



# **Panduan Komprehensif Pengelolaan Utang-Piutang Bisnis yang Efektif**

# Daftar Isi

## Chapter I:

### **Utang-Piutang Bisnis: Pengertian dan Konteks..... 2**

Utang-Piutang Bisnis: Pengertian dan Konteks.....3

Pentingnya Pengelolaan Utang-Piutang dalam Bisnis..... 4

Dampak Jika Utang-Piutang Tidak Dikelola dengan Baik..... 6

## Chapter II:

### **Praktik & Strategi Efektif Mengelola Utang-Piutang Usaha.....8**

#### **Strategi Mengelola Utang Usaha:**

#### **Kunci Agar Bisnis Tak Terjerat Beban Finansial..... 9**

Strategi Mengelola Piutang Usaha: Kunci Agar Arus Kas Bisnis Tetap Sehat.....14

Pentingnya Piutang Usaha dalam Bisnis.....14

Mengelola Piutang Usaha di OnlinePajak..... 18

## Chapter III:

### **Sekilas tentang OnlinePajak..... 20**

Siapa OnlinePajak?.....21

Apa Itu Integrasi Pembayaran & Penagihan Invoice?..... 21

Integrasi dengan OnlinePajak..... 22

## Chapter IV:

### **Alat dan Sistem Pengelolaan Utang-Piutang..... 24**

Peran OnlinePajak dalam Mengelola Utang-Piutang Bisnis..... 25

### **Tentang OnlinePajak..... 37**

Pentingnya Pengelolaan Utang-Piutang Bisnis

# Chapter I:

## Utang-Piutang Bisnis: Pengertian dan Konteks



## Utang-Piutang Bisnis: Pengertian dan Konteks

### Pengertian Utang dan Piutang

Dalam dunia bisnis, utang usaha dan piutang usaha dikenal juga dengan istilah *Account Payable* (AP/Utang Usaha) dan *Account Receivable* (AR/Piutang Usaha).

- **Utang usaha (*Accounts Payable*/AP):** kewajiban atau utang perusahaan kepada pemasok, vendor, atau kreditur karena pembelian barang/jasa yang belum dibayar. Utang ini dicatat sebagai kewajiban (liabilitas) dalam neraca.
- **Piutang usaha (*Accounts Receivable*/AR):** klaim atau hak perusahaan untuk menerima pembayaran dari pelanggan/klien atas barang atau jasa yang sudah dikirim/diterima namun belum dibayar. Piutang ini dicatat sebagai aset lancar (*current asset*).

Dalam akuntansi berbasis akrual (*accrual accounting*), penjualan yang dilakukan dengan kredit tetap dihitung sebagai pendapatan meskipun pembayarannya diterima di masa mendatang, sehingga piutang menjadi bagian penting dari neraca dan pengelolaan keuangan.

### Utang-Piutang: Elemen Vital dalam Bisnis

Utang dan piutang bukan sekadar catatan akuntansi, mereka merupakan komponen kunci dalam mengelola **modal kerja (*working capital*)** dan **arus kas (*cash flow*)**. Jika dikelola baik, maka bisa menjadi alat penopang pertumbuhan; jika dikelola buruk, maka bisa menjadi beban besar.

Beberapa alasannya:

1. **Likuiditas & Arus Kas**  
Piutang adalah aliran kas yang “tertunda”. Meskipun pendapatan sudah diakui, kas tidak langsung masuk jika pelanggan lama membayar. Ini bisa menyebabkan *gap* antara kebutuhan operasional dan kas yang tersedia.
2. **Menjaga Hubungan Bisnis**  
Dengan pengelolaan piutang yang baik, perusahaan bisa menyediakan termin kredit yang kompetitif namun tetap aman. Dengan pengelolaan utang yang baik, perusahaan menjaga reputasi sebagai rekan bisnis yang tepercaya.
3. **Efisiensi Modal Kerja**  
Uang yang “terkunci” dalam piutang (customer belum bayar) atau utang dengan bunga tinggi bisa menjadi beban modal kerja. Pengelolaan yang baik membantu meminimalkan waktu modal terikat dan memaksimalkan produktivitas modal.

## Pentingnya Pengelolaan Utang-Piutang Bisnis

### 4. **Kelayakan Pembiayaan atau Kredit ke Pihak Ketiga**

Perusahaan dengan piutang terkelola baik dan utang terkendali, lebih mudah mendapatkan kredit dari bank atau investor. Karena calon pemberi dana tertarik pada keamanan dan prediktabilitas aliran kas.

### 5. **Transparansi & Akurasi Laporan Keuangan**

Piutang dan utang yang tercatat rapi dan terkendali memastikan laporan keuangan mencerminkan kondisi keuangan realitas bisnis. Kesalahan dalam pengelolaan bisa memicu laporan tak akurat dan misinterpretasi.

Sederhananya, utang-piutang bisnis adalah “jembatan” antara penjualan/operasi dan penerimaan/biaya. Tanpa jembatan yang kokoh, perjalanan ke arah pertumbuhan bisa terganggu.

**Baca Juga:** [Pengelolaan Piutang: Strategi Efektif untuk Menjaga Arus Kas Perusahaan](#)

## Pentingnya Pengelolaan Utang-Piutang dalam Bisnis

Untuk menekankan, tidak cukup hanya memahami utang dan piutang; pengelolaan aktif dan strategis sangatlah penting. Berikut aspek-aspek utama mengapa pengelolaan ini harus menjadi perhatian utama:

### 1. Menjaga Stabilitas Arus Kas

Arus kas adalah urat nadi operasional. Jika pelanggan menunda membayar, perusahaan bisa kehabisan kas meskipun secara akuntansi tampak untung. Hal ini bisa memengaruhi:

- Pembayaran gaji karyawan
- Pembelian bahan baku
- Kewajiban utang kepada pemasok
- Investasi jangka pendek

Dengan manajemen piutang yang baik (misalnya menetapkan batas kredit, memonitor koleksi, memberi insentif pembayaran awal), perusahaan bisa memperkecil risiko kekurangan kas.

### 2. Mengurangi Risiko Piutang Tak Tertagih

Semakin lama piutang belum tertagih, kemungkinan tidak tertagih semakin besar. Penanganan terlambat atau pengabaian terhadap piutang aging (utang lama) bisa menyebabkan:

## Pentingnya Pengelolaan Utang-Piutang Bisnis

- Ketidakpastian pendapatan
- Kerugian langsung jika piutang akhirnya dihapus (write-off)
- Penurunan margin usaha

Contoh sederhana: Sebuah hotel di Bali menunjukkan bahwa piutang tak tertagih yang tinggi bisa mengurangi profitabilitas karena modal usaha harus menyokong piutang tersebut.

### 3. Efisiensi Modal Kerja & Biaya Pendanaan

Piutang yang “tergantung” memaksa perusahaan menyokong aktivitas usaha tanpa penerimaan kas. Jika dana tersebut dipinjam dari luar untuk menutup kekurangan, maka akan muncul biaya bunga. Demikian pula, jika perusahaan menunggak utangnya, bisa kena penalti atau bunga tambahan. Semua itu membebani biaya usaha.

Manajemen utang-piutang yang optimal membantu meminimalkan kebutuhan dana eksternal dan mengurangi beban biaya bunga.

### 4. Meningkatkan Reputasi dan Kepercayaan Bisnis

Dalam rantai bisnis, reputasi membayar tepat waktu atau melakukan penagihan dengan cara profesional memperkuat kepercayaan:

- Pemasok merasa yakin untuk tetap memberi fasilitas kredit atau harga lebih baik
- Pelanggan merasa diperlakukan profesional
- Potensi sengketa atau konflik bisnis bisa dikurangi

Bisnis yang dikenal “ramah pembayaran/invoice” cenderung lebih dihargai dalam relasi jangka panjang.

### 5. Mendukung Pertumbuhan & Skalabilitas Usaha

Jika pengelolaan utang-piutang dilakukan dengan baik, manajemen bisa memproyeksikan pendapatan dan beban lebih akurat, sehingga bisa merencanakan ekspansi atau investasi dengan risiko yang lebih terkendali. Piutang yang “terkelola” bisa dijadikan aset (misalnya melalui factoring) untuk menambah likuiditas tanpa menunggu pembayaran dari pelanggan.

### 6. Mengoptimalkan Analisis Kinerja & Pengambilan Keputusan

Dengan data utang-piutang yang terstruktur, bisnis bisa menghitung:

## Pentingnya Pengelolaan Utang-Piutang Bisnis

- *Turnover* Piutang (*Receivable Turnover Ratio*)
- DSO (*Days Sales Outstanding*/rata-rata hari piutang tertunggak)
- Rasio utang terhadap pendapatan/ekuitas
- *Aging schedule*/analisis umur piutang

Semua ini memberikan insight tentang kualitas portofolio piutang dan langkah perbaikan.

**Baca Juga:** [Manajemen Piutang: Definisi, Contoh, dan Manfaat bagi Pelaku Bisnis](#)

## Dampak Jika Utang-Piutang Tidak Dikelola dengan Baik

Pengabaian atau manajemen buruk utang-piutang dapat menimbulkan konsekuensi serius. Berikut dampak-dampak yang bisa terjadi:

### 1. Gangguan Arus Kas & Krisis Likuiditas

Jika pelanggan telat membayar, kas tidak tersedia saat dibutuhkan. Operasi bisa terhambat. Dalam kondisi ekstrem, perusahaan bisa kesulitan membayar utang atau gaji. Ini bisa memicu spiral negatif: membayar terlambat → reputasi turun → pemasok kurang percaya → tekanan likuiditas makin parah.

Hal ini sama saja mempertaruhkan nama baik perusahaan yang sudah di bangun dari lama.

### 2. Tingginya Piutang Tak Tertagih

Piutang *aging* yang tidak direspons akan makin sulit ditagih. Piutang lama lebih berisiko gagal bayar. Semakin panjang umur piutang, kemungkinan tidak bisa ditagih semakin besar.

Akibatnya, perusahaan harus mencatat **penyisihan atas piutang ragu-ragu** (*allowance for doubtful accounts*) atau **penghapusan piutang** (*write-off*), yang langsung memukul laba bersih.

### 3. Biaya Operasional & Administratif Meningkat

Menagih piutang memerlukan sumber daya: staf administrasi, surat penagihan, monitoring, upaya hukum, telepon, dan biaya perawatan data. Semakin banyak piutang terlambat, semakin tinggi beban administrasi.

#### **4. Beban Pembiayaan Eksternal & Biaya Bunga**

Jika kekurangan kas terjadi, perusahaan mungkin perlu meminjam dana tambahan untuk memenuhi kewajiban. Biaya bunga dan penalti akan menambah beban keuangan. Ini menurunkan margin usaha dan meredam pertumbuhan.

#### **5. Penurunan Margin & Profitabilitas**

Piutang tak tertagih, biaya pendanaan, dan penurunan efisiensi operasional akan menekan laba. Bahkan bisnis yang secara volume bagus bisa “rugi di praktik” jika banyak piutang macet.

#### **6. Distorsi Laporan Keuangan & Risiko Audit**

Jika catatan utang-piutang tidak rapi, laporan keuangan bisa salah interpretasi. Perusahaan bisa tampak lebih sehat atau sebaliknya, padahal kenyataan berbeda. Ini bisa mengundang audit atau bahkan persoalan hukum jika ditemukan unsur manipulasi.

#### **7. Kerusakan Reputasi & Risiko Relasi Bisnis**

Terlambat membayar utang atau agresif menagih tanpa sopan bisa merusak hubungan dengan mitra bisnis, pemasok, atau klien. Dalam jangka panjang, reputasi buruk bisa menghalangi peluang usaha baru.

#### **8. Potensi Insolvensi atau Bangkrut**

Dalam kasus ekstrem, arus kas negatif yang berkepanjangan dan utang yang tak terkendali bisa menyebabkan kebangkrutan bisnis. Jika perusahaan tidak mampu membayar utang, maka hukum kepailitan (*bankruptcy*/PKPU di Indonesia) bisa menjadi jalan. Dalam proses kepailitan, posisi kreditur berdampingan (*concurrent creditors*) akan dibagi secara proporsional berdasarkan besaran klaim.

## Chapter II:

# Praktik & Strategi Efektif Mengelola Utang-Piutang Usaha



# Strategi Mengelola Utang Usaha: Kunci Agar Bisnis Tak Terjerat Beban Finansial

Utang usaha (*Accounts Payable/AP*) sering menjadi alat penting bagi bisnis untuk memperluas kapasitas produksi, membeli bahan baku, atau membiayai operasi jangka pendek. Namun, bila tidak dikelola dengan baik, utang bisa berubah menjadi beban yang mengancam kelangsungan usaha.

Dalam konteks ini, memiliki strategi mengelola utang usaha yang baik sangat vital agar perusahaan mampu memanfaatkan utang sebagai alat pertumbuhan, bukan jebakan. Di era digital saat ini, solusi seperti OnlinePajak juga dapat memperkuat pengelolaan utang lewat fitur penagihan dan integrasi dengan sistem keuangan.

## 1. Menentukan Prioritas Pembayaran Utang

### Mengapa Prioritas itu Penting?

Utang usaha umumnya datang dari banyak sumber: bank, leasing, supplier, pinjaman mikro, dan lain-lain. Tidak semua utang sama dalam hal urgensi dan biaya. Jika semua utang dibayar bersamaan atau tanpa perencanaan, perusahaan bisa kehabisan likuiditas. Oleh karena itu, **prioritas** adalah alat manajemen yang esensial.

### Kriteria Prioritas Utang

Untuk menentukan urutan pembayaran, pertimbangkan faktor-faktor berikut:

- **Suku bunga tertinggi:** Utang dengan bunga tinggi menjadi prioritas karena beban bunganya cepat membengkak.
- **Jatuh tempo paling dekat:** Utang yang akan segera jatuh tempo harus diprioritaskan agar tidak masuk ke fase denda atau tunggakan.
- **Utang yang menyebabkan dampak hukum atau penalti:** Misalnya kewajiban perpajakan, utang pajak, atau utang dengan jaminan (*collateral*).
- **Utang yang merusak hubungan bisnis atau reputasi:** Misalnya keterlambatan pembayaran ke supplier utama yang bisa memutuskan hubungan.
- **Utang kecil tapi mudah diselesaikan:** Strategi “snowball” (melunasi utang kecil terlebih dahulu untuk meraih kemenangan psikologis) dapat diterapkan bergantung konteks.

Dengan menggunakan kriteria di atas, manajemen bisa menyusun “roadmap pembayaran utang” bulanan/triwulan agar beban utang dapat dikurangi secara bertahap tanpa mengorbankan operasional.

### Contoh Prioritas dalam Praktik

Misalkan perusahaan punya tiga utang:

Utang	Bunga	Jatuh Tempo	Catatan
Utang A (bank)	10%	1 bulan	Bunga tinggi, jatuh tempo dekat.
Utang B (supplier)	0% (on-credit)	2 bulan	Denda ringan jika terlambat.
Utang C ( <i>leasing</i> )	8%	6 bulan	Dengan jaminan peralatan.

Dalam contoh ini, prioritas bisa dimulai dari Utang A → Utang B → Utang C. Namun, jika utang C memiliki konsekuensi hilangnya aset jika tidak dibayar, bisa didorong lebih awal dalam prioritas.

**Baca Juga:** [Online Pajak Sebagai Solusi Pembayaran Invoice dan Pengelolaan Piutang Usaha: Review dan Analisis](#)

## 2. Memanfaatkan Termin Pembayaran dengan Tepat

Termin pembayaran (*payment terms*) adalah syarat atau interval waktu yang disepakati antara pemberi kredit (supplier atau lembaga) dan penerima utang (bisnis). Termin yang baik bisa memberikan “ruang napas” keuangan agar pembayaran tidak memukul likuiditas.

### Jenis Termin Pembayaran Umum

Berikut ini contoh termin pembayaran secara umum. Meski tidak selalu demikian, namun ini bisa menjadi gambaran:

- **Net 30/Net 60/Net 90:** Pembayaran penuh dalam 30, 60, atau 90 hari.
- **Installment/Cicilan:** Pembayaran diangsur dalam beberapa periode (misalnya 3–12 bulan).
- **Progress billing/milestone payment:** Pembayaran sebagian disesuaikan fase proyek atau pengiriman barang.
- **Cash on Delivery (COD) atau DP + sisa pembayaran:** sebagian dibayar diawal, sisanya pada pengiriman atau penyelesaian.

## Strategi Memilih Termin yang Tepat

- **Sesuaikan dengan siklus penjualan/penerimaan kas:** Jika bisnis punya siklus penjualan 45 hari, memilih termin 60 hari bisa memberikan fleksibilitas.
- **Pertimbangkan diskon “*early payment*”:** Beberapa supplier atau institusi memberi diskon jika pembayaran dilakukan lebih awal.
- **Evaluasi kemampuan arus kas:** Jika arus kas sangat terbatas, termin panjang lebih aman (meskipun biaya bunga atau penalti bisa muncul).
- **Gunakan termin sebagai *leverage negosiasi*** (akan dibahas di bagian berikut).

## Risiko Termin Panjang

- Biaya bunga lebih tinggi (tergantung apakah ada *interest*)
- Bisa membuat utang jangka panjang tersembunyi
- Komitmen biaya tetap meskipun bisnis melemah

Secara umum, termin yang ideal adalah yang seimbang antara fleksibilitas arus kas dan beban biaya.

## 3. Negosiasi dengan Supplier: Diskon, Cicilan, Termin Lebih Panjang

Negosiasi dengan supplier atau kreditur adalah kemampuan strategis yang esensial dalam menyusun struktur utang yang sehat. Negosiasi bisa membantu mengurangi beban biaya (diskon), menyesuaikan *cash flow* (cicilan atau perpanjangan tenor), dan menciptakan hubungan bisnis yang lebih fleksibel. Hal ini memungkinkan perusahaan tetap menjaga operasional tanpa stres likuiditas.

### Bentuk Negosiasi Utang Usaha

- **Diskon (*Early Payment Discount*):** Misalnya, “Jika bayar dalam 10 hari, dapat diskon 2%”.
- **Cicilan (*Installment Payment Plan*):** Memecah jumlah utang besar dalam beberapa angsuran agar beban tiap periode lebih ringan.
- **Perpanjangan Tenor/Termin lebih panjang:** Meminta agar periode pembayaran diperpanjang dari, misalnya, net 30 ke net 60 atau net 90.
- **Keringanan bunga atau penghapusan penalti:** Jika utang terlambat, minta agar bunga atau denda dihapus atau dikurangi.
- **Skema “*Trade-off*”:** tawarkan kompensasi tertentu, misalnya pembelian volume lebih besar atau eksklusivitas, sebagai syarat permintaan termin atau diskon.

## Contoh Kasus Negosiasi

Suatu perusahaan manufaktur memiliki utang ke supplier bahan baku sebesar Rp500 juta, jatuh tempo 30 hari. Karena arus kas mepet, perusahaan mengusulkan:

- Cicilan 3x (3 bulan) dengan bunga rendah
- Diskon 1% jika membayar 20% sebelum jatuh tempo
- Perpanjangan tenor menjadi 60 hari dengan penalti ringan

Jika supplier menerima, perusahaan mendapat kelonggaran *cash flow* dan menghindari gagal bayar atau penalti besar.

## 4. Menghindari Penumpukan Utang Jangka Panjang

Utang jangka panjang memang tidak selalu buruk — Jika digunakan untuk investasi produktif. Namun, penumpukan utang jangka panjang yang tak terkendali bisa memperburuk profil keuangan perusahaan.

Dampak buruknya, beban bunga jangka panjang meningkat; keterikatan utang menjadi beban tetap; menurunnya fleksibilitas keuangan saat kondisi bisnis melemah; dan risiko default apabila pendapatan menurun.

### Strategi Menghindari Penumpukan Utang

- **Gunakan utang jangka panjang hanya untuk investasi produktif**, bukan belanja rutin.
- **Hindari “gali lubang tutup lubang”**. Jangan meminjam utang baru untuk membayar utang yang lama, kecuali dalam skema konsolidasi yang benar. (Strategi ini disarankan oleh berbagai literatur manajemen utang).
- **Batasi proporsi utang jangka panjang dalam struktur modal**, misalnya tidak lebih dari rasio tertentu dari ekuitas atau aset.
- **Review beban bunga dan refinancing jika perlu**. Jika suku bunga pasar lebih rendah, pertimbangkan refinancing utang lama ke utang baru dengan bunga lebih ringan.
- **Sisihkan dana cadangan atau dana amortisasi**, artinya dari awal anggarkan pembayaran pokok utang jangka panjang agar tidak menumpuk.
- **Pantau rasio *leverage* & solvabilitas secara berkala** untuk memastikan utang tidak melewati ambang risiko.

Dengan strategi tersebut, perusahaan bisa menjaga agar utang jangka panjang tetap “produktif” bukan “beban”.

## 5. Integrasi Strategi Utang Usaha dengan OnlinePajak

Dalam membuat strategi di atas lebih efektif, penggunaan alat digital sangat krusial. Salah satu solusi yang relevan saat ini di Indonesia adalah penggunaan platform OnlinePajak. Platform ini tidak hanya dapat membantu terkait kewajiban fiskal, namun juga terdapat fitur pembayaran invoice dan integrasi keuangan yang bisa memperkokoh pengelolaan utang.

### Manfaat OnlinePajak dalam Strategi Utang Usaha

- **Transparansi & Akuntabilitas:** Semua transaksi utang dan pembayaran tercatat digital, meminimalkan kesalahan dan manipulasi.
- **Efisiensi Operasional:** Proses reminder, penagihan, dan rekonsiliasi menjadi otomatis dan tidak memakan banyak tenaga manual.
- **Analisis & Monitoring Real-Time:** Bisa memantau posisi utang, jatuh tempo, dan pembayaran secara langsung.
- **Peningkatan Kesiapan Audit:** Digital record, bukti potong, dan jejak transaksi memudahkan audit internal/eksternal.
- **Dukungan Negosiasi Lebih Kuat:** Dengan data riil dan sistem yang transparan, posisi negosiasi dengan supplier bisa lebih kredibel.

Baca Juga: [Mengoptimasi Piutang Usaha](#)

## 6. Rekomendasi Praktis

Dalam mengelola utang, berikut ini rekomendasi praktis yang bisa diimplementasikan pada bisnis Anda:

1. **Lakukan audit kecil terhadap semua utang.** Kasifikasikan berdasarkan bunga, jatuh tempo, dan konsekuensi.
2. **Susun jadwal pembayaran prioritas** berdasarkan skema yang sudah dijelaskan.
3. **Gunakan OnlinePajak**, khususnya fitur permintaan pembayaran dan integrasi penagihan, sebagai bagian dari sistem keuangan Anda.
4. **Negosiasikan ulang utang lama** dengan supplier bila memungkinkan, dengan menggunakan data keuangan sebagai dasar.
5. **Hindari utang jangka panjang untuk kebutuhan rutin.** Batasi utang jangka panjang hanya untuk investasi.
6. **Evaluasi dan review strategi utang secara berkala**, misalnya tiap kuartal.
7. **Laporkan dan dokumentasikan semua kesepakatan utang secara tertulis**, dan unggah bukti digital agar *audit-ready*.

Integrasi platform digital seperti **OnlinePajak** memperkuat pelaksanaan strategi tersebut melalui fitur penagihan otomatis, pencatatan digital, dan kesiapan audit.

Dengan kombinasi strategi konseptual dan dukungan teknologi, perusahaan bisa menjaga agar utang menjadi alat yang mendukung pertumbuhan, bukan beban yang menghimpit.

## Strategi Mengelola Piutang Usaha: Kunci Agar Arus Kas Bisnis Tetap Sehat

Dalam dunia bisnis, memberikan kredit kepada pelanggan atau menjual barang/jasa secara kredit (bukan tunai) sering menjadi strategi untuk memperluas penjualan dan menarik lebih banyak klien. Namun, tindakan tersebut menimbulkan **piutang usaha** (*accounts receivable*) yang jika tidak dikelola dengan baik bisa menjadi beban besar bagi likuiditas dan kestabilan keuangan perusahaan.

### Fitur Penagihan Utang (Permintaan Pembayaran)

OnlinePajak sebagai *one-stop solution* pengelolaan transaksi bisnis dan kewajiban fiskal Anda, memiliki fitur **Penagihan Utang (Permintaan Pembayaran/Request Payment)** yang memungkinkan perusahaan mengirim permintaan pembayaran terhadap invoice yang belum dibayar oleh lawan transaksi.

Beberapa keunggulan fitur ini:

- Otomatis mencatat transaksi penagihan dan status pembayaran, sehingga memudahkan monitoring.
- Menyimpan bukti potong (jika dikenakan PPh) dalam bentuk digital, meningkatkan kesiapan audit.
- Memiliki reminder otomatis kepada lawan transaksi agar pembayaran tidak terlambat.
- Integrasi dengan sistem keuangan, sehingga data utang/piutang dan pembayaran dapat direkonsiliasi otomatis.

## Pentingnya Piutang Usaha dalam Bisnis

Piutang usaha adalah klaim perusahaan kepada pelanggan atas barang/jasa yang telah diserahkan/diterima tetapi belum dibayar. Piutang yang dikelola dengan baik membantu menjaga kesehatan arus kas dan meminimalkan risiko piutang tak tertagih.

Dalam literatur akuntansi/manajemen, manajemen piutang mencakup pemberian kredit, pemantauan piutang, penagihan, dan evaluasi risiko. Jika kebijakan kredit terlalu longgar, modal kerja bisa terikat terlalu lama dalam piutang, dan beban administratif serta risiko gagal bayar meningkat.

Jadi, strategi mengelola piutang usaha bukan sekadar administratif, melainkan aspek penting agar bisnis tetap sehat secara finansial.

Maka Anda juga wajib memahami strategi paling efektif berikut ini:

## 1. Menentukan Syarat Pembayaran (Termin Kredit, DP, COD)

Menetapkan syarat pembayaran adalah langkah awal penting dalam strategi piutang usaha. Tanpa kebijakan yang jelas, debitur bisa memanfaatkan kelonggaran dan perusahaan bisa kewalahan melakukan penagihan.

### Termin Kredit (*Credit Terms*)

Termin kredit adalah periode waktu yang diberikan kepada pelanggan untuk membayar setelah barang/jasa diterima. Contoh: net 30, net 60, net 90.

#### Pertimbangan dalam menetapkan termin kredit:

- **Profil dan kredibilitas pelanggan:** pelanggan besar dengan reputasi bagus dapat diberikan termin lebih panjang, sedangkan pelanggan baru harus lebih ketat.
- **Siklus kas usaha Anda:** gunakan termin yang tidak melebihi siklus arus kas agar tidak terjadi kekurangan kas.
- **Risiko bisnis dan industri:** jika sektor yang dilayani rentan gagal bayar, termin harus lebih konservatif.
- **Insentif pembayaran awal:** misalnya “2/10, net 30” (diskon 2 % jika bayar dalam 10 hari, jika tidak maka lunas dalam 30 hari).

Dalam penerapan praktis, skripsi dan penelitian tentang pengelolaan piutang menunjukkan bahwa perusahaan perlu menetapkan standar kredit dan batasan usia piutang untuk menghindari penumpukan.

### Pembayaran Di Muka (*Down Payment/DP*)

Meminta DP (uang muka) adalah cara efektif untuk mengurangi risiko piutang penuh:

- Sebagian pembayaran dilakukan di awal (misalnya 20–50 %)
- Sisanya menjadi piutang yang harus dilunasi sesuai termin

Keuntungan DP:

- Menurunkan eksposur kredit
- Memastikan komitmen pelanggan
- Membantu arus kas awal

Namun, DP tidak selalu cocok untuk semua jenis transaksi, tergantung jenis barang/jasa dan kepercayaan terhadap pelanggan.

### **Cash on Delivery (COD) atau Pembayaran Saat Pengiriman**

COD berarti pelanggan membayar saat barang diantar atau jasa selesai. Strategi ini paling aman dari sisi piutang, namun bisa mengurangi daya tarik kredit kepada pelanggan. Cocok untuk situasi:

- Pelanggan baru tanpa histori kredit
- Produk yang mudah dijual kembali
- Lokasi pengiriman memungkinkan pengawasan kas

### **Kiat Menyusun Syarat Pembayaran yang Seimbang**

- Jangan terlalu kaku: fleksibilitas dapat meningkatkan penjualan
- Tapi jangan terlalu longgar: risiko piutang tak tertagih meningkat
- Gunakan skema **segmen pelanggan**: pelanggan dengan histori baik dapat diberikan termin lebih longgar

Contoh: pelanggan A (rekam jejak lancar) diberi net 30, pelanggan baru diberi 10–20% DP dan termin 15–30 hari.

## **2. Membuat Perjanjian / Kontrak Tertulis dengan Pelanggan**

Pernyataan lisan saja tidak cukup untuk menjaga kepastian pembayaran. Kontrak tertulis diperlukan agar kedua belah pihak memiliki acuan hukum dan operasional.

### **Fungsi dan Manfaat Kontrak Tertulis**

- Menjadi dasar hukum jika terjadi sengketa
- Menegaskan syarat pembayaran, suku bunga keterlambatan, penalti, dan hak-hak pihak
- Menyelaraskan harapan kedua belah pihak
- Mempermudah dokumentasi dan audit

### **Unsur Penting dalam Kontrak Piutang**

Kontrak atau dokumen kredit harus memuat:

<b>Elemen</b>	<b>Keterangan</b>
Identitas kedua pihak	Nama, alamat, NPWP/Nomor Identifikasi Bisnis

Deskripsi barang/jasa	Spesifikasi, harga, kuantitas
Nilai & jatuh tempo	Total harga, termin, tanggal jatuh tempo
Ketentuan DP/skema pembayaran	Jika ada pembayaran di muka, angsuran, atau cicilan
Suku bunga atau penalti keterlambatan	Persentase denda, bunga, dan konsekuensi lainnya.
Persyaratan diskon pembayaran awal	Jika diterapkan
Klausul hak tanggungan/jaminan	Jika transaksi melibatkan jaminan
Mekanisme penyelesaian perselisihan	Mediasi, arbitrase, atau pengadilan
Kalusul force majeure & penangguhan	Bila pelanggan mengalami kondisi darurat
Ketentuan penghapusan piutang/ <i>write-off</i>	Bila piutang dinyatakan tidak tertagih

### Praktik Industri & Pengendalian Internal

Menurut strategi efektif pengelolaan piutang, sistem pengendalian internal – termasuk pemisahan tugas, otorisasi kredit, dan prosedur penagihan – harus diterapkan sejak awal kontrak dan kebijakan kredit.

Sebelum menyetujui kredit, perusahaan perlu memverifikasi data pelanggan, memeriksa riwayat pembayaran, dan menetapkan batas kredit.

### 3. Menetapkan Sistem Pengingat (*Reminder*) untuk Piutang

Piutang yang dibiarkan tanpa pengingat berisiko menjadi terlambat dan bahkan tak tertagih.

#### Pentingnya Reminder/Pengingat Terstruktur

- Mengurangi piutang macet
- Meningkatkan kepatuhan pembayaran
- Mendorong pelanggan untuk membayar lebih awal
- Menunjukkan profesionalisme dan konsistensi

## Jenis-jenis Reminder yang Efektif

1. **Reminder Pra-Jatuh Tempo.** Kirim pemberitahuan 7-14 hari sebelum jatuh tempo
2. **Reminder Saat Jatuh Tempo.** Reminder pada hari pembayaran
3. **Reminder Tertunda/Keterlambatan.** Kirim pemberitahuan bertahap (hari +7, +14, +30)
4. **Reminder Teguran Resmi/Surat Tagihan.** Bila keterlambatan menjaral
5. **Notifikasi Melalui Multi-Kanal.** Pengiriman tagihan melalui email, SMS, telepon, dan notifikasi aplikasi

Melakukan pengingat secara manual memakan waktu dan rentan lupa. Sistem digital/perangkat lunak bisa otomatis mengirim reminder sesuai jadwal yang ditetapkan.

OnlinePajak sebagai fitur yang juga melakukan penagihan otomatis/permintaan pembayaran, memungkinkan perusahaan mengirim pengingat otomatis ke lawan transaksi. OnlinePajak mendukung strategi reminder tanpa beban kerja manual yang besar.

**Baca Juga:** [Cara Menagih Hutang ke Customer dengan Efektif Pakai Promo Ini!](#)

## 4. Menggunakan Sistem Digital untuk Pencatatan & Monitoring Piutang

Digitalisasi adalah kunci agar strategi piutang usaha efektif, real-time, dan mudah dikendalikan.

### Keunggulan Sistem Digital dibanding Manual

- **Akurat & Minim *Human Error***
- **Rekonsiliasi Otomatis** dengan data pembayaran
- **Pelacakan Jatuh Tempo & Aging** secara dinamis
- **Laporan Real-Time & Dashboard** untuk analisis
- **Integrasi dengan sistem keuangan/ERP/pajak**

Penggunaan sistem digital dalam manajemen piutang dianggap sebagai komponen penting agar pengumpulan piutang tidak tertunda dan piutang tidak menumpuk.

## Mengelola Piutang Usaha di OnlinePajak

Pelaku usaha dapat meningkatkan pengelolaan piutang usaha dengan menggunakan fitur permintaan pembayaran di aplikasi bisnis OnlinePajak. Ini merupakan fitur yang mengubah proses permintaan pembayaran invoice dari manual menjadi otomatis sehingga penagihan dapat berjalan lebih efisien dan praktis.

Selain dapat menjalankan proses transaksi dari awal hingga akhir, pelaku usaha juga dapat menikmati berbagai kelebihan yang ditawarkan aplikasi bisnis OnlinePajak, di antaranya:

### 1. Rekonsiliasi Otomatis dan Cepat

Saat bisnis memiliki banyak transaksi, mengelola invoice bisa jadi rumit. Dengan **OnlinePajak**, semua data transaksi tersimpan dalam satu sistem dan dapat dicek secara **real-time**. Proses memisahkan invoice yang sudah atau belum dibayar jadi jauh lebih cepat dan mudah, sehingga **rekonsiliasi keuangan lebih efisien**.

### 2. Mencegah Kesalahan Pembayaran Pajak

Dalam transaksi dengan potongan pajak seperti **PPh 23**, sering terjadi pembeli lupa memotong pajak saat membayar. Hal ini bisa menyebabkan **kelebihan bayar** yang merepotkan kedua pihak.

OnlinePajak memiliki **Halaman Checkout otomatis** yang menampilkan nilai bersih setelah pajak dipotong. Hasilnya, pembayaran jadi akurat dan risiko lebih bayar bisa dihindari.

### 3. Pengumpulan Bukti Potong Lebih Mudah

Pelaku usaha sering kesulitan mendapatkan **bukti potong pajak** dari pembeli. Di **OnlinePajak**, kamu bisa **meminta dan menerima bukti potong** hanya dengan satu klik. Dokumen langsung tersimpan dan terekonsiliasi otomatis ke transaksi terkait, membantu pelaporan pajak lebih cepat dan tepat.

### 4. Sistem Terintegrasi untuk Kolaborasi

Satu transaksi bisnis biasanya melibatkan banyak pihak. **OnlinePajak** mempermudah kolaborasi lewat sistem **terintegrasi dan multi-user**. Semua data, mulai dari invoice, pembayaran, hingga bukti pajak, dapat dikelola di satu platform. Dengan begitu, **pengelolaan utang-piutang lebih efisien**, arus kas lebih lancar, dan proses bisnis berjalan optimal.

## Praktik & Strategi Efektif Mengelola Utang-Piutang Usaha

Dengan mengelola transaksi di OnlinePajak, tidak hanya dapat meningkatkan pengelolaan piutang usaha, melainkan turut meningkatkan arus kas dan mengoptimasi proses bisnis. [Hubungi sales OnlinePajak sekarang](#) untuk mulai mengelola transaksi usaha Anda.

## **Chapter III:**

# **Sekilas tentang OnlinePajak**



## Siapa OnlinePajak?

OnlinePajak merupakan aplikasi berbasis web yang didirikan untuk membantu pemerintah dalam menyederhanakan sistem perpajakan di Indonesia. Berdiri pada 2015, OnlinePajak telah memperkenalkan layanan Pelaporan Pajak untuk meningkatkan kepatuhan pajak Wajib Pajak Indonesia. Hingga kini, layanan pelaporan pajak masih gratis digunakan semua kalangan.

OnlinePajak terus berinovasi dan membangun lebih banyak solusi invoice serta perpajakan guna membantu perusahaan-perusahaan di Indonesia, termasuk UMKM hingga perusahaan besar. Misi kami adalah menyediakan sistem keuangan dan perpajakan yang mudah, terjangkau, dan taat.

Kami juga berkontribusi dalam mengangkat perekonomian Indonesia. Saat ini OnlinePajak memfasilitasi pengumpulan pajak sekitar 10% dari anggaran Pemerintah Indonesia dan bekerja bahu-membahu dengan petugas perpajakan serta telah berhasil menemukan model bisnis yang baik sekaligus berkelanjutan. Kami berniat membangun sistem operasi perekonomian untuk Indonesia yang lebih baik dan kami berusaha untuk mendorong pertumbuhan ekonomi dan pembangunan sosial di Indonesia melalui sistem keuangan berbasis teknologi, termasuk dalam tata kelola utang-piutang usaha dengan transformasi digital.

## Apa Itu Integrasi Pembayaran & Penagihan Invoice?

**Integrasi [pembayaran](#) & [penagihan invoice](#)** berarti sistem penagihan dan sistem pembayaran terhubung sehingga:

1. Invoice dapat dikirim dan dibayar langsung melalui platform yang sama (tanpa perlu keluar ke aplikasi lain).
2. Status pembayaran dapat langsung diperbarui dalam sistem invoice (dibayar, tertunda, dll).
3. Data transaksi dapat langsung direkonsiliasi—artinya sistem mencocokkan invoice dan pembayaran secara otomatis.
4. Pajak, bukti potong, integrasi akuntansi dapat turut tersinkron.

Dengan integrasi, bisnis tidak harus mengandalkan alur manual. Semuanya bisa dilakukan dalam satu platform.

## Integrasi dengan OnlinePajak

OnlinePajak sudah dilengkapi dengan fitur integrasi pembayaran dan penagihan invoice yang mendukung strategi bisnis digital. Berikut penjabaran fitur dan cara manfaatnya:

### 1. Fitur Pembayaran Supplier (*Supplier Payment*)

- Dengan **Supplier Payment**, Anda bisa membayar faktur supplier langsung dari OnlinePajak menggunakan beberapa metode seperti Virtual Account atau kartu kredit berlogo Visa.
- Fitur checkout by OnlinePajak menghitung PPN dan potongan PPh (jika ada) secara otomatis sehingga nominal bersih yang harus dibayar jelas.
- Status pembayaran (paid, unpaid, error) akan diperbarui otomatis dalam sistem.

Dengan fitur ini, pembayaran ke supplier menjadi lebih sederhana dan data pembayaran langsung tercatat.

### 2. Fitur “Terima Pembayaran Bisnis Lebih Cepat”

- Anda bisa **mengirim invoice melalui email**, lengkap dengan perhitungan pajak otomatis.
- Pembayaran invoice dapat dilakukan langsung oleh pelanggan di halaman checkout, dengan metode pembayaran yang tersedia. Setelah pembayaran, sistem **rekonsiliasi otomatis** terjadi antara invoice dan pembayaran.
- Halaman checkout memunculkan nilai bersih (setelah potongan pajak jika ada), menghindari kesalahan pembayaran / pengembalian dana.
- Fitur kolaborasi multi-user memudahkan berbagai departemen (sales, keuangan) bekerja dalam satu platform.
- Semua transaksi (invoice, pembayaran, bukti potong) berada dalam satu sistem, siap untuk audit kapan pun.

### 3. Keunggulan Integrasi OnlinePajak untuk Bisnis

- **One-stop platform:** invoice, pembayaran, rekonsiliasi, pajak — semuanya dalam satu tempat.
- **Keamanan & kepatuhan:** OnlinePajak bekerja dengan protokol keamanan yang memadai (termasuk PCI DSS untuk transaksi kartu).
- **Kolaborasi tim:** akses pengguna berganda memudahkan pembagian tugas.
- **Metode pembayaran fleksibel:** virtual account, kartu Visa, dan integrasi lainnya mendukung kenyamanan pelanggan dan supplier.

## Sekilas tentang OnlinePajak

- **Rekonsiliasi otomatis:** menghemat waktu, mengurangi kesalahan manual, memperlancar audit & pelaporan.
- **Peningkatan arus kas:** invoice dikirim langsung dengan metode pembayaran terlampir – pelanggan cenderung membayar lebih cepat.

**OnlinePajak** sebagai platform lokal di Indonesia sudah mengadopsi banyak fitur pendukung integrasi: dari pembayaran supplier, invoice checkout, metode pembayaran, hingga rekonsiliasi otomatis dan kepatuhan pajak. Fitur-fitur ini membantu mengubah proses manual yang lambat menjadi alur digital yang terhubung dan terotomasi.

Dalam mengadopsi pembayaran digital, keamanan menjadi aspek yang tidak dapat diabaikan. Keamanan data adalah salah satu perhatian utama bagi bisnis yang beralih ke solusi berbasis cloud, dan mempercayakan data Anda pada penyedia layanan SaaS memerlukan tindakan keamanan yang ketat. Di OnlinePajak, kami serius menangani keamanan data.

Lebih dari 1 juta pengguna pribadi dan perusahaan mempercayakan data mereka dengan OnlinePajak. Kami menghubungkan fitur keamanan kelas enterprise dengan audit menyeluruh atas aplikasi, sistem, dan jaringan kami untuk memastikan data pengguna dan bisnis selalu terlindungi. Hal tersebut dilakukan agar pengguna merasa tenang dan mengetahui informasi dan interaksi mereka aman serta bisnis mereka dilindungi. OnlinePajak memanfaatkan komponen yang aman, seperti solusi enkripsi untuk melindungi data pengguna.

# Chapter IV:

# Alat dan Sistem Pengelolaan Utang-Piutang



## Peran OnlinePajak dalam Mengelola Utang-Piutang Bisnis

Digitalisasi keuangan bisnis semakin penting, terutama dalam pengelolaan **Accounts Payable (AP)** dan **Accounts Receivable (AR)**. Salah satu solusi yang banyak digunakan di Indonesia adalah menggunakan aplikasi transaksi bisnis yang telah terintegrasi seperti **OnlinePajak**. OnlinePajak merupakan platform resmi yang terintegrasi dengan Direktorat Jenderal Pajak (DJP) sekaligus memiliki fitur manajemen transaksi bisnis yang lengkap. Anda bisa melakukan proses transaksi bisnis dari awal hingga akhir dalam waktu yang singkat, cepat, dan akurat.

Lalu, apa saja peran OnlinePajak dalam mengelola utang-piutang? Berikut ini ulasannya:

### 1. Mengelola **Accounts Receivable (Piutang Usaha)**

OnlinePajak menyediakan pembuatan invoice, penagihan, hingga penerimaan pembayaran yang memudahkan perusahaan membuat, mengirim, dan melacak invoice secara digital. Beberapa manfaatnya:

- **Pembuatan Invoice Mudah & Cepat:** Bisa bikin invoice dalam hitungan menit, lengkap dengan detail transaksi, termin, dan informasi pajak (PPN/PPH).
- **Kirim Invoice Otomatis ke Klien:** Invoice bisa dikirim langsung melalui email, lebih cepat dan aman dibanding cara manual.
- **Tracking Status Pembayaran:** Bisnis bisa tahu apakah invoice sudah terkirim, dibuka, atau belum dibayar. Hal ini mengurangi risiko piutang macet.
- **Reminder Otomatis:** Sistem bisa mengirimkan pengingat pembayaran kepada pelanggan sebelum jatuh tempo.

Dengan fitur ini, perusahaan bisa mempercepat siklus **cash collection** dan menekan risiko **bad debt**.

### Cara Membayar Invoice Supplier Menggunakan Virtual Account di OnlinePajak

Apabila Anda menerima invoice atau faktur masukan dari supplier dan ingin melakukan pembayaran melalui Virtual Account, Anda bisa mengikuti langkah berikut ini:

## Alat dan Sistem Pengelolaan Utang-Piutang

1. Masuk ke Akun OnlinePajak: Login ke aplikasi OnlinePajak dengan menggunakan kredensial akun Anda.
2. Akses Menu Pembelian: Setelah berhasil masuk, pilih menu **Pembelian** lalu lanjut ke submenu **Transaksi Pembelian**.
3. Pilih Invoice yang Akan Dibayar: Silakan centang invoice yang ingin Anda bayarkan. Anda bisa melakukan pembayaran per invoice maupun sekaligus (bulk).

The screenshot displays the 'Transaksi Pembelian' (Purchase Transaction) interface. At the top, there are filters for 'Kategori' (All), 'Tipe dokumen' (2), 'Pencarian', 'Status' (1), and 'Masa Pajak' (September 2025). Below the filters is a table with columns: Grup, ID Dokumen, Kategori, Tipe Dokumen, Status, Tanggal Buat, Penjual, and Nilai Transaksi. The table lists several transactions, including PPN e-Faktur and Accounting Invoices, all with a status of 'Approved'. A right-side menu is open, showing options: 'Buat Pengganti', 'Rekonsiliasi', 'Lihat Details', 'Buat Pembayaran' (highlighted), and 'Buat Pembatalan'. A second screenshot below shows the same interface with 3 documents selected, and a 'Bulk Action (3)' menu is open, also highlighting 'Buat Pembayaran'.

Grup	ID Dokumen	Kategori	Tipe Dokumen	Status	Tanggal Buat	Penjual	Nilai Transaksi
AAI-6242-POR	AAI-6242-POR	-	Transaction	-	-	-	-
050.00055...	050.000554342	PPN	e-Faktur	Approved	19 Sep 2025	Kongsi VAT	4
AAI-6242...	AAI-6242-POR	Accounting	Invoice	Approved	18 Sep 2025	Kongsi VAT	-
IQE-7216-CYN	IQE-7216-CYN	-	Transaction	-	-	-	-
050.00055...	050.000554339	PPN	e-Faktur	Approved	19 Sep 2025	Kongsi VAT	2
IQE-7216...	IQE-7216-CYN	Accounting	Invoice	Approved	18 Sep 2025	Kongsi VAT	2
LBQ-0988-UGN	LBQ-0988-UGN	-	Transaction	-	-	-	-
050.00055...	050.000554340	PPN	e-Faktur	Approved	19 Sep 2025	Kongsi VAT	1
LBQ-0988...	LBQ-0988-UGN	Accounting	Invoice	Approved	18 Sep 2025	Kongsi VAT	1
MKY-5781-JBK	MKY-5781-JBK	-	Transaction	-	-	-	-

4. Lengkapi Informasi Pembayaran Anda: Pastikan informasi pembayaran Anda sudah benar, termasuk detail lawan transaksi, akun bank pembayaran, dan

nominal. Anda juga bisa menambahkan keterangan tambahan pada kolom **Pesan**.

← Purchase Transactions

Simpan
Lanjutkan pembayaran

### Pembayaran

**AAI-6242-POR** ✔ Ready to Pay ▾

**Kongsi VAT**  
1091031210912281 - 000000 UBAH

**Test address**  
someemail@gmail.com

**Dibayarkan ke**  
BANK BCA 6320404744 ▾

**Jumlah pembayaran (Rp)**  
44.800

**No. Referensi**  
Masukkan referensi pembayaran

Nama Barang / Jasa	Kuantitas	Harga Satuan - Rp	Total Diskon - Rp	PPH Subjected	Total Harga Dasar - Rp
Barang / Jasa	1	40.000	0	-	40.000

**Pesan**  
Silakan masukkan catatan untuk lawan transaksi Anda...

**Ringkasan**  
Mohon tinjau detail di bawah ini sebelum melakukan pembayaran.

**AAI-6242-POR** ✔ Ready to Pay

Tanggal Dibuat: 19 Sep 2025  
Penjual: Kongsi VAT  
Subtotal: Rp 40.000  
Dikurangi Potongan Harga: Rp 0  
Dikurangi PPH: Rp 0  
Dasar Pengenaan Pajak PPN: Rp 40.000  
PPN: Rp 4.800  
Nilai Transaksi: Rp 44.800

**Total** Rp 44.800

Jika Anda belum pernah menambahkan atau ingin mengganti detail akun

bank untuk pembayaran tersebut, silakan klik **Tambah Akun Bank**

← Purchase Transactions Simpan Lanjutkan pembayaran

### Pembayaran

**AAI-6242-POR** Ready to Pay ▼

**Kongsi VAT** UBAH  
1091051210912281 - 000000

Test address  
someemail@gmail.com

Dibayarkan ke

akun Bank

BANK BCA 6320404744 🗑️

🏠 **Tambah rekening bank**

No. Referensi

Masukkan referensi pembayaran

Nama Barang / Jasa	Kuantitas	Harga Satuan - Rp	Total Diskon - Rp	PPH Subjected	Total Harga Dasar - Rp
Barang / Jasa	1	40.000	0	-	40.000

Pesan

Silakan masukkan catatan untuk lawan transaksi Anda...

#### Ringkasan

Mohon tinjau detail di bawah ini sebelum melakukan pembayaran.

**AAI-6242-POR** Ready to Pay

Tanggal Dibuat 19 Sep 2025  
Penjual Kongsi VAT  
Subtotal Rp 40.000  
Dikurangi Potongan Harga Rp 0  
Dikurangi PPH Rp 0  
Dasar Pengenaan Pajak PPNRp 40.000  
PPN Rp 4.800  
Nilai Transaksi Rp 44.800

**Total Rp 44.800**

### 5. Lanjutkan ke Proses Pembayaran

Setelah detail pembayaran telah sesuai, klik **Lanjutkan Pembayaran** untuk

diarahkan ke halaman metode pembayaran.

← Purchase Transactions

Simpan
Lanjutkan pembayaran

### Pembayaran

**AAI-6242-POR** Ready to Pay ▼

**Kongsi VAT**  
1091031210912281 - 000000 UBAH

Test address  
someemail@gmail.com

Dibayarkan ke  
BANK BCA 6320404744 ▼

Jumlah pembayaran (Rp)  
44.800

No. Referensi  
Masukkan referensi pembayaran

Nama Barang / Jasa	Kuantitas	Harga Satuan - Rp	Total Diskon - Rp	PPH Subjected	Total Harga Dasar - Rp
Barang / Jasa	1	40.000	0	-	40.000

Pesan  

Mohon lakukan pembayaran secara full amount

**Ringkasan**  
Mohon tinjau detail di bawah ini sebelum melakukan pembayaran.

**AAI-6242-POR** Ready to Pay

Tanggal Dibuat: 19 Sep 2025  
Penjual: Kongsi VAT  
Subtotal: Rp 40.000  
Dikurangi Potongan Harga: Rp 0  
Dikurangi PPH: Rp 0  
Dasar Pengenaan Pajak PPNRp: 40.000  
PPN: Rp 4.800  
Nilai Transaksi: Rp 44.800

---

**Total** Rp 44.800

## 6. Pilih Metode Virtual Account

Di halaman metode pembayaran, selain kartu kredit, Anda bisa memilih opsi **Virtual Account**, kemudian klik **Bayar Sekarang**.

← Dokumen Pembayaran

**Ringkasan Pembayaran**

Subtotal	12.000
Biaya Platform	5.000
PPN (11%)	550
<b>Total IDR</b>	<b>17.550</b>

**Item Pembayaran** 1 Items

Nomor Referensi	Penjual	Akun Bank	Jumlah (IDR)
PAY-0725-YTUF3V	pt rizyab	BANK BCA - 1234567890	12.000

Baris per halaman 10 1 to 1 of 1 | Page 1 of 1

**Kartu Kredit / Debit** ▼

**Virtual Account** ▲

BRI

BCA

BNI

mandiri

PermataBank

Dengan melanjutkan, saya setuju dengan [Syarat & Ketentuan](#)

IDR 17.550

Bayar Sekarang

**Auto Collection** ▼

🎁 **Lebih hemat dengan promo**  
Klik di sini untuk melihat berbagai promo menarik

## 7. Lakukan Pembayaran

Transfer sejumlah tagihan ke nomor Virtual Account yang tertera. Pastikan

nominal dan nomor rekening sesuai.

**Diproses**

**Ringkasan**

Reference ID	Penjual	Akun Bank	Jumlah
PAY-0725-YTUF3V	pt riyab	BANK BCA - 1234567890	12.000

Biaya Platform (termasuk Promo)	5.000
PPN (11%)	550
Biaya Pembayaran	0
<b>Total (IDR)</b>	<b>17.550</b>

**Instruksi Pembayaran VA**

Batas Akhir Pembayaran  
**Friday, 01 August 2025, 4:06PM**

Jumlah Total  
**17.550**

Bank  
 BCA

Nomor VA  
**203809999429601**

Nama Rekening  
172testCompany

**Proses Sedang Berlangsung**

Anda akan dapat mengunduh tanda terima setelah pembayaran Anda diproses. Harap melakukan pembayaran sebelum transaksi VA berakhir dalam 1 hari ke depan.

[Cek Status](#)

### 8. Cek Status Pembayaran

Setelah pembayaran berhasil dilakukan, status invoice akan diperbarui secara otomatis:


- Paid: Pembayaran berhasil
- Unpaid: Pembayaran masih menunggu diproses
- Payment Error: Terjadi kesalahan saat proses pembayaran

Anda dapat melihat detail dari status tersebut dengan mengklik kolom Keterangan pada invoice terkait.

## Alat dan Sistem Pengelolaan Utang-Piutang

← Transaksi Pembayaran

### Pembayaran Selesai Completed



#### Pembayaran Selesai!

Anda dapat mengunduh semua tanda terima di bawah atau satu per satu di sebelah kanan.

[Unduh Semua Tanda Terima \(1\)](#)

#### Ringkasan

Nama Penerima	Transaksi	Amount
Okeh Seller	HRK-3308-UCP	22.200
Dibayarkan Pada		January 27, 2023
Cara Pembayaran		VA - BNI
Nomor Akun		8808 9999221156 00
Diskon		0
Biaya Pengalihan		5000
<b>Total jumlah yang dibayarkan (Rp)</b>		<b>27.200</b>

Kategori:  PPN  PPh  Accounting  Treasury

Pencarian:

Status:

Masa Pajak:

Grup	ID Dokumen	Kategori	Tipe Dokumen	Status	Tanggal Buat	Penjual	Nilai Transaksi (Rp)
▼ <input type="checkbox"/> OFA-8230-NQD	-	-	Transaction		31 Jan 2023	-	31.100.000
<input type="checkbox"/> -	-	Treasury	Payment Receipt	Unpaid	31 Jan 2023	-	11.100.000
<input type="checkbox"/> WQI(INVOK...	WQI(INVOICE,07	Accounting	Invoice	Approved	31 Jan 2023	Okeh Seller	10.000.000
<input type="checkbox"/> 786-57.587...	786-57.58700012	PPN	e-Faktur	Approved	31 Jan 2023	Okeh Seller	10.000.000
▼ <input type="checkbox"/> RRO-8391-GYR	-	-	Transaction		31 Jan 2023	-	684.200
<input type="checkbox"/> -	-	Treasury	Payment Receipt	Payment Error	31 Jan 2023	-	244.200
<input type="checkbox"/> encora-230...	encora-2301310...	Accounting	Invoice	Approved	31 Jan 2023	Invoice Seller	220.000
<input type="checkbox"/> 230-13.306...	230-13.10000022	PPN	e-Faktur	Approved	31 Jan 2023	Invoice Seller	220.000
▼ <input type="checkbox"/> BWC-1126-TGI	-	-	Transaction		31 Jan 2023	-	653.100
<input type="checkbox"/> encora-230...	encora-2301310...	Accounting	Invoice	Approved	31 Jan 2023	Team One	210.000
<input type="checkbox"/> 230-13.306...	230-13.10000021	PPN	e-Faktur	Approved	31 Jan 2023	Team One	210.000
<input type="checkbox"/> -	-	Treasury	Payment Receipt	Paid	31 Jan 2023	-	233.100

### Informasi Tambahan:

Apabila Anda hanya ingin melakukan pembayaran invoice tanpa membuat faktur pajak, cukup klik tombol **Bayar Sekarang** pada invoice yang dimaksud.

Grup dokumen berdasar ID Transaksi, Penjual atau Tanggal Buat

ID Transaksi	ID Dokumen	Kategori	Tipe Dokumen	Status	Tanggal Buat	Penjual
<input type="checkbox"/> XEU-8874-YTJ	-	PPN	e-Faktur	Draft	23 Agu 2023	PT Pen
<input type="checkbox"/> XEU-8874-YTJ	11/05/2023/10...	Accounting	Invoice	Draft	23 Agu 2023	PT Pen
<input type="checkbox"/>						PT Pen
<input type="checkbox"/>						PT Pen
<input type="checkbox"/>						PT Pen
<input type="checkbox"/>						PT Tes
<input type="checkbox"/>						PT Tes

INVOICE DRAFT

- Ubah
- Rekonsiliasi
- Lihat Details
- Tambah ke keranjang
- Hapus
- Bayar Sekarang**

## 2. Mengelola *Accounts Payable* (Utang Usaha)

Selain piutang, OnlinePajak juga mendukung perusahaan dalam mengelola kewajiban:

- **Pencatatan Transaksi Pembelian & Utang:** Semua transaksi pembelian bisa dicatat, lengkap dengan informasi supplier dan pajaknya.
- **Kontrol Jatuh Tempo Pembayaran:** Ada fitur reminder untuk memastikan perusahaan tidak telat bayar ke supplier, sehingga reputasi bisnis tetap terjaga.
- **Integrasi Pajak Masukan (PPN):** Saat perusahaan menerima faktur pajak dari supplier, data bisa langsung masuk ke sistem. Hal ini memudahkan rekonsiliasi dan mengurangi risiko salah hitung.
- **Dashboard AP/AR Terpadu:** Manajemen bisa melihat posisi kas, utang, dan piutang secara real time untuk pengambilan keputusan yang lebih cepat.

### Tagih Pembayaran (Request Payment) di OnlinePajak

Langkah yang harus Anda lakukan setelah invoice dikirim ke lawan transaksi adalah memastikan pembayaran diterima tepat waktu dan terdokumentasi dengan baik. OnlinePajak menyediakan fitur Tagih Pembayaran (*Request Payment*) yang memungkinkan Anda untuk melakukan hal-hal berikut ini:

- Membagikan invoice digital secara langsung,
- Mencantumkan informasi pembayaran yang jelas dan mudah diakses,
- Memantau status pembayaran secara real-time melalui dashboard.

Dengan fitur ini, Anda dapat meningkatkan efisiensi proses penagihan dan mengurangi potensi keterlambatan pembayaran.

Berikut langkah-langkah menggunakan fitur Request Payment di OnlinePajak:

1. Mulai dari Transaksi Baru atau yang Sudah Ada  
Anda dapat memulai proses penagihan dengan membuat transaksi baru, atau melanjutkan dari transaksi yang telah ada sebelumnya.
2. Pastikan Status Invoice Sudah Ter-approve  
Fitur penagihan pembayaran hanya dapat digunakan jika status invoice sudah disetujui (approved).
3. Lengkapi Detail di Bagian Tagih Pembayaran, yang mencakup:
  - **Penanggung Biaya Platform**  
Tentukan siapa yang menanggung biaya transaksi: Penjual atau Pembeli. Jika Anda memilih Penjual, maka biaya platform sebesar Rp5.000 akan otomatis dibebankan ke akun Anda.

## Alat dan Sistem Pengelolaan Utang-Piutang

- **Termin Pembayaran**  
Pilih metode pembayaran (misalnya: Termin Normal atau bertahap).
- **Tanggal Jatuh Tempo**  
Tentukan tanggal batas akhir pembayaran untuk memudahkan pengelolaan arus kas dan follow-up.

The screenshot displays the Online Pajak web application interface. The top navigation bar includes 'Beranda', 'Penjualan', 'Pembelian', 'Pajak', and 'Lainnya'. The main content area is divided into two panels. The left panel shows invoice details: 'Dasar Pengenaan Pajak PPN' at Rp 10,000,000.00 and 'PPN' at Rp 1,200,000.00, resulting in a 'Jumlah akhir pembayaran' of Rp 11,200,000.00. Below this, there are sections for 'Dokumen' (e-Faktur and Invoice) and a 'Tagih Pembayaran' form. The 'Tagih Pembayaran' form is highlighted with a red box and includes fields for 'Biaya transaksi dibebankan kepada' (Penjual/Pembeli), 'Nomor rekening bank Anda', 'Termin Pembayaran' (Normal), 'Jatuh Tempo' (31 July 2025), and 'Normal' (Rp 11,200,000.00). The right panel shows a 'Preview' of the transaction log, listing several events from July 19th, 2025, such as 'email-invoice-sent' and 'melakukan approval untuk invoice'.

4. Lengkapi Rekening Penerimaan Pembayaran  
Pilih rekening bank untuk menerima pembayaran. Anda dapat:
  - Memilih dari daftar rekening yang sudah Anda daftarkan sebelumnya
  - Menambahkan rekening baru (maksimal 3 rekening bank) langsung dari halaman transaksi
5. Anda juga dapat melengkapi atau mengelola daftar rekening bank melalui halaman Pengaturan.
6. Simpan Detail Penagihan  
Jika semua informasi telah diisi dengan benar — termasuk termin, jatuh tempo, biaya platform, dan rekening bank — klik tombol Simpan untuk menyimpan

## Alat dan Sistem Pengelolaan Utang-Piutang pengaturan tagihan pembayaran Anda.

The screenshot displays the 'Online Pajak Invoice Financing' interface. At the top, there is a navigation bar with 'Beranda', 'Penjualan', 'Pembelian', 'Pajak', and 'Lainnya'. The main content area is divided into several sections:

- Summary:** Shows 'Dasar Pengenaan Pajak PPN' at Rp 10.000.000,00 and 'PPN' at Rp 1.200.000,00. A box indicates 'Jumlah akhir pembayaran' of Rp 11.200.000,00.
- Dokumen:** Lists 'e-Faktur' (7222519627074, Rp 1.200.000) and 'Invoice' (vku5jztzju, Rp 11.200.000), both with 'Approved' status.
- Tagih Pembayaran:** Includes a section for 'Biaya transaksi dibebankan kepada' (Penjual/Pembeli) and 'Nomor rekening bank Anda' (BANK BCA 3212345678). It also shows 'Termin Pembayaran' (Normal) and 'Jatuh Tempo' (31 July 2025) for a total of Rp 11.200.000.

At the bottom right of the main content area, there is a red 'Simpan' button. To the right of the main content is a 'Preview' panel with a 'Log Transaksi' section showing a timeline of events from July 19th, 2025, 12:01 AM to 12:03 AM, including actions like 'email-invoice-sent' and 'melakukan approval untuk invoice'.

7. Klik tombol "Bagikan" pada bagian Tagih Pembayaran  
Anda dapat membagikan link pembayaran melalui:
  - Email
  - WhatsApp

## Alat dan Sistem Pengelolaan Utang-Piutang

- Atau menyalin tautan secara manual dan membagikannya melalui media lain

The screenshot displays the OnlinePajak dashboard for a transaction. At the top, it shows 'Dasar Pengenaan Pajak PPN' (Rp 10.000.000,00) and 'PPN' (Rp 1.200.000,00), with a total 'Jumlah akhir pembayaran' of Rp 11.200.000,00. Below this, there are sections for 'Dokumen' (e-Faktur and Invoice) and 'Tagih Pembayaran' (due on 31 Jul 2025). A 'Preview' section on the right shows a log of transactions, including actions like 'email-invoice-sent' and 'melakukan approval untuk invoice'. A 'Mem...' button is visible in the 'Tagih Pembayaran' section.

This screenshot shows the 'Transaksi' page with a 'Share Link Pembayaran' modal open. The modal provides options to share the payment link via Email (nurditha.agustin@Online-pajak.com) or WhatsApp. The link is: <https://s.staging-achilles.systems/VeymD3f>. The background shows transaction details for 'Satu tempat untuk tran...', including 'Seller (You)' (172testCompany) and 'Pembeli' (PT OnlinePajak Makmur). The 'Detail Transaksi' section shows a 'Jasa Manajemen x1' for Rp 10.000.000,00, with a subtotal of Rp 10.000.000,00, a discount of Rp 0,00, and a total payment of Rp 11.200.000,00.

### 8. Pantau Status Pembayaran

Setelah membagikan link pembayaran, Anda bisa memantau status pembayarannya langsung di dashboard OnlinePajak.

Status pembayaran akan ditampilkan sebagai: Requested

Transaction	Transaction						
<input type="checkbox"/>	LCL-8245-HOA	LCL-8245-HOA	-	Transaction			
<input type="checkbox"/>	722251962...	7222519627074	PPN	e-Faktur	Approved	19 Jul 2025	PT OnlinePajak Makmur
<input type="checkbox"/>	PAY-0725...	PAY-0725-N33T...	Treasury	Payment	Requested	19 Jul 2025	PT OnlinePajak Makmur
<input type="checkbox"/>	vKUoJ2tZJU	vKUoJ2tZJU	Accounting	Invoice	Approved	18 Jul 2025	PT OnlinePajak Makmur

9. Notifikasi Pembayaran & Bukti Pembayaran

Ketika lawan transaksi menyelesaikan pembayaran melalui link Tagih Pembayaran:

- Anda akan menerima notifikasi melalui email
- Status pembayaran di dashboard otomatis berubah menjadi "Settled"

Transaction	Transaction						
<input type="checkbox"/>	LCL-8245-HOA	LCL-8245-HOA	-	Transaction			
<input type="checkbox"/>	722251962...	7222519627074	PPN	e-Faktur	Approved	19 Jul 2025	PT OnlinePajak Makmur
<input type="checkbox"/>	PAY-0725...	PAY-0725-N33T...	Treasury	Payment	Settled	19 Jul 2025	PT OnlinePajak Makmur
<input type="checkbox"/>	vKUoJ2tZJU	vKUoJ2tZJU	Accounting	Invoice	Approved	18 Jul 2025	PT OnlinePajak Makmur

- Anda juga dapat mengunduh Bukti Pembayaran dari halaman detail transaksi

The screenshot displays the 'Detail Transaksi' page for a PPN transaction. It shows the transaction amount (Rp 1.200.000,00) and the final payment amount (Rp 11.200.000,00). Under 'Dokumen', there are links for 'e-Faktur' (Approved) and 'Invoice' (Approved). The 'Tagih Pembayaran' section shows a payment due on 31 Jul 2025 with a status of 'Settled'. A 'Download' button is visible next to the invoice link. On the right, a 'Preview' of the 'Faktur Pajak' is shown, including fields for 'Nama', 'Alamat', 'Kode dan Nomor Seri Faktur Pajak', and a table of items with columns for 'Nama Barang Kena Pajak / Jasa Kena Pajak' and 'Harga Jual / Penggantian / Uang Muka / Termin (Rp)'. The invoice is dated 19 Jul 2025.

Dengan fitur Tagih Pembayaran di OnlinePajak, Anda tidak hanya mempermudah proses penagihan dan penerimaan pembayaran, tetapi juga mempercepat rekonsiliasi transaksi.

### 3. Keunggulan Online Pajak Dibanding Cara Manual

- **Efisiensi Waktu:** lebih cepat karena invoice, pencatatan, dan pelaporan pajak dalam satu platform.
- **Minim Human Error:** Sistem otomatis mengurangi kesalahan input data.
- **Kepatuhan Pajak:** Semua transaksi terintegrasi dengan sistem perpajakan Indonesia (e-Faktur, e-Bupot, e-Filing).
- **Transparansi & Akurasi:** Laporan keuangan lebih jelas karena semua data transaksi tersimpan rapi dalam sistem cloud.

### 4. Dampak Positif bagi Bisnis

Dengan Online Pajak, perusahaan bisa:

- Meningkatkan **likuiditas** lewat manajemen piutang yang lebih cepat.
- Mengurangi risiko keterlambatan bayar ke supplier.
- Menekan biaya administrasi & penagihan.
- Menjamin kepatuhan pajak sekaligus pengelolaan AP/AR dalam satu sistem.

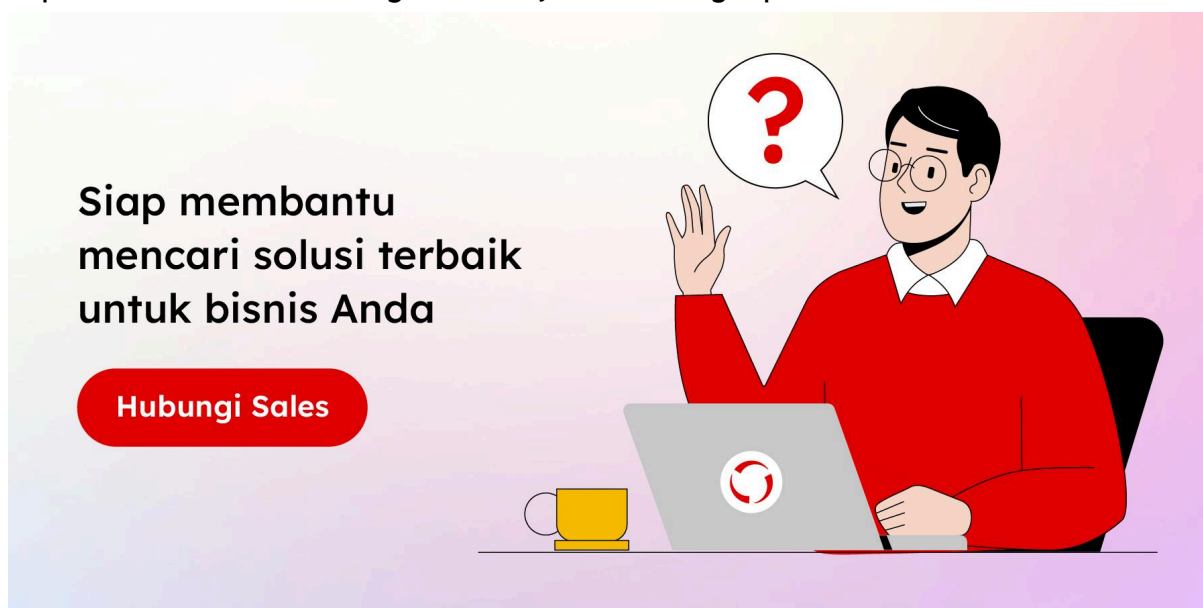
Jadi, Online Pajak tidak hanya membantu soal pajak, tapi juga **menjadi *tools* strategis untuk mengelola utang-piutang bisnis secara terintegrasi.**

## Tentang OnlinePajak

OnlinePajak merupakan aplikasi mitra resmi DJP yang memiliki misi membantu pengguna dalam mengelola transaksi bisnis dan perpajakan secara cepat, mudah, dan terintegrasi. Dengan menggunakan OnlinePajak, Anda bisa memanfaatkan fitur pembayaran invoice dan penagihan pembayaran invoice dalam proses pengelolaan transaksi bisnis Anda. Tidak sampai sana, OnlinePajak juga bisa membantu Anda dalam melakukan pelaporan pajak guna memenuhi kewajiban Anda sebagai Wajib Pajak.

Hanya butuh sekali daftar, Anda bisa menggunakan seluruh fitur yang OnlinePajak miliki. OnlinePajak juga telah mendapat sertifikasi ISO/IEC 27001 dari lembaga internasional yang menjamin keamanan dan kerahasiaan informasi. OnlinePajak selalu berusaha mendorong pertumbuhan ekonomi dan pembangunan sosial di Indonesia melalui sistem keuangan yang berbasis teknologi.

Saat ini, OnlinePajak telah memfasilitasi pengumpulan pajak sekitar 10% dari anggaran Pemerintah Indonesia dan bahu-membahu dengan otoritas terkait dalam hal ini Direktorat Jenderal Pajak sehingga berhasil menemukan model bisnis yang baik sekaligus berkelanjutan. Kunjungi website atau [Hubungi tim sales](#) kami dan dapatkan informasi tentang OnlinePajak lebih lengkap.



**Siap membantu  
mencari solusi terbaik  
untuk bisnis Anda**

**Hubungi Sales**