

ABSTRAK

PT X adalah perusahaan yang bergerak dibidang manufaktur. Di dalam menjalankan aktivitas usahanya PT X melakukan penjualan secara kredit. Dengan adanya penjualan kredit maka akan menimbulkan piutang usaha. Piutang usaha sebagai salah satu dari modal kerja yang sangat berpengaruh bagi kelancaran kegiatan operasional suatu perusahaan. Apabila perputaran piutang usaha tidak berjalan lancar, maka pasti akan mengganggu kelancaran operasional perusahaan. Oleh karena itu di dalam melakukan transaksi penjualan kredit, perusahaan harus melakukan pertimbangan dengan matang, terutama terkait dengan prosedur pemberian kredit penjualan dan persyaratan bagi pelanggan yang akan mengambil kredit penjualan. Permasalahan yang terjadi pada PT X adalah adanya piutang macet maupun piutang tak tertagih yang cukup besar karena prosedur untuk seleksi pemberian kredit penjualan yang dijalankan sangat tidak ketat. Dalam hal ini diusulkan untuk melakukan perubahan cara pemberian kredit penjualan pada PT X. Diusulkan agar debitur yang akan diberikan kredit penjualan dikelompokkan dalam beberapa kategori, dari kategori 1 sampai dengan kategori 6. Seorang debitur sebelum dapat mengajukan permohonan menjadi pelanggan yang mendapatkan kredit penjualan harus melakukan pembelian secara tunai beberapa kali terlebih dahulu. Setelah itu pelanggan dimaksud baru bisa mengajukan permohonan kredit penjualan yang bila disetujui akan dimasukkan dalam kategori 1. Selama perjalanan waktu akan dilakukan evaluasi terhadap para pelanggan dengan berpedoman pada konsep analisis kredit 5C. Jika berdasarkan analisis yang dilakukan pelanggan menunjukkan penilaian yang baik, maka akan dapat ditingkatkan masuk ke kategori yang lebih tinggi dan seterusnya. Dengan adanya suatu prosedur pemberian kredit yang lebih ketat diharapkan jumlah piutang usaha yang menunggak dan macet akan dapat diminimalisir.

Kata Kunci: piutang usaha, analisis kredit 5C.

ABSTRACT

PT X is a company engaged in manufacturing. In carrying out its business activities, PT X makes sales on credit. With the sale of credit, it will cause trade receivables. Accounts receivable as one of the working capital which is very influential for the smooth operation of a company. If the accounts receivable turnover does not run smoothly, it will undoubtedly interfere with the smooth operation of the company. Therefore, in conducting credit sales transactions, the company must make careful considerations, especially in relation to the procedures for granting sales credit and the requirements for customers who will take sales credits. The problem that occurs at PT X is the existence of bad debts and bad debts which are quite large because the procedures for selection of sales credit are not very strict. In this case, it is proposed to change the method of granting sales credit to PT X. It is proposed that debtors who will be given sales credit are grouped into several categories, from category 1 to category 6. A debtor before being able to apply to become a customer who gets sales credit must do purchase in cash several times in advance. After that the customer in question can only apply for a sales credit which, if approved, will be included in category 1. During the course of time, an evaluation of the customer will be carried out based on the 5C credit analysis concept. If based on the analysis conducted by the customer, it shows a good assessment, it can be upgraded to a higher category and so on. With the existence of a more stringent credit granting procedure, it is expected that the amount of outstanding and bad debts will be minimized.

Keywords: *accounts receivable, 5C credit analysis.*