

## Analisis Sistem Pengendalian Internal Atas Piutang Pada PT. Cita Rasa

<sup>1</sup> Imada Phyto Rhyzzoma, <sup>2</sup>Nanik Kustiningsih

<sup>1-2</sup>Jurusan Akuntansi, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Mahardhika

### Article history

Received: 08-05-2021

Revised: 24-06-2021

Accepted: 03-07-2021

\*Corresponding Author:

Imada Phyto Rhyzzoma,

Nanik Kustiningsih

Jurusan Akuntansi

Sekolah Tinggi Ilmu

Ekonomi Mahardhika

Email:

[Imadaphytorhy.29@gmail.com](mailto:Imadaphytorhy.29@gmail.com),

[Nanik@stiemahardhika.ac.id](mailto:Nanik@stiemahardhika.ac.id)

[d](mailto:Nanik@stiemahardhika.ac.id)

**Abstrak:** Semakin tahun bertambah usaha dagang di Indonesia mengalami perkembangan yang cukup baik dan tentu hal ini membuat beberapa hal harus mendapatkan pengendalian yang cukup baik salah satunya dalam hal pengendalian internal terhadap piutang, agar tidak terjadi hal – hal yang membuat perusahaan mengalami kerugian, penelitian ini membahas tentang pengendalian piutang di PT. Cita Rasa dengan menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif dimana setelah dilakukannya penelitian mendapatkan hasil penelitian bahwa PT. Cita Rasa memiliki sistem pengendalian piutang yang baik sesuai dengan COSO namun masih ada beberapa hal yang sebaiknya harus diperbaiki dan disempurnakan

**Kata Kunci :** Pengendalian Intern Piutang, Piutang Tak Tertagih, Piutang Usaha

## PENDAHULUAN

Semakin tahun bertambah maka semakin maju dan berkembang pula perdagangan di Indonesia, dan tentu hal ini membuat tingkat persaingan usaha menjadi lebih kompetitif dan susah karena banyak kompetitor – kompetitor baru yang bermunculan dengan membawa inovasi – inovasi baru mereka, dengan mengembangkan inovasi – inovasi yang ada dan meningkatkan kinerja dalam berbisnis diharapkan dapat mengoptimalkan biaya perusahaan (Nanik Kustiningsih dan Bambang Tjahjadi 2020).

Tentu hal ini menjadi tantangan tersendiri bagi perusahaan untuk dapat eksis dan tetap bertahan menjalankan usahanya di dalam persaingan bisnis yang cukup ketat, dan untuk mempertahankan kelangsungan usahanya, mereka di haruskan dapat melangsungkan penjualan produk dengan baik agar dapat membayar biaya – biaya operasional perusahaan dan mendapatkan keuntungan dari hasil penjualan tersebut, di dalam melangsungkan penjualan biasanya perusahaan menerima pembayaran baik secara tunai maupun dengan kredit ber TOP (*Term of Payment*) dan jika terjadi pembayaran secara kredit, tentu hal ini akan menimbulkan piutang dalam perusahaan dan hutang bagi konsumen atau pembeli, piutang yang terjadi jika tidak di kontrol dengan baik maka akan menimbulkan keterlambatan pembayaran, kredit macet, bahkan yang lebih parahnya piutang tersebut tidak dapat tertagih, untuk itu maka diperlukanya sistem pengendalian atas piutang untuk meminimalisir piutang tak tertagih yang menyebabkan kerugian dalam perusahaan, PT. Cita Rasa adalah salah satu perusahaan yang bergerak di bidang seasoning yang menyediakan beragam seasoning yang inovatif sesuai dengan permintaan konsumen dan peka akan kebutuhan pasar.

## TINJAUAN LITERATUR

### Piutang dagang

Piutang dagang adalah persetujuan antara penjual dan pembeli dalam urusan kredit penjualan barang atau jasa dengan akad perjanjian pembayaran yang sudah ditentukan,

dalam periode tertentu yang sudah disetujui kedua belah pihak dengan beberapa berkas pendukung seperti nota penjualan (K. Fred Skousen dan Jay M. Smith 1987). Piutang dagang adalah kewajiban yang harus dibayarkan kepada pihak yang bersangkutan jika tengat waktu yang telah ditentukan sudah datang (M. Munandar 2006).

Patokan dalam penjualan kredit perlu dilakukan perusahaan untuk menilai kelayakan pemohon kredit apakah sudah sesuai dengan standart dan dapat di terima oleh perusahaan , patokan kredit perlu dilakukan guna meningkatkan penjualan secara kredit dengan mengantisipasi kredit macet atau bahkan piutang tak terbayar.

Beberapa patokan yang perlu dilakukan jika akan melakukan pejualan secara kredit :

1. Karakter

Untuk melakukan penilaian kepada pelanggan seberapa jujur mereka untuk membayarkan kewajibannya.

2. Kapasitas

Untuk melakukan penilaian seberapa besar kapasitas mereka dalam membayarkan kewajibannya.

3. Modal

Untuk menilai kondisi keuangan pelanggan.

4. Jaminan

Untuk menilai jaminan apa yang bisa digunakan agar mendukung kekuatan pelanggan seandainya jika tidak dapat membayarkan kewajibannya.

5. Kondisi

Untuk menilai kondisi agar dapat memberikan patokan kredit yang tepat agar perusahaan mendapatkan keuntungan semaksimal mungkin dan meminimalisir kerugian yang ada.

### **Sistem Pengendalian Internal**

Pengendalian internal adalah strategi dan perencanaan suatu organisasi yang dilakukan untuk mengamankan kekayaan, mendorong efisiensi, memastikan karyawan mengikuti ketentuan perusahaan dan memastikan laporan akuntansi yang dapat dipertanggung jawabkan keakuratannya (Horngren 2009), Pengendalian internal adalah suatu bagan organisasi, tata cara dan patokan yang telah di standarkan untuk mengamankan aktiva, memastikan data akuntansi sudah akurat, meningkatkan efisiensi dan mendorong di taatinya peraturan peraturan manajemen (Mulyadi 2013).

Komponen Komponen pada COSO :

1. Lingkungan pengendalian

Lingkungan pengendalian meliputi perilaku manajemen dan karyawan, beberapa hal yang mencakup didalamnya adalah aturan atau kebijakan manajemen, cara menjalankan manajemen tersebut dan susunan organisasi yang berlaku.

2. Penilaian Resiko

Penilaian resiko perlu dilakukan guna mengevaluasi serta mengantisipasi resiko yang ada untuk merencanakan tindakan – tindakan untuk menangani resiko yang ada dimasa mendatang.

3. Prosedur Pengendalian

Prosedur pengendalian bertujuan untuk memberikan batasan – batasan dalam proses kerja guna dapat mengevaluasi kinerja agar tercapai tujuan yang telah ditentukan dan meminimalisir terjadinya *fraud*.

4. Komunikasi dan Informasi

Komunikasi dan informasi yaitu aspek - aspek yang sangat penting dalam manajemen perusahaan, informasi bukan hanya untuk pihak internal saja tetapi juga pihak

eksternal, dan hal ini tentu saja membutuhkan informasi yang akurat dan komunikasi yang baik agar semuanya dapat dipantau dan dilakukan penilaian dengan baik.

#### 5. Pemantauan

Pemantau dilakukan agar dapat mengontrol kinerja karyawan apakah sudah sesuai dengan prosedur - prosedur yang berlaku dan selaras dengan tujuan yang ingin dicapai.

Dalam penelitian ini, ada beberapa penelitian terdahulu sebagai referensi untuk penelitian ini :

1. Penelitian yang dilakukan Sulasry (2017), tentang sistem pengendalian internal disalah satu pameran mobil di kota Manado menunjukkan hasil bahwa sistem pengendalian internal yang dilakukan di showroom tersebut sudah baik dalam hal lingkungan pengendalian, aktivitas pengendalian, komunikasi, pengawasan dan penentuan resiko tapi kedepannya diharapkan agar showroom ini dapat memberikan inovasi baru dan lebih konsisten agar dapat memberikan jasa perkreditan yang lebih baik pada masyarakat Manado.

2. Penelitian yang dilakukan Tania Azizah (2020), mendapatkan hasil yang kurang baik dimana hasilnya ini menunjukkan bahwa dalam sistem pengendalian internal piutang yang dilakukan PT. Warna Agung Surabaya yang merupakan salah satu produsen cat di Indonesia memiliki pas due piutang yang berumur lebih dari 30 hari hampir sebesar 40% dari kebijakan perusahaan, penerapan kapasitas dan karakter dalam pemberian kredit yang belum baik dan beberapa hal lain seperti kebijakan penagihan yang masih harus menunggu keputusan dari pusat.

3. Penelitian yang dilakukan Natalia (2015), di salah satu perusahaan yang bergerak dibidang jasa ekspedisi muatan kapal laut, tetang penerapan pengendalian internal piutang mendapatkan hasil bahwa PT. GIS Memiliki sitem pengendalian piutang yang baik sesuai dengan SPAP (Standar profesional akuntan publik).

4. Penelitian yang dilakukan Handika (2019), tentang cara meminimalisir piutang tak tertagih pada salah satu cab JNE di kota Medan sudah sesuai dengan standar kebijakan perusahaan yang berlaku.

### **METODE PENELITIAN**

Dalam penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif , yang dimana perlu dikumpulkanya data baik dalam bentuk data primer maupun data sekunder, data - data yang dibutuhkan dikumpulkan baik dengan cara wawancara, dokumentasi mapun observasi, hal ini bertujuan untuk membuat hasil penelitian dapat dijelaskan secara lugas dan terperinci (Winartha, 2006).

### **HASIL DAN PEMAHASAN**

#### **Sistem Pengendalian Internal Piutang**

Sistem pengendalian internal piutang dilakukan guna memantau akan piutang yang ada agar dapat mengurangi resiko piutang macet atau bahkan piutang yang tidak dapat tertagih, Pengendalian intern piutang dilakukan agar dapat memantau seberapa baik pengendalian yang ada agar dapat meminimalisir kesalahan yang akan terjadi.

#### **Prosedur dalam melakukan penjualan kredit**

Untuk meningkatkan keuntungan dari penjualan perusahaan, seringkali perusahaan melakukan promo - promo untuk meningkatkan penjualan, promo yang pernah dilakukan adalah dengan membeli minimal 10 karton produk seasoning baik kilogram ataupun renteng akan mendapatkan cashback 2 karton gratis (bebas memilih produk), dan ketika promo ini sedang dilakukan tentu membuat angka penjualan pada saat itu mengalami

kenaikan dan hal ini tentu membuat outstanding piutang bertambah yang dimana tentu hal ini membuat pihak control credit harus lebih awas akan piutang para customer agar tidak terjadi kredit macet.

### **Pengendalian Intern yang dilakukan**

Beberapa usaha yang dilakukan perusahaan dalam melakukan pengendalian intern jika terdapat customer baru adalah dengan :

a) Untuk menerima orderan pertama dari customer baru, biasanya tim sales melakukan kunjungan ke toko tersebut guna melihat situasi toko, kondisi toko dan juga meminta beberapa data kelengkapan seperti KTP, NPWP dan KK untuk kelengkapan dokumen yang akan diserahkan pada perusahaan.

b) Pada saat data data kelengkapan pelanggan dan kunjungan toko sudah dilakukan maka pihak manajemen akan memberikan batasan limit piutang untuk toko tersebut sesuai hasil survey dan kebijakan yang berlaku.

### **Sistem pembayaran dan penagihan**

Sistem penagihan dan pembayaran yang berlaku di perusahaan ini adalah dengan metode pembayaran baik secara tunai, transfer maupun dengan giro, uang tunai yang disetorkan tim sales akan di serahkan pada pihak control credit guna mencocokkan nominal setor dengan tagihan yang ada, apakah sudah cocok dan tidak adanya selisih yang terjadi, untuk proses penagihan ada beberapa dokumen yang dikirim baik secara via email atau pos, sebagai penunjang pembayaran atau bukti pembelian barang, beberapa dokumen penunjang tersebut antara lain seperti (faktur, surat Jalan, purchase order dan faktur pajak), pihak control credit akan melakukan penagihan baik via telepon maupun via whatsapp 1 minggu sebelum faktur tersebut jatuh tempo, dan apabila jika faktur tersebut sudah jatuh tempo dan masih belum adanya pembayaran maka pihak control credit akan memberitahukan pada sales agar melakukan follow up pada toko tersebut.

### **Penanganan piutang tak tertagih**

Setelah dilakukan penelitian pada perusahaan ini ada beberapa kasus piutang yang tidak dapat tertagih alasan yang paling sering terjadi adalah terjadinya kebangkrutan pada toko tersebut sehingga tidak dapat membayarkannya sesuai dengan tempo yang telah disepakati oleh kedua belah pihak, hal ini menyebabkan barang yang sudah dibeli toko tersebut harus dilakukan penarikan oleh pihak perusahaan, dan jika hasil penarikan barang tersebut belum dapat melunasi kewajibannya maka akan dilaporkan pada pihak manajemen dan menunggu keputusan apakah piutang tersebut akan dihapuskan atau tidak

### **KESIMPULAN**

Jika dari penilaian ini, maka dapat ditarik kesimpulan bahwasanya PT. Cita Rasa sudah melakukan sistem pengendalian intern yang bagus sesuai dengan COSO, akan tetapi sebaiknya jika terdapat piutang yang dibayarkan lebih dari waktu jatuh tempo sebaiknya pelanggan tersebut diberi setidaknya hukuman yang lebih ketat contohnya, diberi denda atau sanksi atas keterlambatan pembayaran piutang tersebut hal ini dilakukan agar mereka jera dan lebih patuh akan peraturan dan untuk piutang yang tidak dapat tertagih sebaiknya dewan direksi memberikan syarat dan kebijakan yang jelas dan tidak berlarut – larut agar dapat membuat piutang tersebut jelas akan diperkarakan pada laporan perdata atau akan dihapuskan piutang tersebut.

### **DAFTAR PUSTAKA**

- Azizah, T., Rosyafah, S., & Masyhad, M. (2020). Analisis Pengendalian Intern Terhadap Piutang Usaha untuk Meminimalkan Piutang tak Tertagih (Studi Kasus Pada PT. Warna Agung Surabaya). *EkoBis: Jurnal Ekonomi & Bisnis*, 1(2), 109-116.
- Afifah, N. N., Soebandhi, S., & Wardhana, R. (2015). Analisis Sistem Pengendalian Internal atas Piutang pada PT GIS. *E-Jurnal Spirit Pro Patria*, 1(1).
- Horngren, C. T. (2009). *Cost accounting: A managerial emphasis*, 13/e. Pearson Education India.
- I Made Wirartha. (2006). *Pedoman Penulisan Usulan Penelitian, Skripsi dan Tesis*. Yogyakarta: Andi.
- Kustiningsih, N., & Tjahjadi, B. (2020). Mediating effect of business process performance on innovation strategy-cost performance relationship: case study of manufacturing industry in East Java Province, Indonesia. *International Journal of Business Performance Management*, 21(3), 346-362.
- Munandar, M. (2006). *Manajemen Keuangan Teori dan Aplikasi*. Edisi Empat. BPFE. Yogyakarta.
- Mulyadi. (2013). *Sistem Akuntansi* (3rd ed.). Jakarta: Salemba Empat.
- Smith, J. M., Skousen, K. F., Stice, E. K., & Stice, J. D. (1987). *Intermediate Accounting: Comprehensive Volume*. South-Western Publishing Company.
- Tahumang, S., Ilat, V., & Runtu, T. (2017). Analisis sistem pengendalian internal piutang usaha pada PT. Hasjrat Abadi Toyota cabang Manado. *Going concern: jurnal riset akuntansi*, 12(2).
- Yani, D. H., & Ayu, A. R. (2020). Analisis Pengendalian Intern Piutang dalam Meminimalisasi Piutang Tak Tertagih pada PT. Jalur Nugraha Ekakurir (JNE) cabang Medan. *CIVITAS: Jurnal Studi Manajemen*, 1(1).