

PERTANYAAN WAWANCARA NARASUMBER

Judul : Analisis Pengelolaan Kas dan Piutang terhadap Risiko Piutang Tak Tertagih pada PT San Son Sun

Informan : Staf Keuangan & Manajer Keuangan

Target : Proses pengelolaan kas, kebijakan piutang, sistem pengendalian internal, strategi penagihan, serta dampaknya terhadap risiko piutang tak tertagih.

A. Pertanyaan untuk Staf Keuangan

1. Bagaimana prosedur perusahaan dalam mencatat dan mengelola transaksi kas harian, baik penerimaan maupun pengeluaran?

Jawaban: Semua transaksi kas dicatat secara harian melalui sistem keuangan internal. Penerimaan kas dicatat dari penjualan tunai maupun pembayaran piutang, sedangkan pengeluaran kas harus melalui otorisasi manajemen. Proses pencatatan ini diawasi dengan rekonsiliasi bank secara rutin agar tidak ada selisih.

2. Apa saja kendala yang biasanya muncul dalam pengelolaan kas, misalnya kelebihan atau kekurangan kas?

Jawaban: Kendala yang sering muncul adalah keterlambatan pembayaran piutang dari pelanggan sehingga terjadi kekurangan kas sementara. Kadang juga ada idle cash jika banyak pembayaran masuk sekaligus, sehingga perusahaan harus mengatur agar dana tidak menganggur.

3. Bisa dijelaskan bagaimana perusahaan memonitor piutang pelanggan setiap minggu, dan bagaimana proses tindak lanjut jika ada keterlambatan pembayaran?

Jawaban: Laporan piutang dibuat setiap minggu untuk memantau pelanggan yang belum membayar. Jika ada keterlambatan, staf melakukan follow-up lewat telepon, kemudian mengirimkan surat teguran. Jika tetap tidak membayar setelah 30 hari, baru dilakukan tindakan hukum berupa somasi.

4. Bagaimana penerapan SOP perusahaan terkait pemberian kredit kepada pelanggan?

Jawaban: SOP mengatur bahwa kredit hanya diberikan pada pelanggan yang sudah melakukan minimal lima kali pembelian tunai, serta melampirkan dokumen pendukung seperti KTP, NPWP, dan SIUP. Kredit juga harus mendapat persetujuan manajemen sebelum barang dikirim.

5. Apakah perusahaan menggunakan metode khusus, seperti analisis umur piutang (aging schedule), dalam menilai piutang?

Jawaban: Ya, perusahaan menggunakan metode aging schedule untuk mengelompokkan piutang berdasarkan umur (0–30 hari, 31–60 hari, dan >60 hari). Dari situ bisa diketahui piutang mana yang berisiko tinggi dan perlu tindakan lebih cepat.

6. Menurut Bapak/Ibu, faktor utama apa yang paling sering menyebabkan piutang tidak tertagih?

Jawaban: Penyebab utamanya adalah pelanggan tidak disiplin membayar sesuai termin, serta lemahnya kondisi keuangan pelanggan. Ada juga pelanggan yang sengaja menunda pembayaran walaupun sudah jatuh tempo.

7. Sejauh mana efektivitas langkah-langkah penagihan yang dilakukan, mulai dari reminder via telepon hingga somasi?

Jawaban: Cukup efektif, terbukti dari penurunan piutang tak tertagih dari 0,9675% di Januari 2024 menjadi 0,1276% pada Desember 2024. Sebagian besar pelanggan membayar setelah ditelepon atau mendapat surat teguran, sehingga somasi hanya dilakukan pada kasus tertentu.

B. Pertanyaan untuk Manajer Keuangan

1. Bagaimana strategi perusahaan dalam menjaga stabilitas arus kas agar tetap likuid, meskipun ada piutang yang tertunda?

Jawaban: Perusahaan menjaga saldo kas minimum untuk operasional harian. Selain itu, dilakukan pengendalian ketat pada kredit dan mempercepat penagihan piutang agar kas tetap tersedia.

2. Bisa dijelaskan kebijakan perusahaan terkait syarat kredit (misalnya dokumen yang harus dilampirkan dan pembelian tunai minimal 5 kali)?

Jawaban: Ya, hal itu merupakan syarat utama agar kredit tidak diberikan sembarangan. Dengan kebijakan ini, hanya pelanggan yang benar-benar layak dan memiliki riwayat transaksi baik yang bisa mendapatkan fasilitas kredit.

3. Apa pertimbangan utama perusahaan dalam menentukan jangka waktu pembayaran kredit (7, 12, hingga 15 hari)?

Jawaban: Jangka waktu disesuaikan dengan profil risiko pelanggan. Pelanggan yang dinilai lebih berisiko hanya diberi termin pendek (7 hari), sedangkan pelanggan dengan track record baik bisa sampai 15 hari.

4. Bagaimana perusahaan menyeimbangkan antara peningkatan penjualan melalui kredit dengan risiko piutang macet?

Jawaban: Kredit memang membantu menaikkan penjualan, tetapi risikonya dikendalikan dengan SOP ketat, seleksi kredit, dan penagihan bertahap. Jadi, pertumbuhan penjualan tetap bisa dicapai tanpa membahayakan likuiditas.

5. Apakah perusahaan menerapkan cadangan kerugian piutang? Jika iya, metode apa yang digunakan (persentase penjualan kredit atau aging schedule)?

Jawaban: Betul, perusahaan membentuk cadangan kerugian piutang dengan dua metode, yaitu persentase penjualan kredit (0,5% dari total piutang tiap bulan) dan analisis umur piutang. Hal ini untuk mengantisipasi kerugian piutang yang mungkin tidak tertagih.

6. Bagaimana hasil penerapan kebijakan kredit dan penagihan ini memengaruhi tingkat piutang tak tertagih dari awal hingga akhir tahun 2024?

Jawaban: Sangat signifikan. Di awal tahun 2024 piutang tak tertagih masih sekitar 0,9675% dari total piutang, tetapi pada akhir tahun turun drastis menjadi 0,1276%. Artinya, kebijakan tersebut efektif.

7. Menurut Bapak/Ibu, apa strategi jangka panjang yang akan diterapkan PT San Son Sun untuk menekan risiko piutang tak tertagih sekaligus menjaga profitabilitas?

Jawaban: Strateginya adalah memperketat seleksi kredit, menerapkan monitoring digital untuk piutang, mempercepat proses penagihan, serta memperkuat pengendalian internal. Dengan begitu, arus kas tetap terjaga dan perusahaan bisa mendukung ekspansi bisnis jangka panjang.