sehingga perbankan dapat memberikan tenor (jangka waktu masa kredit) piutang lebih lama kepada distributor serta proses monitor piutang distributor dialihkan perbankan.

PT.PetrokimiaGresikmemberikan fasilitas *Distributor Financing* dengan proses penagihan invoice secara *host-to-host*. Proses penagihan invoice ke perbankan sudah melalui *system host-to-host*, sehingga invoice sudah secara otomatis tertagih ketika distributor melakukan pembayaran saat jatuh tempo.

**Tampilan WEB SIP3**

Untuk masuk ke dalam web SIP3, pengguna dapat masuk ke alamat [https://](https://sip3.petrokimia-gresik.com)

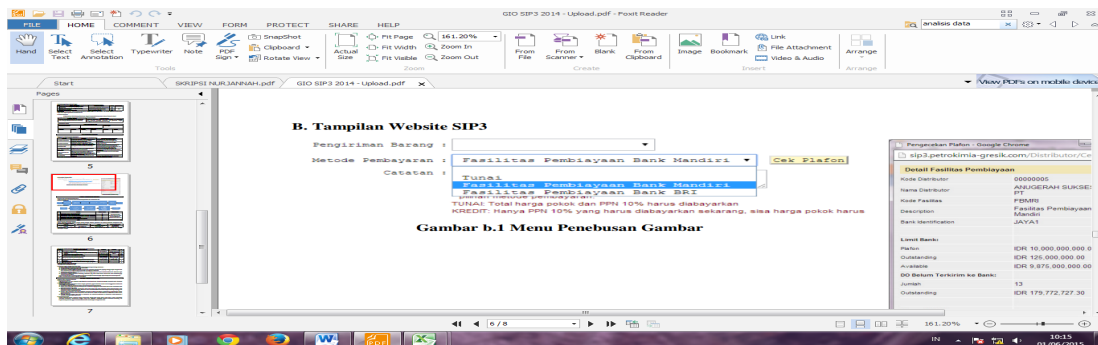
[sip3.petrokimia-gresik.com](https://sip3.petrokimia-gresik.com) kemudian *log in* dengan *username* dan *password* yang dimiliki. Setelah itu akan muncul tampilan seperti gambar berikut.

Kemudian bagi para distributor untuk mengetahui plafon, dapat menekan tombol “cek plafon”. Setelah menekan tombol tersebut akan muncul tampilan menu seperti gambar 4.

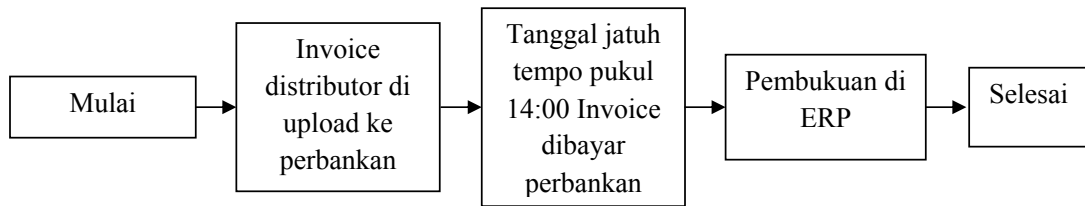


**Gambar 5. Cek Plafon (Fasilitas DF)**

Pada menu tersebut akan muncul berapa jumlah sisa plafon yang dimiliki bagi para masing-masing distributor.



**Gambar 4. Menu Penebusan**



**Gambar 6.**  
**Proses Pelunasan Piutang Sesudah Menggunakan *Distributor Financing***

**Alur Proses Pelunasan Piutang Sesudah Menggunakan *Distributor Financing* (DF)**

Keterangan :

- Tahap I: Invoice distributor di upload ke perbankan
- Tahap II : Tanggal jatuh tempo pukul 14:00 Invoice dibayar perbankan
- Tahap III: Pembukuan di ERP sebagai catatan pembukuan Departemen Keuangan PT. Petrokimia Gresik.

**Pencapaian Sasaran Penyelesaian Masalah**

**Tabel 7.**  
**Laporan Posisi Piutang Pupuk Bersubsidi Per 31 Des 2013 dan Periode Bln Jan – Agt 2014 Sebelum Menggunakan Fasilitas *Distributor Financing***

Tahun	Bulan	Total	Keterangan
2013	Desember	222.783.438.507	Sebelum DF
2014	Januari	286.066.260.361	Sebelum DF
2014	Februari	195.787.595.232	Sebelum DF
2014	Maret	113.785.832.501	Sebelum DF
2014	April	103.240.720.053	Sebelum DF
2014	Mei	134.773.124.316	Sebelum DF
2014	Juni	116.512.527.789	Sebelum DF
2014	Juli	135.049.943.649	Sebelum DF
2014	Agustus	103.104.658.201	Sebelum DF

Sumber : Laporan Posisi Piutang Dept. Keuangan

Berdasarkan tabel laporan posisi piutang pupuk bersubsidi diatas,

menjelaskan posisi piutang pupuk bersubsidi per 31 Desember 2013 menunjukkan nilai Rp 222.783.438.507. Pada bulan Januari Tahun 2014 piutang pupuk bersubsidi sebesar Rp 286.066.260.361, pada bulan Februari s/d April mengalami penurunan piutang yakni pada bulan Februari Rp 195.787.595.232, Maret Rp 113.785.832.501, dan April Rp 103.240.720.053. Bulan Mei mengalami peningkatan piutang menjadi Rp 134.773.124.316 dan kembali turun pada bulan Juni menjadi Rp 116.512.527.789. Pada bulan Juli kembali mengalami kenaikan piutang menjadi Rp 135.049.943.649 dan bulan Agustus nilai piutang pupuk bersubsidi turun menjadi sebesar Rp 103.104.658.201.

Dari laporan posisi piutang tersebut dapat dilihat bahwa rata-rata piutang periode bulan Januari s/d Agustus sebesar Rp 156.789.344.512 dan relatif tinggi. Proses monitoring piutang sampai dengan piutang tertagih sebelum perbaikan dan setelah perbaikan. Didapatkan hasil pencapaiannya sebagai berikut :

1. Sasaran

Dalam penelitian ini, yang menjadi sasaran untuk diperbaiki adalah mengurangi nilai piutang jatuh tempo yang tinggi yang terlihat pada posisi piutang pupuk bersubsidi per 31 Desember 2013 yakni sebesar Rp 222.783.438.507 dan laporan piutang pada bulan Januari sampai dengan Agustus 2014.

2. Sebelum menggunakan *Distributor Financing*

Sebelum menggunakan *Distributor Financing* (DF) posisi piutang pupuk bersubsidi pada PT. Petrokimia Gresik per 31 Desember 2013 sebesar Rp 222,783 M. Sedangkan pada bulan Agustus tahun 2014 sebesar Rp 103.104.658.201.

3. Target

Dalam mengurangi nilai piutang jatuh tempo yang tinggi, peneliti menggunakan Teori Pareto. Berdasarkan masalah dalam penelitian ini peneliti mengamati bahwa 80% dari nilai piutang jatuh tempo disebabkan oleh 20% *turnover* (perputaran) penjualan distributor yang lebih dari 30 hari yang mengakibatkan piutang distributor bersubsidi pada PT. Petrokimia Gresik yang telah jatuh tempo menjadi tinggi. Oleh sebab itu, proses monitoring piutang sampai dengan piutang tertagih sebelum menggunakan *Distributor Financing* (DF) didapatkan hasil pencapaiannya sebagai berikut :

$$80\% \times \text{Rp } 103.104.658.201 = \text{Rp } 82.483.726.561$$

Dimana nominal Rp 103.104.658.201 diperoleh dari laporan piutang pupuk

bersubsidi bulan Agustus 2014. Kemudian ditargetkan bahwa setelah menerapkan fasilitas *Distributor Financing* akan dapat mengurangi nilai piutang jatuh tempo sebesar 80% atau Rp Rp 82.483.726.561. Sehingga nominal piutang yang akan didapat setelah penerapan fasilitas ini adalah sebesar :

$$\text{Rp } 103.104.658.201 - \text{Rp } 82.483.726.561 = \text{Rp } 20.620.931.640$$

4. Sesudah menggunakan *Distributor Financing*

Setelah PT. Petrokimia Gresik menerapkan fasilitas *Distributor Financing*, fasilitas ini dapat menurunkan nilai piutang subsidi sebesar Rp 71.974.698.492 atau 70% dari nilai piutang pupuk bersubsidi dari Bulan Agustus 2014 yang sebesar Rp 103.104.658.201. Sehingga penerapan *Distributor Financing* dapat menurunkan nilai piutang pupuk bersubsidi yang tinggi. Walaupun belum mencapai target yang diinginkan, namun penerapan fasilitas *Distributor Financing* ini sangat membantu menurunkan nilai piutang pupuk bersubsidi yang pada bulan Agustus

**Tabel 8.**  
**Laporan Piutang Distributor Pupuk Bersubsidi**  
**Sebelum Dan Setelah Menggunakan *Distributor Financing***

No.	Bulan	Total	Keterangan
2014	Januari	286.066.260.361	Sebelum DF
2014	Februari	195.787.595.232	Sebelum DF
2014	Maret	113.785.832.501	Sebelum DF
2014	April	103.240.720.053	Sebelum DF
2014	Mei	134.773.124.316	Sebelum DF
2014	Juni	116.512.527.789	Sebelum DF
2014	Juli	135.049.943.649	Sebelum DF
2014	Agustus	103.104.658.201	Sebelum DF
<b>2014</b>	<b>September</b>	<b>31.129.959.709</b>	<b>Sesudah DF</b>

Sumber : Laporan Posisi Piutang Dept. Keuangan

atau bulan awal penerapan fasilitas *Distributor Financing* menjadi sebesar Rp 31.129.959.709. Hal tersebut dapat dilihat dari laporan posisi piutang PT. Petrokimia Gresik dari bulan Januari-September 2014 berikut.

Pada tabel diatas dijelaskan posisi piutang pupuk bersubsidi PT. Petrokimia Gresik sebelum dan sesudah menerapkan fasilitas *Distributor Financing*. Sebelum menerapkan fasilitas *Distributor Financing* terlihat posisi piutang PT. Petrokimia Gresik tidak stabil. Pada bulan Januari 2014 piutang pupuk bersubsidi PT. Petrokimia Gresik sebesar Rp 286.066.260.361 dan mengalami penurunan mulai bulan Februari sampai dengan April, yakni pada bulan Februari Rp 195.787.595.232 pada bulan Maret sebesar Rp 113.785.832.501 dan pada bulan April menjadi Rp 103.240.720.053. Tetapi, pada bulan Mei piutangnya naik menjadi Rp 134.773.124.316 dan turun lagi pada bulan Juni menjadi Rp 116.512.527.789. Kemudian pada bulan Juli piutangnya kembali mengalami kenaikan menjadi Rp 135.049.943.649 lalu turun lagi pada bulan Agustus menjadi sebesar Rp 31.129.959.709.

Setelah diterapkannya *Distributor Financing* pada bulan September 2014 dapat dilihat penurunan nilai piutang pupuk bersubsidi PT. Petrokimia Gresik sehingga menjadi sebesar Rp 31.129.959.709.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Berdasarkan hasil perhitungan dan analisis yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan

bahwa fasilitas *Distributor Financing* sudah dapat mengatasi masalah piutang di PT. Petrokimia Gresik. Karena terbukti fasilitas *Distributor Financing* dapat mengurangi nilai piutang pupuk bersubsidi. Meski penggunaan fasilitas *Distributor Financing* baru berjalan 1 (satu) bulan yaitu pada bulan September 2014. Dari laporan piutangnya sudah dapat terlihat bahwa pada awal penerapannya *Distributor Financing* sudah dapat menurunkan nilai piutang pupuk bersubsidi. Tetapi awal penerapan fasilitas *Distributor Financing* ini sudah sangat mampu untuk menurunkan nilai piutang jatuh tempo yang tinggi.

### Saran

Berdasarkan hasil analisis dan kesimpulan di atas, maka saran-saran yang dapat dikemukakan yakni :

1. Penelitian ini dapat dijadikan acuan pada BUMN lainnya untuk menggunakan *Distributor Financing*. Karena di PT. Petrokimia Gresik terbukti fasilitas *Distributor Financing* mampu menurunkan nilai piutang pupuk bersubsidi yang tinggi.
2. Sebaiknya data profil setiap distributor selalu di *update*, agar jika terjadi hal yang tidak diinginkan perusahaan sudah mempunyai data profil yang *update* dan lengkap. Sehingga dapat segera menghubungi distributor yang bersangkutan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Hall James.2009, *Sistem Informasi Akuntansi Edisi 4 : Buku 1*, Jakarta : Salemba Empat.
- Adisaputro, Gunawan. 2003. *Anggaran Perusahaan*. Edisi Pertama. BPFE Universitas Gajah Mada. Yogyakarta.

- Akmal. 2009. *Pemeriksaan Manajemen Internal Audit, Edisi Kedua*. Jakarta : Indeks.
- Arifin, Imamul & Giana Hadi W. 2007. *Membuka Cakrawala Ekonomi*, Bandung : PT Setia Purna Inves.
- Arthurj. Keown, Jhond Martin, J. William Petty, dan David F.Scott, JR. 2008. *Manajemen Keuangan*, Edisi kesepuluh, Jilid I, Jakarta : Indeks.
- Bambang, Riyanto, 2001. *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan, Edisi Keempat, Cetakan Ketujuh*. BPFE Yogyakarta, Yogyakarta.
- Baridwan, Zaki. 2000. *Intermedite Accounting*. BPFE. Yogyakarta.
- Ellen Pantouw .2008. *230+ Sumber Pinjaman untuk Usaha Anda*. Yogyakarta: Gradienmediatama.
- ElySuhayatidanSriDewiAnggadini.2009. *Akuntansi keuangan Universitas Komputer Indonesia (UNIKOM)*, Bandung.
- Fahmi, Irham. 2013. *Pengantar Manajemen Keuangan:Teori dan Soal Jawab*. Bandung : Alfabeta.
- Fahmi, Irham.2012. *Analisis Laporan Keuangan*. Bandung : CV. Alfabeta.
- Ferriss, Timothy.2011. *The 4-hour Workweek*. Jakarta : Gagas Media.
- Gaol, Chr. Jimmy L. 2008. *Sistem Informasi manajemen*. Jakarta : Grasindo.
- Hanafi, Mamduh M. dan Abdul Halim.2012. *Analisis Laporan Keuangan: edisi keempat*. Yogyakarta : Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.
- Harahap, Sofyan Syafri.2013. *Analisis Kritis atas Laporan Keuangan*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.
- Indriyo, 2005, *Manajemen Keuangan*. Yogyakarta: BPFE.
- Jumingan. 2011. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta : PT Bumi Aksara.
- Kasmir.2012. *Analisis Laporan Keuangan : Cetakan ke-5*, Jakarta : PT Raja Grafindo Persada.
- Keown, J. 2008. *Manajemen Keuangan Prinsip dan Penerapan*. Macanan Jaya Cemerlang.
- Kieso, dkk. 2009. *Akuntansi Intermediate Jilid Satu, Edisi Kedua Belas*. Jakarta : Erlangga.
- Kieso, Donald E., Jerry J. Weygandt, dan Terry D. Warfield, 2002. *Akuntansi Intermediete, Terjemahan Emil Salim, Jilid 1, Edisi Kesepuluh*. Jakarta : Erlangga.
- Mulya Hadri. 2010. *Memahami Edisi Dasar*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Munawir. 2004. *Analisa Laporan Keuangan*. Yogyakarta : Liberty.
- Narko. 2004. *Sistem Akuntansi*. Yogyakarta :Yayasan Pustaka Nusatama.
- Pedoman Akuntansi Perbankan Indonesia. Jakarta, 2008.
- Samsul. M, 2004, *Sistem Akuntansi, Pendekatan Manajerial*. Liberty: Yogyakarta
- Santoso, Agus, dkk. 2008. *Pengaruh Perputaran Piutang dan Pengumpulan Piutang terhadap likuiditas pada CV. Bumi Sarana Jaya di Gresik (Tidak Diterbitkan)*. Jawa Timur.
- Skousen, Stice, 2001. *Akuntansi Keuangan Menengah*. Edisi kesembilan, Jilid Satu, Terjemahan. Salemba Empat, Jakarta.
- Soemarso, Jakarta, 2004, *Akuntansi sebagai pengantar*. Jakarta : salemba empat.

- Soemarso. 2006. *Akuntansi Suatu Pengantar*. Jakarta : Salemba Empat.
- Standar Akuntansi Keuangan. Juni 2012. Ikatan Akuntansi Indonesia.
- Sudana, I Made. 2009. *Manajemen Keuangan Teori dan Prkatik*. Surabaya: Airlangga University Press.
- Sugiri, Slamet & Bogat Agus Riyono. 2008. *Akuntansi Penantar 1*. Yogyakarta : Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.
- Sugiyono, Arief, dkk. 2010. *Akuntansi dan Pelaporan Keuangan untuk Bisnis Skala Kecil dan Menengah*. Jakarta : Grasindo.
- Sugiyono. 2010. *Metode Penelitian Bisnis* : Cetakan ke-15. Bandung : CV Alfabeta.
- Sunyoto, Danang. 2013. *Analisis Laporan Keuangan untuk Bisnis*. Yogyakarta : CAPS (Center of Academic Publishing Service).
- Sutrisno. 2003. *Manajemen Keuangan*. Ekonisia: Yogyakarta.
- Syamsuddin, Lukman. 2002. *Manajemen Keuangan Perusahaan*, Jakarta: Grafindo.