

LAPORAN TUGAS AKHIR

PENAGIHAN PIUTANG PADA PT. KIMIA FARMA *TRADING* DAN *DISTRIBUTION* CABANG SERANG-BANTEN MELALUI APLIKASI *SMARTBILLING* BRI

Diajukan Kepada Program Studi Perbankan dan Keuangan

Program Diploma III Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas Sultan Ageng Tirtayasa

Dalam Rangka Memenuhi Sebagai Peryaratan Untuk Memperoleh

Gelar Ahli madya (A.Md)



Disusun oleh:

SAHRUL KHOSIM

5504200016

**PROGRAM STUDI PERBANKAN DAN KEUANGAN
PROGRAM DIPLOMA III FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS SULTAN AGENG TIRTAYASA
TAHUN 2023**

PERNYATAAN ORIGINALITAS KARYA TULIS/TUGAS AKHIR

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Sahrul Khosim
NIM : 5504200016
Tempat Tanggal Lahir : Cilegon, 01 Oktober 2001
Program Studi : Keuangan dan Perbankan

Menyatakan bahwa tugas akhir yang berjudul Penagihan Piutang Pada PT. Kimia Farma *Trading dan Distribution* melalui Aplikasi *Smartbilling* BRI ini merupakan hasil karya sendiri dan seluruh sumber yang dikutip maupun dirujuk telah saya menyatakan benar. Apabila di kemudian hari tugas akhir ini terbukti mengandung unsur plagiat, maka saya bersedia menerima sanksi lainnya sesuai dengan peraturan dan ketentuan yang berlaku.

Serang 29 Januari 2024



LEMBAR PENGESAHAN

LAPORAN TUGAS AKHIR

Dengan ini ditetapkan bahwa Tugas Akhir berikut:

Judul Laporan Tugas Akhir : Penagihan Piutang Pada PT. Kimia Farma
Trading dan Distribution Cabang Serang-
Banten Melalui Aplikasi *Smartbilling* BRI

Nama Mahasiswa : Sahrul Khosim
NIM : 5504200016

Telah diuji dan dipertahankan pada tanggal 29 Januari 2024 melalui Sidang
Laporan Tugas Akhir di Universitas Sultan Ageng Tirtayasa dan dinyatakan
LULUS.

Serang, 29 Januari 2024

Mengesahkan

Pembimbing I

Ika Utami Widyaningsih, S.E., M.Si
NIP. 198302282006042001

Pembimbing II

Edy Arisondha, S.E., MM.
NIP. 198909182019031011

Penguji I

Ana Susi Mulvani, S.E., MM
NIP. 197511222005012001

Penguji II

Adih Supriadi, S.E., MM
NIP. 1984081520190031007

Mengetahui

Dekan

Prof. Dr. H. Tubagus Ismail, S.E., MM.Ak., CA., CMA., CPA
NIP. 197312302001121001

Ketua Program Studi

Enok Nurhayati, S.E., M.Si
NIP. 197207312006042004

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat, hidayah dan karunia-Nya sehingga dapat menyelesaikan Laporan Tugas Akhir yang berjudul: *Penagihan Piutang Pada PT. Kimia Farma Trading dan Distribution Cabang Serang-Banten Melalui Aplikasi Smartbilling*”

Dalam pelaksanaan sampai dengan penyelesaian Laporan Tugas Akhir ini, penulis menyadari bahwa laporan ini tidak akan berhasil tanpa adanya bimbingan dan pengarahan dari berbagai pihak yang telah meluangkan waktunya dalam penyusunan Laporan Tugas akhir ini. Dalam kesempatan ini, penulis menyampaikan terimakasih kepada:

1. Prof. Dr. H. Fatah Sulaiman, S.T., M. T selaku Rektor Universitas Sultan AgengTirtayasa.
2. Prof. Dr. H. Tubagus Ismail, S.E., MM., Ak., CA., CMA selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan BisnisUniversitas Sultan Ageng Tirtayasa.
3. Dr. Wawan Ichwanudin, S.E., M.Si. selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sultan Ageng Tirtayasa.
4. Enok Nurhayati, S.E., M.Si selaku Ketua Program Studi Diploma III Perbankan dankeuangan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sultan Ageng Tirtayasa.
5. Ika Utami Widyaningsih, S.E., M.Si selaku Pembimbing I
6. Edy Arishonda, S.E., MM selaku pembimbing II
7. Apt.Whisnu Dhani Hermawan, S. Farm selaku *branch manager* PT. Kimia Farma Trading danDistribution Cabang Serang-Banten
8. Meilin Rosmalinda, S.E. selaku *supervisor* tata usaha PT. Kimia Farma Trading dan Distribution Cabang Serang-Banten
9. Bapak dan Ibu dosen yang telah mendidik dan membimbing selama di bangku perkuliahan.
10. Orang tua dan keluarga yang selalu memberikan dukungan dari awal

pelaksanaan magang industri sampai tersusunnya laporan Tugas Akhir ini.

11. Mba Lulu yang sudah membantu saya dalam menyusun Tugas Akhir ini.
12. Para Pembina serta santri dan santriwati Al-Sanggariyah yang selalu menemani saya dalam mengerjakan Tugas Akhir ini.

Penulis menyadari bahwa Laporan Tugas Akhir ini, masih jauh dari kata sempurna, mengingat keterbatasan kemampuan serta pengalaman yang penulis miliki. Penulis berharap laporan ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang membutuhkan. Akhir kata dari penulis mengucapkan terimakasih dan mohon maaf apabila terdapat kesalahan baik disengaja maupun tidak sengaja.

Serang, 29 januari 2024

Sahrul Khosim
Nim.5504200016

DAFTAR ISI

LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN	x
ABSTRAK	xi
<i>ABSTRACT</i>	xii
BAB I PENDAHULUAN	10
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	3
C. Tujuan Penulisan Laporan Tugas Akhir.....	3
D. Manfaat Penulisan Tugas Akhir.....	3
BAB II PROFIL PERUSAHAAN.....	5
A. Sejarah Singkat Perusahaan.....	5
B. Struktur Organisasi	10
BAB III KAJIAN PUSTAKA.....	11
A. Penagihan.....	11
B. Piutang	11
C. Penagihan Piutang.....	14
D. Aplikasi	15
E. BRI <i>Smartbilling</i>	16
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	19
A. Hasil Penelitian.....	19
B. Pembahasan	19

BAB V	KESIMPULAN DAN SARAN	27
	A. Kesimpulan	27
	B. Saran	28
	DAFTAR PUSTAKA	29
	LAMPIRAN	31

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Logo Budaya Perusahaan	9
Gambar 2.2	Struktur Organisasi	10
Gambar 4.1	Halaman Login	21
Gambar 4.2	Halaman Dashboard	22
Gambar 4.3	Halaman Tambah Pelanggan	22
Gambar 4. 4	Kolom data-data pelanggan.....	23
Gambar 4.5	Penagihan piutang	24
Gambar 4.6	Kolom data penagihan.....	24
Gambar 4. 7	Data Riwayat Tagihan	25

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran. 1 Daftar Riwayat Hidup.....	31
Lampiran. 2 Surat Rekomendasi Magang atau Penelitian	32
Lampiran. 3 Surat Penerimaan Magang atau Penelitian.....	33
Lampiran. 4 Kartu Bimbingan	35
Lampiran. 5 Quisioner Penelitian	37
Lampiran. 6 Dokumentasi.....	39

ABSTRAK

Penagihan pada PT. Kimia Farma *Trading* dan *Distribution* Cabang Serang merupakan kegiatan Penagihan piutang atas pembelian produk yang menerapkan sistem aplikasi *smartbilling* sebagai upaya untuk memudahkan bagian penagihan atau inkaso dalam memberikan informasi tagihan piutang yang sudah mendekati batas jatuh tempo. Tujuan dari penulisan Tugas Akhir ini adalah untuk mengetahui dan memahami proses penagihan piutang pada PT. Kimia Farma *Trading* dan *Distribution* melalui aplikasi *smartbilling*, dan untuk mengetahui hambatan-hambatan yang dialami selama proses penagihan serta upaya yang dilakukan PT. Kimia Farma *Trading* dan *Distribution* dalam mengatasi masalah tersebut. Hasil dari penelitian ini dapat disimpulkan bahwa PT. Kimia Farma *Trading* dan *Distribution* Cabang Serang-Banten proses penagihan piutang melalui aplikasi *smartbilling* sangat mudah dan praktis.

Kata Kunci: Penagihan, Piutang, *Smartbilling*, Kimia Farma

ABSTRACT

Billing at PT. Kimia Farma Trading and Distribution of the Serang Branch is an activity of collecting receivables for purchasing products that implements a smartbilling application system as an effort to facilitate the billing or collection department in providing information on billing accounts that are approaching the due date. The purpose of writing this Final Project is to know and understand the process of collecting receivables at PT. Kimia Farma Trading and Distribution through the smartbilling application, and to find out the obstacles experienced during the billing process and the efforts made by PT. Kimia Farma Trading and Distribution in overcoming this problem. The results of this study can be concluded that PT. Kimia Farma Trading and Distribution Serang-Banten Branch, the process of collecting receivables through the smartbilling application is very easy and practical.

Keys: Billing, Receivable, Smartbilling, Kimia Farma

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Seluruh perusahaan ingin meningkatkan pendapatannya demi mencapai tujuan perusahaan dalam memperoleh laba secara optimal dan mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan. Dalam rangka mencapai tujuan-tujuan tersebut, perusahaan harus memaksimalkan pendapatan secara terus-menerus, salah satu caranya dengan meningkatkan volume penjualan secara kredit. Penjualan kredit atas barang dan jasa akan menambah kas bagi suatu perusahaan akibat pelunasan piutang oleh *customer*. Dari penjualan tersebut perusahaan mendapat keuntungan yang akan digunakan untuk melangsungkan dan mengembangkan kegiatan operasional perusahaan.

Menurut Kieso et al. (2019) dalam eprints. Piutang merupakan aset keuangan yang biasa disebut dengan pinjaman dan piutang yang dimana perusahaan memiliki hak untuk mengajukan penagihan sejumlah uang terhadap pelanggan atas uang, barang, maupun jasa. Maka dari itu, perusahaan harus melakukan penagihan piutang kepada *customer* atau pihak yang melakukan transaksi pembelian barang atau jasa sesuai dengan tanggal jatuh tempo yang telah disepakati oleh perusahaan dan *customer*. Perusahaan dapat melakukan penagihan piutangnya melalui pengiriman dokumen tagihan, surat, telepon, kunjungan, ataupun tindakan yuridis.

Namun, penagihan piutang kepada *customer* oleh perusahaan tidak berjalan dengan lancar. Terdapat beberapa masalah yang sering dihadapi oleh perusahaan, diantaranya lupa dalam melakukan pembayaran tagihan, dokumen tagihan yang tidak lengkap dan hambatan lainnya.

PT. Kimia Farma adalah perusahaan industri farmasi pertama di Indonesia yang didirikan oleh Pemerintah Hindia Belanda tahun 1817. PT. Kimia Farma (persero)Tbk, didukung oleh 6 anak perusahaan salah satunya yaitu PT. Kimia Farma *Trading* dan *Distribution*, bergerak di bidang layanan distribusi dan perdagangan produk kesehatan dan memiliki wilayah layanan yang luas mencakup 34 Provinsi dan 511 Kabupaten atau Kota. Sebagai penyedia Jasa Layanan

Distribusi, KFTD menyalurkan aneka produk dari Perseroan, produk dari keagenan lainnya, serta produk-produk non-keagenan. KFTD mendistribusikan produk-produk tersebut melalui penjualan reguler ke apotek (apotek Kimia Farma dan apotek non Kimia Farma), rumah sakit, toko obat, supermarket, restoran dan kafe. (<https://kimiafarma.co.id>). Dalam menjaga seluruh kualitas pelayanan dan kelancaran operasional, PT. Kimia Farma *Trading* dan *Distribution* mengembangkan sistem teknologi informasi perusahaan melalui aplikasi BRI *smartbilling* agar sistem utang piutang dalam transaksi penjualan dapat ditangani dengan baik.

Smartbilling merupakan salah satu platform yang diluncurkan oleh PT. Bank Rakyat Indonesia (persero) Tbk sebagai inovasi produk dan layanan Bank Rakyat Indonesia ditengah pandemi *covid-19* untuk memudahkan customer dalam hal pengelolaan keuangan dan juga membantu para pelaku usaha untuk memantau aktivitas usahanya. Sistem *smartbilling* telah dilengkapi oleh fitur-fitur untuk mengelola invoice dan *payment history* atas transaksi usaha para penggunanya.

Dengan adanya aplikasi BRI *smartbilling* sistem utang piutang dalam transaksi penjualan pada PT. Kimia Farma *Trading* dan *Distribution* cabang Serang dapat ditangani dengan baik, karena kehadiran sistem *invoice* secara *online* akan memudahkan para pengusaha maupun klien dalam melakukan penagihan maupun melakukan pembayaran. Bukan hanya dapat digunakan oleh PT. Kimia Farma *Trading* dan *Distribution* Cabang Serang saja, namun layanan ini juga dapat digunakan oleh semua orang, antara lain pelaku usaha pasar modern, pemilik apartemen, pemilik rumah atau kosan, pengelola kawasan industri dan pelaku usaha ritel menengah. Maka dari itu penulis mengambil judul “Penagihan Piutang Pada PT. Kimia Farma *Trading* dan *Distribution* Cabang Serang-Banten melalui Aplikasi *Smartbilling*”

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka rumusan masalah pada laporan Tugas Akhir ini adalah:

1. Bagaimana Penagihan piutang pada PT. Kimia Farma *Trading* dan *Distribution* Cabang Serang-Banten melalui aplikasi *smartbilling*?
2. Apa saja hambatan-hambatan yang dihadapi PT. Kimia Farma *Trading* dan *Distribution* Cabang Serang-Banten dalam penagihan piutang melalui aplikasi *smartbilling*?
3. Bagaimana upaya yang dilakukan PT. Kimia Farma *Trading* dan *Distribution* untuk mengatasi hambatan-hambatan penagihan piutang melalui aplikasi *smartbilling*?

C. Tujuan Penulisan Laporan Tugas Akhir

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan penulisan Laporan Tugas Akhir ini adalah:

1. Untuk mengetahui bagaimana penagihan piutang pada PT. Kimia Farma *Trading* dan *Distribution* Cabang Serang-Banten melalui aplikasi *smartbilling*.
2. Untuk mengetahui hambatan-hambatan yang dihadapi PT. Kimia Farma *Trading* dan *Distribution* cabang serang-banten dalam penagihan piutang melalui aplikasi *smartbilling*.
3. Untuk mengetahui upaya yang dilakukan PT. Kimia Farma *Trading* dan *Distribution* Cabang Serang-Banten dalam mengatasi hambatan penagihan piutang melalui aplikasi *smartbilling*.

D. Manfaat Penulisan Tugas Akhir

Adapun manfaat dari penulisan Tugas Akhir yaitu:

a. Bagi Penulis

Penulis dapat mengetahui bagaimana penagihan piutang melalui aplikasi *smartbilling* pada PT. Kimia Farma *Trading* dan *Distribution* Cabang Serang-Banten.

b. Bagi Perusahaan

Hasil Laporan Tugas Akhir ini diharapkan dapat memberikan informasi mengenai penagihan piutang melalui aplikasi *smartbilling* pada PT. Kimia Farma *Trading* dan *Distribution* Cabang Serang-Banten.

c. Bagi Penelitian Selanjutnya

Diharapkan dari Hasil Laporan Penulisan Tugas Akhir ini dapat dimanfaatkan sebagai bahan referensi ataupun untuk menambah wawasan pengetahuan mengenai penagihan piutang melalui aplikasi *smartbilling* pada suatu perusahaan.

d. Bagi Universitas

Sebagai upaya untuk meningkatkan referensi yang dapat memberikan manfaat pengetahuan dan menambah ilmu pengetahuan bagi mahasiswa.

BAB II

PROFIL PERUSAHAAN

A. Sejarah Singkat Perusahaan

Kimia Farma adalah perusahaan industri farmasi pertama di Indonesia yang didirikan oleh Pemerintah Hindia Belanda tahun 1817. Nama perusahaan ini pada awalnya adalah NV Chemicalien Handle Rathkamp & Co. Berdasarkan kebijaksanaan nasionalisasi atas eks perusahaan Belanda di masa awal kemerdekaan, pada tahun 1958, Pemerintah Republik Indonesia melakukan peleburan sejumlah perusahaan farmasi menjadi PNF (Perusahaan Negara Farmasi) Bhinneka Kimia Farma. Kemudian pada tanggal 16 Agustus 1971, bentuk badan hukum PNF diubah menjadi Perseroan Terbatas, sehingga nama perusahaan berubah menjadi PT Kimia Farma (Persero).

Pada tanggal 4 Juli 2001, PT Kimia Farma (Persero) kembali mengubah statusnya menjadi perusahaan publik, PT Kimia Farma (Persero) Tbk, dalam penulisan berikutnya disebut Perseroan. Bersamaan dengan perubahan tersebut, Perseroan telah dicatatkan pada Bursa Efek Jakarta dan Bursa Efek Surabaya (sekarang kedua bursa telah merger dan kini bernama Bursa Efek Indonesia). Berbekal pengalaman selama puluhan tahun, Perseroan telah berkembang menjadi perusahaan dengan pelayanan kesehatan terintegrasi di Indonesia. Perseroan kian diperhitungkan kiprahnya dalam pengembangan dan pembangunan bangsa, khususnya pembangunan kesehatan masyarakat Indonesia.

PT. Kimia Farma (persero)Tbk, didukung oleh 6 anak perusahaan, yaitu:

1. PT. Kimia Farma *Trading* dan *Distribution* yang bergerak di bidang layanan distribusi dan perdagangan produk kesehatan dan memiliki wilayah layanan yang luas mencakup 34 Provinsi dan 511 Kabupaten atau Kota. Sebagai penyedia Jasa Layanan Distribusi, KFTD menyalurkan aneka produk dari Perseroan, produk dari keagenan lainnya, serta produk-produk non-keagenan. KFTD mendistribusikan produk-produk tersebut melalui penjualan reguler ke apotek (apotek Kimia Farma dan apotek non Kimia Farma), rumah sakit, toko obat, supermarket, restoran dan kafe.

2. PT. Kimia Farma *Shungwun Pharmacopia* adalah perusahaan yang bergerak dibidang indutri kimia, dengan mendirikan pabrik bahan baku obat secara berkelanjutan dengan produk awal bahan baku obat dan *hight function chemical*.
3. PT Kimia Farma Apotek (KFA), bergerak dibidang ritel farmasi terbesar dari kekuatan jaringan apotek di Indonesia. KFA menyediakan layanan kesehatan yang terintegrasi meliputi layanan farmasi (apotek), klinik kesehatan, laboratorium klinik dan optik, dengan konsep *One Stop Health Care Solution* (OSHcS) sehingga semakin memudahkan masyarakat mendapatkan layanan kesehatan berkualitas.
4. PT Sinkona Indonesia Lestari (PT SIL) adalah perusahaan yang memproduksi garam Kina dan turunannya bagi banyak industri dan di distribusikan ke seluruh dunia, terutama untuk industri farmasi, minuman dan kimia. PT SIL didirikan pada 25 Oktober 1986 dan sebagai satu-satunya perusahaan yang memproduksi kina dan bahan baku di Indonesia yang hampir seluruh produksinya di ekspor ke luar negeri.
5. Kimia Farma Dawaa, bergerak di bidang ritel farmasi di Arab Saudi sebagai bagian dari langkah untuk go global. PT Kimia Farma Dawaa melakukan kegiatan usaha di bidang manajemen ritel apotek, distribusi obat-obatan, kosmetik dan alat kesehatan, dan sejak tahun 2019 Kimia Farma Dawaa (melalui Machfudz Establiment) juga sebagai Distributor susu bayi (*baby milk*). PT Kimia Farma Dawaa resmi berdiri pada tanggal 26 Jumadil Awal 1439 H (bertepatan dengan 13 Februari 2018).
6. PT Phapros Tbk adalah perusahaan farmasi yang diakuisisi oleh PT Kimia Farma Tbk pada tanggal 27 Maret 2019. Akuisisi dilakukan sebagai bagian dari rencana pemerintah untuk membentuk holding BUMN yang bergerak di bidang farmasi. Perusahaan ini memproduksi lebih dari 250 jenis obat yang lebih dari 170 jenis obat di antaranya merupakan hasil pengembangan sendiri (non-lisensi) dengan produk unggulannya yaitu Antimo yang menjadi pemimpin pasar di kategorinya. (<https://kimiafarma.co.id>).

PT. Kimia Farma *Trading* dan *Distribution* (KFTD) adalah anak perusahaan perseroan yang didirikan pada tanggal 04 januari 2003. bergerak di bidang usaha distribusi dan perdagangan, antara lain produk-produk Farmasi, Alat Kesehatan, Kosmetik, *Cold Chain Product*, dan produk lainnya, serta kegiatan usaha lain berdasarkan Anggaran Dasar Perseroan, dengan komposisi pemegang saham PT Kimia Farma Tbk. sebesar 99,99% dan PT Kimia Farma Apotek sebesar 0,01%.

Berdirinya KFTD merupakan langkah restrukturisasi yang dilakukan PT Kimia Farma Tbk. untuk menangkap peluang prospek bisnis distribusi dan perdagangan. Saat ini KFTD telah memiliki 48 Kantor Cabang yang tersebar di seluruh Indonesia dan 1 Gudang Pusat. Sesuai dengan anggaran dasar, maksud dan tujuan pendirian KFTD adalah usaha distribusi dan perwakilan. Untuk mencapai maksud dan tujuan tersebut perseroan dapat menyelenggarakan kegiatan pemasaran, perdagangan, dan distribusi dari hasil produksi antara lain bahan kimia, produk makana/minuman, farmasi, biologi, kontrasepsi, kosmetika, obat tradisional alat kesehatan, dan produk lainnya baik di dalam maupun di luar negeri, serta kegiatan-kegiatan lain yang berhubungan dengan usaha perusahaan. (<https://kftd.co.id>).

PT. Kimia Farma *Trading* dan *Distribution* di perkuat dengan fasilitas perdagangan seluas 23.515 m² yang dikelola secara profesional. Gudang juga dilengkapi dengan peralatan yang mendukung efektifitas dan efisiensi kerja. Armada angkutan yang terintegrasi dengan sistem informasi juga merupakan bagian penting dalam mendukung kelancaran kegiatan yang dilakukan KFTD. Saat ini tercatat lebih dari 477 truks boks dan 92 sepeda motor boks siap mendistribusikan produk yang dipercayakan kepada KFTD untuk memberikan pelayanan yang profesional dan lebih bai, KFTD terus mengembangkan Sistem Teknologi Informasi perusahaan yang dapat melayani tuntutan layanan *Trading* dan Distribusi dari seluruh Indonesia. Pengiriman pelayanan yang cepat dan tepat sesuai standar CDOB atau cara Distribusi yang baik sesuai ketentuan BPOM serta

pelayanan jaminan dan klaim atas produk yang dipercayakan *principal*. (<https://kftd.co.id>).

1. Budaya perusahaan (*Core Values*)

Berdasarkan surat edaran KBUMN No. SE-7MBU/07/2020 tanggal 1 juli 2020 tentang Nilai-Nilai Utama Sumber Daya Manusia Badan Usaha Milik Negara, maka dari itu perseroan menetapkan AKHLAK sebagai budaya kerja Kimia Farma Grup. Adapun akronim dari Akhlak yaitu Amanah, Kompeten, Harmonis, Loyal, Adaptif dan Kolaboratif yang dijadikan sebagai identitas dan perekat budaya kerja Indonesia yang mendukung peningkatan kinerja secara berkelanjutan di setiap BUMN. Untuk mempercepat pemahaman tentang nilai-nilai AKHLAK, manajemen melakukan implementasi terhadap seluruh Insan Kimia farma dengan berbagai media *offline* maupun *online* (<https://kimiafarma.co.id/>).

Sebelum adanya penerapan AKHLAK BUMN pada tahun 2020 lalu, BUMN diseluruh Indonesia termasuk PT. Kimia Farma (persero) Tbk. Telah menetapkan ICARE sebagai acuan/pedoman bagi perseroan dalam menjalankan usahanya, untuk berkarya meningkatkan kualitas hidup dan kesehatan masyarakat.

Pada tanggal 1 juli 2020, seluruh Badan Usaha Milik Negara (BUMN) di Indonesia memiliki nilai dasar yang seragam. Nilai dasar atau core values ini adalah AKHLAK. Adapun akronim dari Akhlak yaitu Amanah, Kompeten, Harmonis, Loyal, Adaptif dan Kolaboratif. AKHLAK ditetapkan sebagai nilai dasar yang wajib dipegang seluruh BUMN dalam menjalankan bisnis dan berkegiatan setiap hari, serta diharap menjadi panduan berperilaku para pekerja baik dikantor, rumah, dan lingkungannya. Kewajiban ini diberikan karena pemerintah ingin proses transformasi BUMN dilakukan menyeluruh hingga ke tiap sumber daya manusia (SDM) didalamnya. Melalui penerapan nilai dasar AKHLAK secara menyeluruh dan konsisten, kedepannya BUMN diharap bisa lebih kuat menjalankan bisnis dan berperan untuk kemajuan bangsa serta negara. Posisi yang kuat harus dimiliki seluruh BUMN karena peran mereka begitu penting dalam upaya Indonesia menjadi negara maju dan mewujudkan visi Indonesia 2045. Kini, sudah setahun lebih penerapan nilai-nilai dasar AKHLAK dilakukan seluruh BUMN. Secara

umum, implementasi *core values* AKHLAK di BUMN bisa dikatakan baik, meski masih memiliki beberapa kekurangan. (<https://digitalbisa.id/artikel>)



Gambar 2.1 Logo Budaya Perusahaan

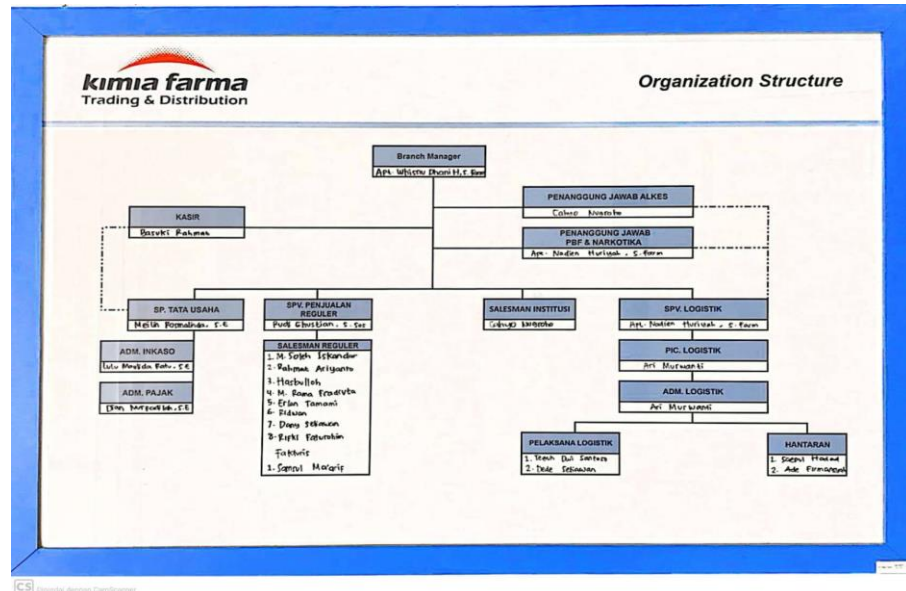
Sumber: <https://kimiafarma.co.id/>

Melalui nilai-nilai dasar AKHLAK, ke depannya BUMN diharapkan:

1. Amanah : Memiliki sifat yang dapat menjaga
2. Kompeten : Mengeksekusi program dan kegiatan secara bagus
3. Harmonis : saling menguatkan
4. Loyal : Menjunjung tinggi kepentingan bangsa dan negara di atas kepentingan perusahaan
5. Adaptif : Terbiasa menyesuaikan diri dengan perkembangan
6. Kolaboratif : Menguatkan gotong royong dalam beraktivitas

B. Struktur Organisasi

Berikut adalah struktur Organisasi PT. Kimia Farma *Trading dan Distribution* Cabang Serang-Banten periode 2023.



Gambar 2. 2 Struktur Otganisasi

Sumber: PT. Kimia Farma Trading dan Distribution Cabang Serang

BAB III

KAJIAN PUSTAKA

A. Penagihan

1. Pengertian Penagihan

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) penagihan merupakan proses, cara, perbuatan menagih, permintaan agar membayar hutang. Dalam akuntansi penagihan biasanya digunakan untuk menunjukkan klaim yang akan dilunasi dengan uang. Penagihan adalah suatu kegiatan melakukan tagihan kepada seseorang atau kelompok, agar orang tersebut ingat akan utangnya yang harus dibayar. Adapun maksud penagihan itu sendiri adalah untuk menginformasikan dan mengingatkan, pihak-pihak tertagih bahwa kewajiban untuk membayara utangnya kepada pihak penagih.

B. Piutang

1. Pengertian Piutang

Piutang adalah hasil atau pembayaran yang akan diterima oleh perusahaan dari pelangganya atas penjualan barang atau jasa secara kredit. Menurut Mardiasmo, (2016:51). Piutang adalah yang timbul dari penjualan barang dan jasa secara kredit Menurut Hery, (2015:29) mendefinisikan istilah piutang adalah “mengacu pada sejumlah tagihan yang akan diterima oleh perusahaan (umumnya dalam bentuk kas) dari pihak lain, baik sebagai akibat penyerahan barang dan jasa secara kredit. Menurut kieso et al. (2019) piutang merupakan aset keuangan yang biasa disebut dengan pinjaman dan piutang yang dimana perusahaan memiliki hak untuk mengajukan penagihan sejumlah uang terhadap pelanggan atas uang, barang maupun jasa.

Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa piutang adalah tagihan yang harus dibayarkan pihak pembeli (baik itu individu, perusahaan maupun organisasi lainnya) kepada pihak penjual sebagai akibat dari adanya penyerahan barang atau jasa secara kredit yang semuanya akan membawa

pengaruh terhadap kelangsungan hidup perusahaan dan hubungan langsung dengan pelanggan.

2. Faktor-Faktor Yang Terkait Dengan Piutang

Besar kecilnya jumlah piutang perusahaan terkait dengan banyak faktor, faktor-faktor tersebut antara lain:

a. Volume penjualan kredit

Besar kecilnya volume kesepakatan penjualan kredit yang ditetapkan perusahaan mempengaruhi seberapa besar piutang tersebut. Semakin besar volume transaksi kredit, semakin besar pula minat terhadap piutang perusahaan. Sebaliknya, semakin kecil volume yang belum ditetapkan perusahaan, semakin kecil pula jumlah piutangnya.

b. Kebijakan pengumpulan piutang (*collection policy*)

Kebijakan pengumpulan piutang perusahaan dapat menjalankan kebijaksananya dengan dua cara yaitu secara aktif dan pasif. Kebijaksanaan pengumpulan piutang secara aktif maka akan dikeluarkan uang yang lebih besar dalam membiayai aktivitas pengumpulannya dibandingkan dengan perusahaan yang menjalankan kebijakan piutangnya secara pasif.

c. Kebiasaan pelanggan dalam membayar

Kebiasaan pembayaran pelanggan dapat mempengaruhi besarnya dana yang diinvestasikan dalam piutang. Apabila kebiasaan pelanggan membayar menggunakan masa diskon maka investasi pada piutang semakin kecil. Apabila sebaliknya kebiasaan pelanggan dalam membayar saat sudah jatuh tempo maka investasi piutang semakin besar.

d. Periode rata-rata penagihan piutang (*avarage collection period*)

Periode Penagihan Rata-rata adalah suatu pengukuran yang menunjukkan berapa banyaknya waktu yang diperlukan oleh sebuah perusahaan untuk merealisasikan penjualan kreditnya. Dengan kata lain, *Average Collection Period* atau Periode Penagihan Rata-rata ini adalah jumlah hari yang berlalu antara tanggal penjualan kredit dengan tanggal perusahaan menerima pembayaran dari penjualan kredit tersebut.

e. Tingkat perputaran piutang (*receivable turnover*)

Perputaran piutang merupakan masa dimana piutang dibatasi dari saat piutang terjadi sampai piutang dapat dikumpulkan sebagai uang dan dalam jangka panjang dapat terlibat dengan persediaan dan di jual menggunakan kembali menjadi persediaan dan menjadi piutang kembali.

f. Investasi dalam piutang (*receivable investment*)

Adanya piutang akan meningkatkan cost bagi perusahaan. Semakin meningkat investasi piutang pada perusahaan, maka semakin tinggi biaya pengadaannya. Perubahan ini disebabkan oleh peningkatan penjualan dan perpanjanag jangka waktu penagihan kredit.

g. Biaya modal atas investasi dalam piutang

h. Beban pembayaran diskon kepada pelanggan yang membayar lebih cepat

Faktor-faktor tersebut saling terkait satu sama lain. Besar kecilnya volume penjualan kredit tentu saja berkolerasi kuat dan positif terhadap besar kecilnya jumlah piutang dagang. Secara sederhana penjualan kredit memiliki kelebihan dan kelemahan bagi perusahaan. Kelebihan penjualan secara kredit antara lain meningkatkan omzet penjualan dan meningkatkan margin atas penjualan karena harga jual secara kredit pada umumnya relatif lebih tinggi dari pada harga tunai. Disisi lain pembelian secara kredit memiliki kelemahan, terutama dalam bidang penagihan.

Semakin ketat kebijakan penagihan piutang maka akan semakin singkat periode rata-rata pengumpulan piutang. Sebaliknya semakin longgar kebijakan penagihan maka akan berimplikasi pada lamanya periode rata-rata pengumpulan piutang dan tingkat perputaran piutang semakin rendah.

3. Jenis-Jenis Piutang

Walaupun terdapat begitu banyak jenis piutang yang mungkin dimiliki oleh suatu perusahaan tetapi berdasarkan jenis dan asalnya. Pada dasarnya piutang dikelompokan menjadi 3 jenis, antara lain sebagai berikut (Sari, A. R., dan Supami W. S (2017: 86)

a. Piutang dagang (*trade receivable*). Merupakan jumlah piutang dari pelanggan yang terjadi karena transaksi penjualan barang atau jasa.

Umumnya piutang dagang memiliki jangka waktu 30-60 hari tergantung syarat kredit seperti n/30, n/45. Dokumen pendukung piutang dagang biasanya berupa dokumen jual beli seperti faktur penjualan dan surat jalan pengiriman, tanpa perjanjian tertulis dari yang berhutang.

- b. Piutang wesel atau wesel tagih (*notes receivable*). Merupakan surat pernyataan berhutang atau janji pelunasan secara tertulis. Wesel tagih diklaim sebagai instrumen formal terjadinya kredit sebagai bukti adanya utang debitur kepada perusahaan. Wesel tagih biasanya memberi jangka waktu 60-90 hari atau lebih lama serta menurut debitur membayar bunga tersebut.
- c. Piutang lainnya (*other receivable*) meliputi piutang yang berasal bukan dari perdagangan, contohnya piutang bunga, piutang karyawan, piutang dividen, dan piutang pemegang saham. Piutang jenis ini belum tentu memiliki tanggal jatuh tempo yang ditetapkan.

C. Penagihan Piutang

1. Pengertian Penagihan Piutang

Penjualan barang dan jasa dari perusahaan (kreditur) pada saat ini banyak dilakukan dengan kredit, sehingga ada tenggang waktu sejak penyerahan barang atau jasa kepada pihak lain (debitur) sampai diterimanya uang. Dalam tenggang waktu tersebut kreditur mempunyai tagihan kepada debitur sesuai kesepakatan. Istilah tagihan ini dimaksudkan dengan klaim perusahaan atas uang, barang atau jasa terhadap kreditur (Baridwan, 2010:123).

Dari uraian diatas, dapat didefinisikan penagihan piutang merupakan proses dalam permintaan pemenuhan janji atau tuntutan yang dilakukan oleh kreditur kepada debitur sebagaimana yang telah disepakati dalam pelunasan piutang sesuai dengan kesepakatan yang telah dibuat sebelum pihak kreditur memberikan hutang kepada pihak debitur.

2. Teknik Penagihan Piutang

Berikut teknik dalam melakukan penagihan piutang yang biasa dilakukan dalam menagih piutang dagang (Margaretha, 2007: 85) yaitu:

a. Surat (*letter*)

Ketika tagihan sudah jatuh tempo lebih dari beberapa hari, peringatan yang baik dapat dilakukan dengan mengirimkan surat.

b. Menelpon (*Telephone calls*)

Selain surat, menelpon debitur dapat dilakukan. Teknik ini lebih efektif apabila manager kredit mempunyai keahlian dalam bernegosiasi.

c. Agen penagih (*Collection Agency*)

Meskipun teknik ini mengeluarkan biaya yang mahal untuk menagih, teknik ini bisa dilakukan apabila teknik- teknik sebelumnya tidak berhasil dilakukan.

d. Aksi legal (*Legal Action*)

Tindakan ini merupakan langkah yang radikal dalam teknik menagih piutang. Meskipun berhasil, Teknik ini dapat memutuskan hubungan dengan perusahaan peminjam dan dapat menjadi akhir hubungan pelanggan.

D. Aplikasi

1. Pengertian Aplikasi

Menurut Hengky W. Pramana, pengertian aplikasi adalah suatu perangkat lunak yang dibuat khusus untuk memenuhi kebutuhan berbagai aktivitas dan pekerjaan, misalnya; pelayanan masyarakat, aktivitas niaga, periklanan, *game*, dan berbagai aktivitas lainnya. (Pramana, 2012). Menurut Setyawan dan Munari (2020), aplikasi merupakan suatu subkelas perangkat lunak komputer yang dimanfaatkan kemampuan komputer langsung untuk melakukan suatu tugas yang diinginkan pengguna. Aplikasi dibuat untuk memudahkan pekerjaan atau tugas-tugas tertentu seperti penerapan, penggunaan, dan penambahan data yang dibutuhkan. Menurut (Syani & Werstantia, 2018: 88) aplikasi adalah sebuah perangkat lunak yang berisi

sebuah coding atau perintah yang dimana bisa di ubah sesuai dengan keinginan. Dan menurut Rachmad Hakim S (2018), aplikasi adalah perangkat lunak yang digunakan untuk tujuan tertentu, seperti mengelola dokumen, mengatur windows, dan permainan (*game*), dan sebagainya. Menurut Harip Santoso (2017), aplikasi adalah suatu kelompok file (*form, class, report*) yang bertujuan untuk melakukan aktivitas tertentu yang saling terkait, misalnya aplikasi *payroll*, aplikasi *fixed asset*, dan lain-lain. Aplikasi berasal dari kata *application* yang artinya penerapan lamaran penggunaan.

Berdasarkan uraian tersebut dapat disimpulkan bahwa aplikasi adalah sebuah perangkat lunak yang dapat digunakan untuk tujuan tertentu dan dapat diubah sesuai keinginan pengguna.

E. BRI Smartbilling

1. Pengertian BRI Smartbilling

BRI *Smartbilling* merupakan layanan manajemen invoice dan tagihan yang smart dan efektif. BRI *Smartbilling* juga merupakan sistem *billing* management terpadu yang praktis dan efektif untuk seluruh tagihan. BRI *billing* juga dapat mempermudah para pelaku usaha dalam mengelola piutang.

2. Cara Akses BRI Smartbilling

BRI *Smartbilling* dapat diakses melalui dua versi, yakni melalui *website* dan aplikasi. BRI *Smartbilling* hanya dapat diakses melalui *website* dialamat <https://brismartbilling.id>. Bagi *customer* yang ingin mengakses melalui aplikasi silahkan unduh aplikasinya melalui *play store* untuk pengguna android dan *App store* untuk pengguna Ios/iPhone. Jika sudah terunduh *customer* bisa langsung registrasi dan login saat sudah terverifikasi. Sebelum login dipastikan bahwa *customer* sudah mendaftar di kantor cabang Bank BRI untuk mendapatkan *username* dan *password* untuk digunakan saat login.

3. Kelebihan BRI *Smartbilling*

Berikut ini adalah beberapa kelebihan dari aplikasi *BRI Smartbilling*:

a. Variatif dan Praktis

Aplikasi ini bisa memberikan layanan kepada siapa saja yang membutuhkannya. Apapun bisnis yang sedang dijalankan, BRI *Smartbilling* bisa memberikan layanan secara maksimal.

b. Data Aman

Aplikasi ini sudah dilengkapi dengan sistem keamanan yang akan mengenkripsi data. Maka dari itu, sekuritasnya sudah di jamin dengan baik.

c. Praktis, Modern, dan *Paperless*

Semua transaksi bisa dilakukan secara praktis menggunakan aplikasi ini. Dengan layanan ini, usaha yang dijalani akan terlihat lebih modern. Selain itu, aplikasi ini juga *paperless*, semuanya digital dan akan memperbanyak sampah.

d. Analisa Laporan Yang Mudah

Dengan transaksi yang sudah tercatat secara digital, tidak perlu melakukan analisa laporan keuangan sendiri. Semua laporan sudah siap dan tidak perlu membuatnya sendiri.

e. Pilihan Notifikasi Yang Beragam

Aplikasi ini menggunakan fitur notifikasi yang akan memudahkan para penggunanya.

f. Pilihan Pembayaran Yang Mudah

Metode pembayaran yang mudah karena layanan ini sudah terintegrasi dengan berbagai *channel* bank.

g. Mudah Karena Berbasis *Mobile*

Semua transaksi bisa dilakukan secara *mobile*, dari mana saja dan kapan saja.

h. Konfirmasi Otomatis

Semua proses terjadi secara otomatis, termasuk konfirmasinya.

- i. Adanya *Record* Pembayaran
Pembayaran terekam dengan sangat jelas sehingga memudahkan pelaporan transaksi.

4. Manfaat BRI *Smartbilling*

A. Bagi Manajemen Penagih/*Billing management*

1. Praktis
Pengelolaan tagihan secara mudah dan melalui invoice upload.
2. Transparan
Terdapat *dashboard monitoring* yang *realtime online*.
3. Murah
Aplikasi siap digunakan dan tidak ada pengembangan dan instalasi.

B. Bagi Pengguna Aplikasi Seluler/*Mobile Application*

1. Mudah
Nasabah dapat mengakses berbagai macam *invoice* dalam satu aplikasi.
2. Aman
Semua data tagihan dikelola dan disimpan dengan aman.
3. Cepat
Terdapat *realtime notification* untuk tagihan dan pembayaran.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

Hasil Penelitian yang dilaksanakan pada tanggal 13 Februari sampai 14 Maret 2023 penagihan piutang pada PT. Kimia Farma *Trading* dan *Distribution* melalui aplikasi *smartbilling* sudah berjalan selama tiga tahun. Faktor yang menyebabkan PT. Kimia Farma *Trading* dan *Distribution* Cabang Serang-Banten menggunakan aplikasi *smartbilling* sebagai alat penagihan karena tidak memiliki tenaga kerja dibagian inkaso (penagih), adanya tagihan yang terlewat sehingga mengakibatkan kerugian, sering terjadi *miss communication* antara penagih dengan pihak yang di tagih sehingga piutang yang akan disampaikan kepada pihak tertagih tidak tersampaikan. Dengan adanya aplikasi *smartbilling* ini PT. Kimia Farma *Trading* dan *Distribution* cabang Serang-Banten menjadi lebih mudah, terorganisir, efektif dan praktis karena penagihan melalui aplikasi ini bersifat *online*. Informasi piutang dapat dikirim melalui email dan SMS. Sebelum proses tahap piutang dilakukan, bagian penagih atau inkaso harus mengetahui ketentuan yang telah dibuat oleh perusahaan mengenai penagihan piutang. Adapun ketentuannya yaitu bagian inkaso atau penagihan harus memperispkan berkas seperti faktur, kwitansi, referensi bank, siup dan NPWP. Batas jatuh tempo pembayaran piutang perusahaan swasta 45 hari, perusahaan pemerintah 90 hari.

B. Pembahasan

a. Sejarah Aplikasi *Smartbilling*

PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk. Ingin terus mendorong inovasi produk dan layanan dalam mendukung pelaku usaha Mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Aplikasi ini diluncurkan sejak tahun 2019, aplikasi ini membantu mengelola keuangan mulai dari pemasukan, pengeluaran

hingga pemantauan tagihan. Layanan ini juga dapat digunakan beragam orang, antara lain pelaku usaha pasar modern seperti *departement store*, pemilik rumah apartemen, pemilik kosan, pengelola kawasan industri dan pelaku usaha ritel menengah.

Melalui aplikasi ini pelakau usaha dapat memantau dan mengirimkan selu ruh *invoice* kepada *customer*. Aplikasi *smartbilling* terdapat beberapa menu atau fitur. Berikut fitur-fitur aplikasi *smartbilling*:

1. Pengguna

Fitur pengguna berfungsi untuk mengetahui kepemilikan akun pada aplikasi tersebut.

2. Grup pelanggan

Fitur pelanggan digunakan pada saat pengguna akan melakukan tagihan pada aplikasi *smartbilling*. Fitur ini berfungsi untuk mengelompokkan data pelanggan, misalnya pelanggan tersebut dari golongan rumah sakit, maka dikelompokkan pada group pelanggan rumah sakit, hal ini untuk mempermudah pengguna pada saat melakukan penagihan.

3. Pelanggan

Pada fitur ini pengguna dapat menambahkan data *customer*, perubahan dan pengapusan data seseorang atau *outlet* yang menjadi pelanggan untuk proses penagihan piutang pada periode yang telah ditentukan.

4. Penagihan

Fitur ini digunakan pada saat pengguna ingin melakukan penagihan piutang kepada seseorang atau *outlet*. Fitur ini berfungsi untuk meninformasikan pihak-pihak tertagih untuk membayar tagihannya sesuai dengan tanggal jatuh tempo yang telah disepakati.

5. Riwayat pembayaran

Riwayat pembayaran adalah fitur yang digunakan untuk melihat detail pada status transaksi.

6. Laporan penagihan

Laporan penagihan digunakan untuk dapat melihat laporan penagihan yang belum dibayar dan yang sudah dibayar berdasarkan: nama, grup,

type, dan periode bulan sesuai dengan keinginan *customer*. Laporan penagihan juga berfungsi untuk memantau piutang suatu perusahaan karena pada laporan tersebut pengguna dapat melihat apakah piutangnya sudah dibayarkan atau belum terbayarkan.

7. Pengaturan

Fitur ini digunakan untuk mengatur semua sistem transaksi yang ada di aplikasi *smartbilling*.

8. Cara pembayaran

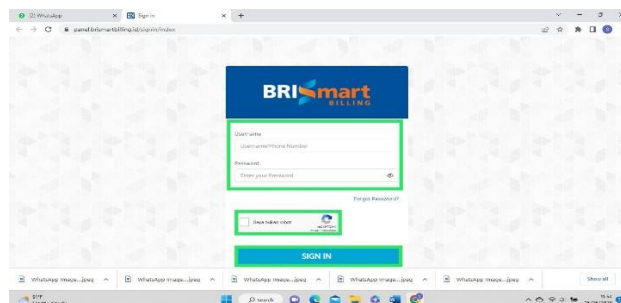
Fitur ini digunakan untuk mengetahui bagaimana cara melakukan pembayaran di aplikasi *smartbilling* dan untuk melihat metode pembayaran berdasarkan ketentuan pada masing-masing metode pembayaran.

1. Penagihan Piutang pada PT. Kimia Farma *Trading* dan *Distribution* melalui Aplikasi *Smartbilling*

PT. Kimia Farma memiliki sistem penagihan piutang melalui aplikasi *smartbilling*, dalam sistem ini dapat mempermudah bagian penagihan maupun para pelanggan atau outlet. Berikut beberapa tahapan pelaksanaan penagihan piutang dalam menggunakan aplikasi *smartbilling*:

a. Login

Halaman login adalah menu yang digunakan untuk masuk kedalam sebuah aplikasi atau web dengan cara memasukkan *username* dan *password*. Selanjutnya centang pada kolom “saya bukan robot” dan klik “SIGN IN”



Gambar 4. 1 Halaman Login

Sumber: Admin inkaso KFTD cabang Serang

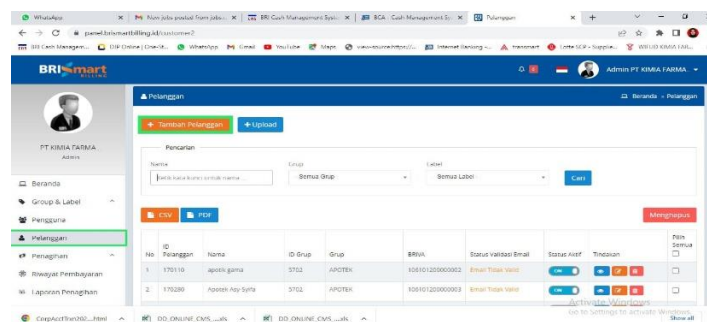
Setelah login dan masuk ke dalam menu dashboard seperti gambar aplikasi *smartbilling* dibawah ini.



Gambar 4.2 Halaman Dashboard

Sumber: Admin inkaso KFTD Cabang Serang

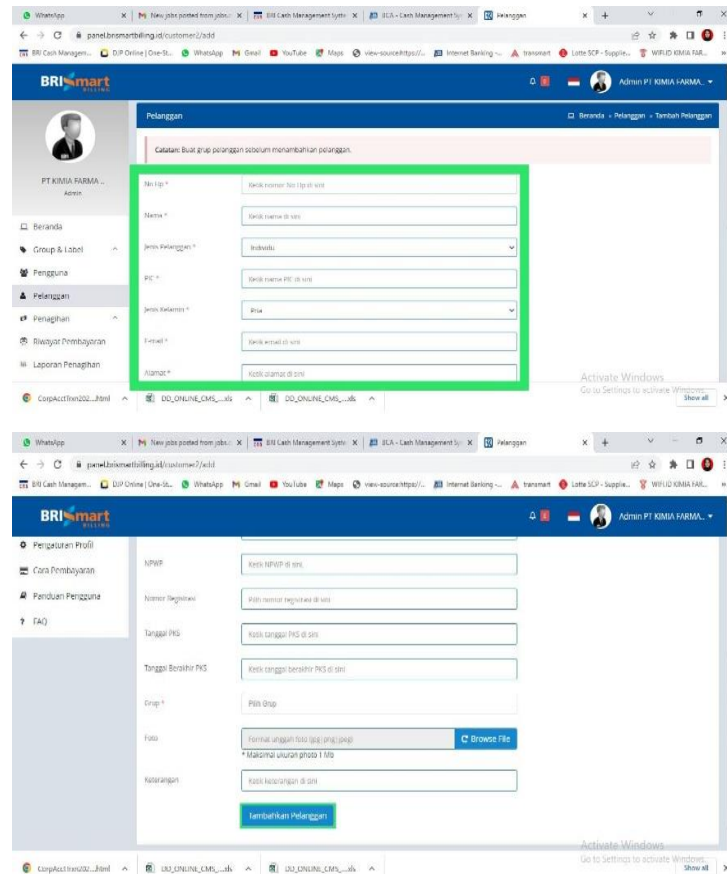
sebelum melakukan penagihan yaitu menambahkan pelanggan untuk outlet yang belum terdaftar pada aplikasi *smartbilling*. Untuk menambahkan pelanggan pengguna dapat klik “pelanggan” sampai muncul tampilan seperti dibawah ini



Gambar 4.3 Halaman Tambah Pelanggan

Sumber: Admin inkaso KFTD Cabang Serang

Kemudian Klik “tambah pelanggan” sampai muncul tampilan seperti dibawah ini.

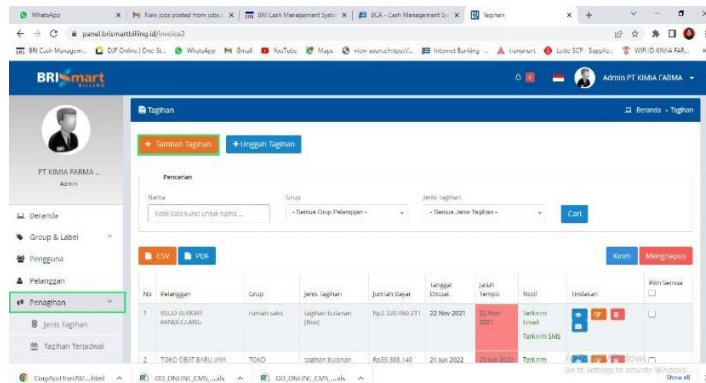


Gambar 4. 4 kolom data-data pelanggan

Sumber: Admin inkaso PT. KFTD Cabang serang

Setelah muncul tampilan seperti gambar diatas, langkah selanjutnya mengisi data-data berdasarkan kolom yang tersedia. Data yang wajib di isi yaitu No Hp, Nama, jenis jelanggan, PIC, jenis kelamin, email, alamat dan grup. Setelah terisi semua kemudian klik “tambah pelanggan” pada bagian bawah.

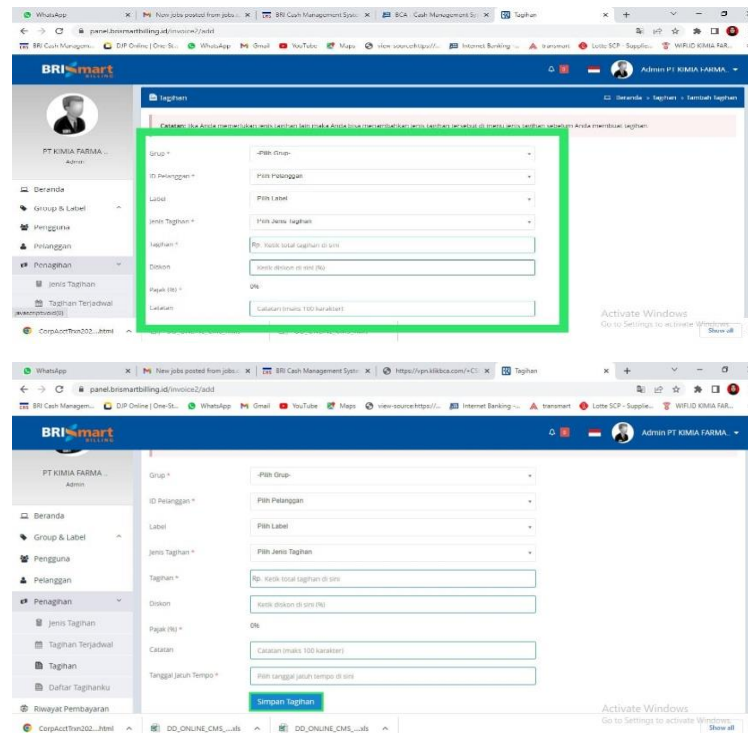
b. Penagihan



Gambar 4.5 Penagihan piutang

Sumber: Admin Inkaso KFTD Serang

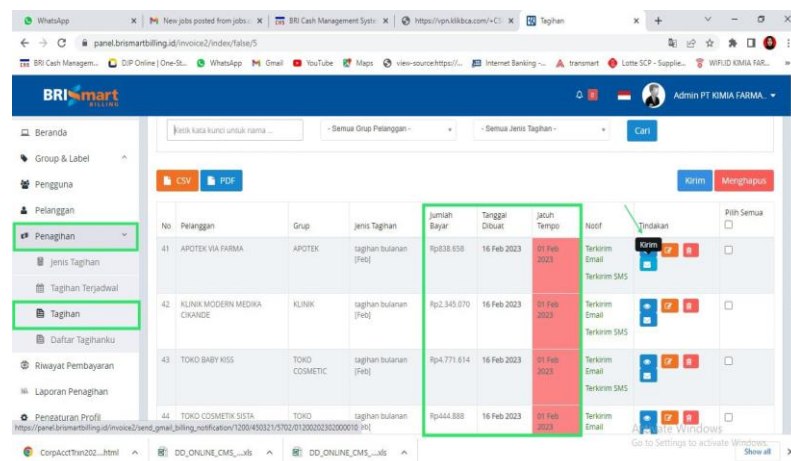
untuk melakukan penagihan pada aplikasi tersebut. Untuk membuat tagihan, yaitu dengan cara klik “penagihan”. Setelah itu klik “tagihan” kemudian klik “tambah tagihan”.



Gambar 4.6 kolom data penagihan

Sumber: Admin inkaso KFTD Serang

Setelah itu akan muncul kolom data pelanggan seperti gambar diatas, langkah selanjutnya mengisi data-data berdasarkan kolom yang tersedia. Seperti kolom grup, id pelanggan, jenis tagihan, nominal tagihan, pajak dan tanggal jatuh tempo kemudian klik “simpan tagihan” sampai muncul halaman seperti gambar dibawah ini



Gambar 4. 7 Data Riwayat Tagihan

Sumber: Admin inkaso Cabang Serang

Kemudian setelah muncul data tagihan piutang pelanggan atau *outlet* klik “tanda pesan dan email” untuk mengirimkan tagihan kepada pelanggan atau *outlet*. Untuk melihat history pengiriman langkah selanjutnya yaitu klik tagihan lagi kemudian lihat *history* pengiriman di slide paling belakang kemudian klik simbol pesan dan selesai.

c. Riwayat pembayaran

Jika ingin melihat riwayat pembayaran pada aplikasi BRI smartbilling, pengguna dapat klik menu “riwayat pembayaran” kemudian riwayat tagihan dapat difilter berdasarkan: nama, grup, type dan bulan sesuai keinginan pelanggan.

2. Hambatan-hambatan yang dihadapi PT. Kimia Farma *Trading* dan *Distribution* dalam penagihan piutang melalui aplikasi *smartbilling*

Adapun hambatan yang di hadapi PT. Kimia Farma *Trading* dan *Distribution* Cabang serang dalam penagihan piutang melalui aplikasi *smartbilling* yaitu banyak *customer* yang kurang memperhatikan tagihan dalam bentuk email dan sms yang dikirim oleh PT. Kimia Farma *Trading* dan *Distribution* cabang serang-banten sehingga banyak *outlet* yang melebihi batas jatuh tempo pembayaran, Jika mati listrik internet atau jaringan *wireless networking* (WiFi) tidak berjalan dengan baik sehingga mengakibatkan proses penagihan piutang melalui aplikasi *smartbilling* tertunda.

3. Upaya yang dilakukan PT. Kimia Farma *trading* dan *Distribution* dalam mengatasi hambatan-hambatan Penagihan Piutang melalui aplikasi *smartbilling*

Adapun upaya yang dilakukan PT. Kimia Farma *Trading* dan *Distribution* Cabang-Serang dalam mengatasi hambatan-hambatan tersebut yaitu:

1. PT. kimia Farma tetap melakukan penagihan piutang melalui *Short Message Service* (SMS) agar selau ada notifikasi penagihan kepada *customer*
2. Melalui telepon
Apabila *customer* belum melakukan pembayaran atas tagihan yang sudah jatuh tempo maka dilakukan penelponan kepada customer terkait agar *customer* tersebut melakukan pembayaran atas tagihan yang sudah jatuh tempo.
3. PT. Kimia Farma *Trading* dan *Distribution* Cabang Serang Banten memasang mesin *generator set* sebagai sumber daya listrik darurat agar listrik tetap menyala dan jaringan *wireless networking* (WiFi) bisa digunakan.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pengamatan di lapangan mengenai sistem penagihan piutang pada PT. Kimia Farma *Trading* dan *Distribution* Cabang Serang-Banten melalui aplikasi *smartbilling* dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Aplikasi *Smartbilling* merupakan salah satu platform yang di luncurkan oleh PT. Bank Rakyat Indonesia (persero) Tbk sebagai inovasi produk dan layanan Bank Rakyat Indonesia di tengah pandemi *covid-19*. Aplikasi *Smartbilling* merupakan layanan manajemen invoice dan tagihan yang smart dan efektif. BRI *Smartbilling* juga merupakan sistem *billing* management terpadu yang praktis dan efektif untuk seluruh tagihan. BRI *billing* juga dapat mempermudah para pelaku usaha dalam mengelola piutang proses penagihan piutang melalui aplikasi *smartbilling* yaitu login dan melakukan pendaftaran bagi customer, masuk kedalam tagihan, verifikasi tagihan yang akan dikirim.
2. Hambatan yang di hadapi PT. Kimia Farma *Trading* dan *Distribution* Cabang Serang dalam penagihan piutang melalui aplikasi *smartbilling* yaitu banyak *customer* yang kurang memperhatikan tagihan dalam bentuk email dan sms yang dikirim oleh PT. Kimia Farma *Trading* dan *Distribution* cabang Serang-banten sehingga banyak *outlet* yang melebihi batas jatuh tempo pembayaran.
3. PT. Kimia Farma *Trading* dan *Distribution* Cabang Serang-Banten memiliki upaya untuk mengatasi hambatan tersebut. Adapun upaya yang dilakukakn yaitu PT. kimia Farma tetap melakukan penagihan piutang melalui SMS agar selau ada notifikasi penagihan kepada customer dan dilakukan penelponan kepada *customer* terkait agar customer tersebut melakukan pembayaran atas tagihan yang sudah jatuh tempo.

B. Saran

karena piutang merupakan investasi yang cukup besar dalam kegiatan perusahaan, maka diperlukan cara untuk meminimalisir hambatan-hambatan yang terjadi dalam pelaksanaan penagihan piutang. Adapun saran yang dapat saya berikan yaitu:

1. Adakan kunjungan ke *customer* atau outlet yang kurang memperhatikan email atau pesan tagihan untuk mempertegas kembali masalah tagihan piutang.
2. Untuk Customer agar lebih memperhatikan notifikasi email atau *Short Message Service* (SMS) agar tidak terjadi keterlambatan dalam pembayaran piutang.
3. Meningkatkan koordinasi antar pihak terkait dalam penagihan piutang mengenai *customer* yang tidak membuka pesan dan telat dalam melakukan pembayaran agar penagihan piutang berjalan dengan lancar.

DAFTAR PUSTAKA

- Aimbu, G., Karamoy, H., & Tangkuman, S. (2021). Analisis Pengendalian Piutang Untuk Meminimalkan Resiko Piutang Tak Tertagih. *Jurnal Riset Akuntansi* 16 (4), 366-374.
- Eprints. (n.d.). *Pengertian Piutang Menurut Para Ahli*. Retrieved from Eprints: <http://eprints.polsri.ac.id/10589/3/3.%20BAB%20II.pdf>
- Hakim S, R. (2018). Mastering Java Konsep Pemograman dan Penerapannya Untuk Membuat Software Aplikasi. *Jurnal Sains & Teknologi X* (2), 30-39.
- Hengky W. Pramana, (2012). *Aplikasi Inventory Berbasis Acces 2003*, jakarta: PT. Elex Media Komputindo
- Hery. (2015). *Analisis Laporan Keuangan, Edisi Pertama*. Yogyakarta: Center For Academic Publishing Service.
- Irfani, A. (2020). *Manajemen keuangan dan Bisnis Teori dan Aplikasi* . Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Kieso, D. E. Weygandt, J. J., & Warfield, T. D. (2019). *Edition Financial Accounting IFRS Edition* (12 th ed)
- Koloay, K., Sompie, S., & Paturusi, S. (2020). Rancangan Bangun Aplikasi Fitnes Berbasis Android (study kasus: Popeye Gym Suwaan). *Teknik Informatika* , 2301-8402.
- Kimia Farma (2023, 03 20). Retrieved from BUMN Farmasi Terbesar di Indonesia: <https://www.kimiafarma.co.id>
- Kimia Farma . (2023, 03 11). *Kimia farma* . Retrieved from Member Of Biofarma Grup: <https://www.kimiafarma.co.id/anak-perusahaan>
- Kimia Farma . (2023, 03 16). *KFTD*. Retrieved from KFTD Title: <https://www.kftd.co.id>
- Mardiasmo. (2016). *Perpajakan Edisi Revisi tahun 2016* . Yogyakarta: Penerbit Andi
- Margaretha. (2007). *Manajemen keuangan dan Bisnis Teori dan Aplikasi* . Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama.
- PT. Kimia Farma Trading dan Distribution . (2023, 03 11). Retrieved from solutiva: www.solutiva.co.id

- Sani, M., & Werstantia, N. (2018). Perancangan Aplikasi Pemesanan Catering Berbasis Mobile Android. *Jurnal ilmiah Ilmu dan Teknologi Rekayasa 1*, 88.
- Sari, A. R., Defia N., dan Supami W. S., 2017. *Analisis piutang tak tertagih pada PT. Bima Finance Palembang*, skripsi Jurusan Akuntansi S1, STIE MDP, Palembang.
- Santoso, H. (2017). Aplikasi Web/asp.net + cd . *Jurnal Sains & Teknologi X (2)*, 30-39.
- Setyawan dan Munari . (2020). *Panduan Lengkap membangun Sistem mentoring Kinerja Mahasiswa Intership Berbasis web dan Global Positioning System*. Bandung: Kreatid Industri Nusantara
- Scribd.id. (n.d.). *Pengertian Aplikasi Menurut Para Ahli*. Retrieved from Scribd.id: [d.scribd.com/document/582989116/Setyawan-M-Y-H-Munari-A-S-2020](https://www.scribd.com/document/582989116/Setyawan-M-Y-H-Munari-A-S-2020)
- Shinta. (n.d.). *Pengertian Penagihan* . Retrieved from shinta: <https://sinta.unud.ac.id/uploads/wisuda/1306013068-3-BAB%20II.pdf>
- Zaki , B. (2015). *Sistem Informasi Akuntansi. edisi Kedua*. Yogyakarta : BPFE.

LAMPIRAN

Lampiran. 1 Daftar Riwayat Hidup

Nama : Sahrul Khosim
Nim : 5504200016
Alamat : Link. Cikuasa RT.002/RW.001, Kel. Gerem, Kec.
Gerogol, Kota Cilegon
Tempat, Tanggal Lahir : Cilegon, 01 oktober 2001
Jenis Kelamin : Laki-laki
Agama : Islam
Alamat Email : arulkosim232@gmail.com
No Handphone : 083127257195
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Program Studi : Diploma III Perbankan dan Keuangan
IPK : 3.62
Angkatan : 2020

Riwayat Pendidikan

Sekolah Dasar : SD NEGERI CIKUASA 1
SLTP : MTs NEGERI 3 KOTA CILEGON
SLTA : MA NEGERI 2 KOTA CILEGON

Data Keluarga

Nama Ayah : Ahmad janari
Nama Ibu : Sabihah
Alamat Orang Tua : Link. Cikuasa RT.002/RW.001, Kel.
Gerem, Kec. Gerogol, Kota Cilegon
Pekerjaan Ayah : Buruh
Pekerjaan Ibu : Ibu Rumah Tangga

Lampiran. 2 Surat Rekomendasi Magang atau Penelitian



KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN, RISET DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS SULTAN AGENG TIRTAYASA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
Alamat : Jalan Raya Palka KM 3 Sindangsari, Pabuaran Kab. Serang Provinsi Banten
Tlp. (0254) 280330, Ext. 125, Fax. (0254) 281254
Website: feb.untirta.ac.id

Nomor : B/ 06 / UN43.5.2.4/PD.01/2023
Lamp : 2 berkas
Perihal : Rekomendasi Mahasiswa Magang

Kepada Yth.
Pimpinan PT. Kimia Farma Trading & Distributions
Cabang Serang

Dengan Hormat,

Sesuai dengan dokumen kerjasama antara FEB Untirta dengan PT. KFTD mengenai Magang Industri bagi mahasiswa, FEB merekomendasikan mahasiswa untuk melaksanakan magang industri pada PT. KFTD.

Berikut nama-nama mahasiswa yang kami beri rekomendasi:

No	Nama (nim)	Prodi	Semester
1	Fuji Elsa Lestari	5504200038	VI
2	Sahrul Khosim	5504200016	VI
3	Mochamad Arief Ramadani Putra	5502200019	VI
4	Violita Azzahra Wijaya	5502200009	VI
5	Sifa Azqiya Nabila	5502200020	VI
6	Amelia putri	5502200014	VI

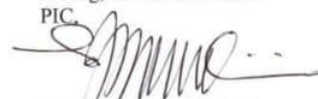
Sebagai informasi tambahan, transkrip akademik mahasiswa terlampir. Selain itu, diharapkan mahasiswa magang dapat melaksanakan magang dan menyusun Tugas Akhir secara berkesinambungan. Demikian surat rekomendasi ini kami sampaikan, atas perhatiannya kami ucapkan terimakasih.

Mengetahui,
Dekan FEB UNTIRTA

Dr. Akhmadi, S.E., MM.
NIP. 196511202002121002

Serang, 02 Februari 2023

PIC



Gerry Ganika, SE., M.Sc.
NIP. 198205172006041003

Lampiran. 3 Surat Penerimaan Magang atau Penelitian



PEDAGANG
BESAR
FARMASI.



Mahasiswa tersebut diatas akan memulai magang tanggal 13 Februari 2023 sd 13 Maret 2023.

Demikian yang bisa kami sampaikan. Atas perhatian dan partisipasinya, kami ucapkan terima kasih.

Serang, 11 Februari 2023

PT. Kimia Farma Trading & Distribution

Cabang Serang



Apt. Whisnu Dhani H.S.Farm

Branch Manager

Jalan RancaUtama No 3A
Link Ranca Tales Drangong
SERANG 42162
Tepl. : (0254)223955
E-mail : kftdserang@gmail.com

Lampiran. 4 Kartu Bimbingan

FORM TA-02

FORM BIMBINGAN TUGAS AKHIR

Nama Mahasiswa : SAHRUL KHOSIM
 NIM : 5504200016
 Program Studi : PERBANKAN DAN KEUANGAN - D3 Reguler
 Semester : Genap Tahun Akademik 2022/2023
 Pembimbing 1 : Ika Utami W, S.E., M.Si

Judul Tugas Akhir:
 Penagihan Piutang pada PT. Kimia Farma Trading dan Distribution Cabang Serang Melalui Aplikasi Smartbilling

No	Tanggal	Topik Pembahasan	Paraf Pembimbing
1.	21-02-2023	Pengajuan Judul (Acc Judul)	
2	3-03-2023	BAB I (Revisi kata-kata salah penulisan)	
3.	11-05-2023	BAB II dan BAB III (Acc)	
4.	18-05-2023	BAB IV dan BAB V (Revisi Tambah Penjelasan)	
5.	20 Agustus 2023	Lengkapi draft	
6.	14 Sept 2023	Acc siap untuk disidangkan	

Serang, 12 Juni 2023
 Mahasiswa,

 SAHRUL KHOSIM
 NIM. 5504200016

Mengetahui,
 Pembimbing Akademik,

 FIESTY UTAMI, SST, MSc
 NIP.19900216209032012





CC-BY-SA

FORM BIMBINGAN TUGAS AKHIR

Nama Mahasiswa : SAHRUL KHOSIM
 NIM : 5504200016
 Program Studi : PERBANKAN DAN KEUANGAN - D3 Reguler
 Semester : Genap Tahun Akademik 2022/2023
 Pembimbing 2 : EDY ARISONDA, SE, MM

Judul Tugas Akhir:

Penagihan Piutang pada PT. Kimia Farma Trading dan Distribution Cabang Serang Melalui Aplikasi Smartbilling

No	Tanggal	Topik Pembahasan	Paraf Pembimbing
1.	21-02-2023	Pengajuan Judul (ACC Judul)	
2.	24-08-2023	Revisi BAB IV dan BAB V (tambah Penjelasan Sumber)	
3.	04-09-2023	Revisi Margin BAB I-V (rapihkan Tulisan dan bagian Daftar Pustaka)	
4.	11-09-2023	ACC Tugas Akhir	

Serang, 12 Juni 2023
 Mahasiswa,



SAHRUL KHOSIM
 NIM. 5504200016

Mengetahui,
 Pembimbing Akademik,



FIESTY UTAMI, SST., MSc
 NIP.19900216209032012

Lampiran. 5 Quisioner Penelitian

Nama Narasumber : Lulu Maulida, S.E

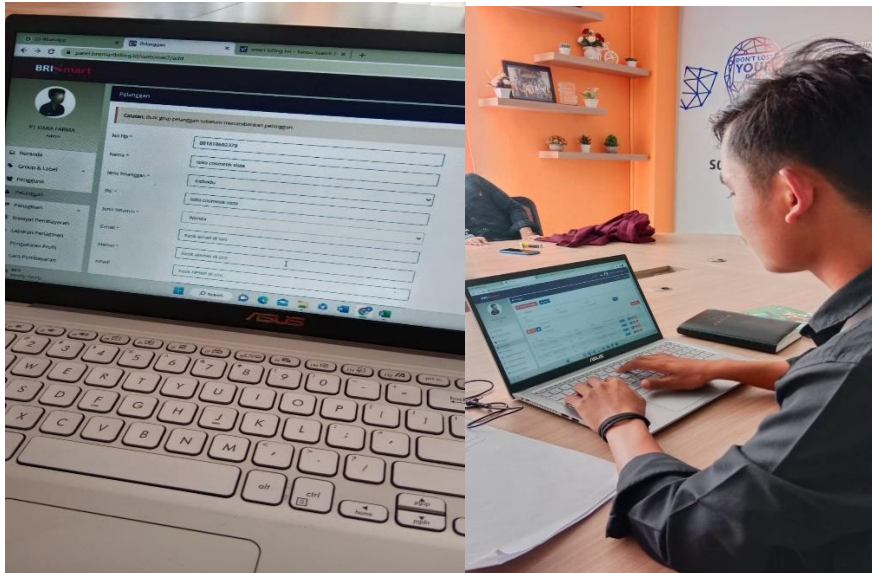
Hari/Tanggal : Sabtu, 11 Maret 2023

Judul : Penagihan Piutang Pada PT. Kimia Farma *Trading* dan *Distribution* Cabang Serang-Banten Melalui Aplikasi *Smartbilling*

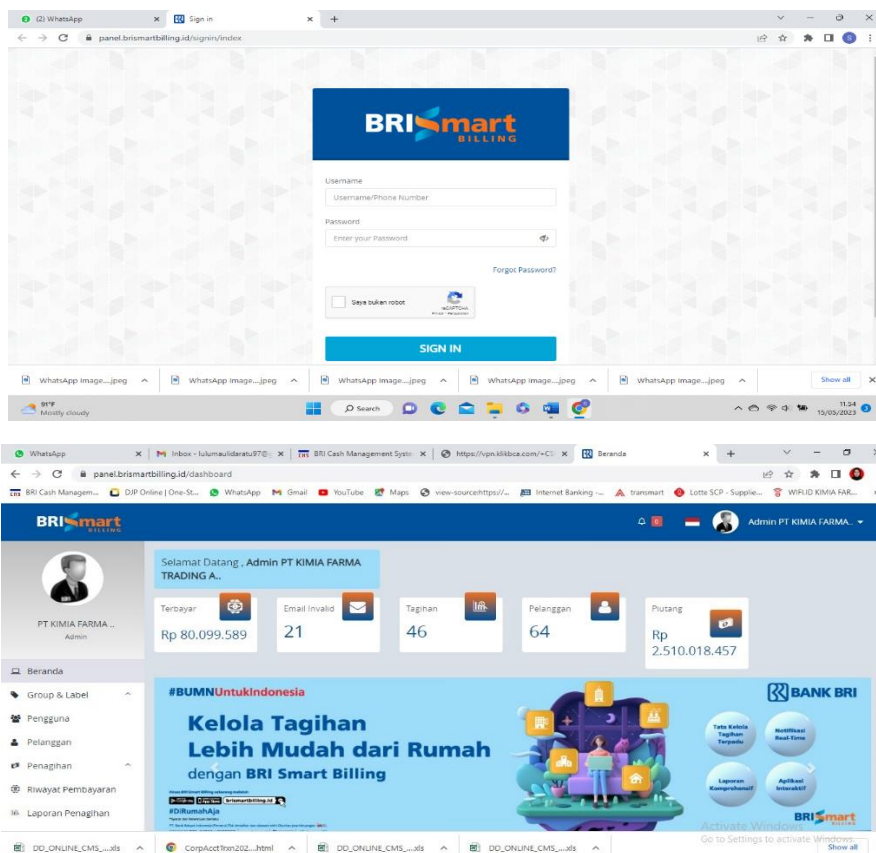
No	Pernyataan	Jawaban
1.	Bagaimana Penagihan Piutang Pada PT. Kimia Farma Trading dan Distribution Cabang Serang-Banten Melalui Aplikasi Smartbilling?	1. login dan melakukan pendaftaran bagi customer yang belum terdaftar 2. masuk kedalam tagihan 3. Verifikasi tagihan yang akan dikirim
2.	Apa Saja Ketentuan-Ketentuan Penagihan Piutang?	Pihak penagih Menyiapkan faktur, kwitansi, referensi bank, siup dan NPWP. Batas jatuh tempo pembayaran piutang perusahaan swasta 45 hari, perusahaan pemerintah 90 hari.
3.	Apa Saja hambatan yang dihadapi PT. Kimia Farma Trading dan Distribution Cabang Serang-Banten dalam Penagihan Piutang Melalui Aplikasi Smartbilling?	Ada bebrapa customer yang kurang memperhatikan email dan SMS tagihan

4.	Bagaimana Upaya yang dilakukan PT. Kimia Farma Trading dan Distribution Cabang Serang-Banten untuk mengatasi hambatan-hambatan-hambatan penagihan piutang melalui aplikasi smartbilling?	Admin inkaso atau pihak penagih tetap melakukan pengiriman tagihan melalui SMS dan melalui Telepon
----	--	--

Lampiran. 6 Dokumentasi



Praktik Penagihan Piutang Melalui Aplikasi Smartbilling



Tampilan halaman login dan dashboard aplikasi smartbilling



Kunungan Ke Kantor Pajak provinsi Banten



Perpisahan dan Penyerahan Sertifikat Magang