

KEBIJAKAN PENGENDALIAN INTERNAL ATAS PIUTANG PADA CV. ANUGERAH ABADI SEMARANG

**Marlinda
Saifudin**

Fakultas Ekonomi, Universitas Semarang (USM)

Diterima: Juli 2017. Disetujui: Oktober 2017. Dipublikasikan: Januari 2018

ABSTRACT

Giving receivables involve risks for the company in the form of damages if the debtor does not pay its obligations. To minimize bad debts affected by the company's internal control system. The goal of this study was to determine how the internal control of accounts receivable at CV. Anugerah Abadi is located at street Gasemsari No. 12A Semarang. This study used a qualitative approach. The results of this study demonstrate the internal controls the debt of the business has been going pretty well, since the authorization policies of customers of the company and the supervisory authorities of debt which is still minimum. The company should establish the credit limit and separate functional responsibility expressly.

Keywords: *Credit Sales, Accounts Receivable, Internal Control Systems*

ABSTRAK

Pemberian piutang mengandung risiko bagi perusahaan berupa kerugian apabila debitur tidak membayar kewajibannya. Untuk meminimalkan piutang tak tertagih dipengaruhi oleh sistem pengendalian internal perusahaan. Tujuan yang ingin dicapai dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana pengendalian internal piutang usaha pada CV. Anugerah Abadi yang beralamat di Jalan Gasemsari No. 12A Semarang. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Hasil dalam penelitian ini menunjukkan pengendalian internal piutang usaha telah berjalan cukup baik, dikarenakan kebijakan otorisasi pelanggan dari pihak berwenang perusahaan dan pengawasan piutang yang masih minim. Perusahaan sebaiknya menetapkan batasan kredit dan memisahkan tanggungjawab fungsional secara tegas.

Kata kunci : Penjualan Kredit, Piutang, Sistem Pengendalian Internal

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Persaingan antar perusahaan semakin ketat akan memaksa perusahaan untuk memberikan pelayanan yang maksimal kepada para pelanggannya. Perusahaan yang menginginkan usahanya dapat berjalan lancar dalam arti memperluas pasar dan memperbesar volume penjualan, untuk mencapai hal tersebut perusahaan berlomba mencapai tujuannya dengan memberikan fasilitas kredit kepada pelanggan. Semakin tinggi volume penjualan, maka semakin besar pula laba yang diperoleh. Penjualan merupakan unsur utama yang memperbesar laba disamping unsur-unsur lain seperti pendapatan sewa, pendapatan bunga dan lain sebagainya.

Evaluasi mengenai sistem pengendalian intern ini akan memberikan informasi-informasi yang penting bagi perusahaan dalam menjalankan usahanya dengan baik, dan dapat meningkatkan usahanya. Tentu saja aktivitas penjualan akan menghasilkan produktivitas yang optimal jika diimbangi oleh sistem pengendalian intern penjualan yang baik Mulyadi (2002).

CV. Anugerah Abadi adalah Badan Usaha Milik Swasta yang bergerak dalam bidang distributor karet untuk bahan vulkanisir ban. CV. Anugerah Abadi berkantor di jalan Gasemsari No. 12A Semarang, wilayah kerjanya meliputi Jawa Tengah, Kalimantan dan sekitarnya. Aktivitas usaha CV. Anugerah Abadi adalah melakukan penjualan karet merek MBS, Manora dan beberapa jenis karet panas. Dalam hal ini, penjualan perusahaan adalah pemberian kredit, sehingga CV. Anugerah Abadi memiliki piutang usaha yang jumlahnya besar. Oleh karena itu, kebutuhan akan pengendalian internal terhadap piutang usaha perusahaan merupakan hal yang wajib karena piutang usaha menjadi hal yang penting bagi perusahaan ini.

Data penjualan dan pembayaran selama 2011-2015 adalah sebagai berikut:

Tabel 1

Tabel Penjualan dan Pembayaran Piutang CV. Anugerah Abadi Dalam Rupiah

Tahun	Penjualan	Pembayaran	Melebihi Jatuh Tempo	Melebihi Satu Tahun
2011	18.476.912.585	17.310.003.130	5.064.135.635	26.921.000
2012	21.481.217.915	21.272.349.440	9.478.931.470	185.300.650
2013	19.160.315.476	18.938.112.736	9.905.487.781	316.224.280
2014	17.193.546.625	16.691.679.319	8.891.137.038	271.061.880
2015	12.629.012.375	12.677.946.965	9.788.807.170	1.120.409.430

Sumber : CV. Anugerah Abadi 2016

Dari penjualan dari tahun 2011 ke tahun 2012 mengalami kenaikan sebesar 16,26 persen, sedangkan dari tahun 2012 ke tahun 2013 mengalami penurunan omzet penjualan sebesar 10,80 persen dan terus menurun dari tahun 2013 ke tahun 2014 turun sebesar 10,26 persen. Akan tetapi, penurunan cukup drastis dari tahun 2014 ke tahun 2015 yaitu sebesar 26,55 persen.

Dari segi pembayaran *customer* dari tahun 2011 ke tahun 2012 mengalami kenaikan sebesar 22,89 persen, sedangkan tahun 2012 ke 2013 mengalami penurunan 10,97 persen dan terus menurun dari 2013 ke 2014 sebesar 11,86 persen. Penurunan total pembayaran *customer* dialami tahun 2014 ke 2015 yaitu sebesar 24,05 persen.

Dari segi total piutang *customer* yang melebihi jatuh tempo yang telah ditetapkan mengalami kenaikan dari tahun 2011 ke 2012 sebesar 87,18 persen, tahun 2012 ke tahun 2013 juga mengalami kenaikan sebesar 4,50 persen. Sedangkan tahun 2013 ke tahun 2014 mengalami penurunan sebesar 10,24 persen. Akan tetapi, dari tahun 2014 ke tahun 2015 mengalami kenaikan yaitu sebesar 10,10 persen.

Total piutang *customer* yang belum dilunasi melebihi 1 tahun, dari tahun 2011 ke 2012 mengalami kenaikan yang drastis sebesar 588,31 persen, tahun 2012 ke 2013 juga mengalami kenaikan sebesar 70,65 persen. Tetapi dari tahun 2013 ke tahun 2014 mengalami penurunan sebesar 14,28 persen. Tahun 2014 ke 2015 kembali mengalami kenaikan sebesar 313,14 persen.

Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui sistem pengendalian internal piutang di CV. Anugerah Abadi.
2. Untuk mengetahui pengaruh sistem pengendalian internal yang diterapkan dalam meminimalkan jumlah piutang yang tak tertagih pada CV. Anugerah Abadi.

TINJAUAN PUSTAKA

Teori Keagenan

Teori keagenan atau *agency theory* dikemukakan oleh Michael C. Jensen dan William H. Meckling (1976). Michael C. Jensen dan William H. Meckling (1976) dalam Verawaty (2016) menggambarkan hubungan *agency* sebagai suatu kontrak bahwa satu atau lebih (*principal*) yang melibatkan orang lain (*agent*) untuk melaksanakan beberapa layanan bagi mereka dengan melibatkan pendelegasian wewenang pengambilan keputusan kepada agen. Menurut Eisenhard dalam Christian Herdinata (2012), teori agensi dilandasi oleh 3 asumsi yaitu :

1. Asumsi tentang sifat manusia

Asumsi tentang sifat manusia ini menekankan bahwa manusia memiliki sifat yang mementingkan diri sendiri. Selain itu, manusia memiliki keterbatasan rasionalitas dan tidak menyukai risiko.

2. Asumsi tentang keorganisasian

Asumsi tentang keorganisasian adalah adanya konflik antara anggota organisasi, efisien sebagai pengukuran produktifitas, dan adanya asimetri informasi antara principal dan agen.

3. Asumsi tentang informasi

Asumsi tentang informasi dapat diartikan bahwa informasi dipandang sebagai barang komoditi yang bisa diperjualbelikan.

Menurut Jansen dan Meckling (1976) dalam Christian Herdinata (2012) menyatakan bahwa permasalahan teori agensi adalah sebagai berikut :

1. Moral Hazard

Merupakan permasalahan yang timbul jika agen tidak melaksanakan hal-hal yang disepakati bersama dalam kontrak kerja, atau menyeleweng dari kesepakatan yang telah ditetapkan.

2. *Adverse Selection*

Merupakan suatu tindakan dimana *principal* tidak dapat mengetahui apakah suatu kepentingan yang diambil oleh agen benar-benar didasarkan atas informasi yang telah diperolehnya atau terjadi sebagai sebuah kesalahan tugas.

Penjualan Kredit

Penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut.

Prosedur yang dilakukan dalam melakukan penjualan kredit :

Prosedur penjualan kredit dimulai dengan penerimaan pesanan pembelian pelanggan di bagian pesanan penjualan. Setelah memeriksa keaslian dan keakuratan pesanan ini, seorang petugas menyiapkan faktur pesanan penjualan dengan mengacu kepada arsip induk pelanggan. Di gudang petugas pengambil menerima tindakan permintaan barang (atau slip pengambilan) kemudian menyiapkan barang yang dipesan. Selanjutnya, barang ini, bersama tindakan permintaan barang, disampaikan ke bagian pengiriman. Setelah diberitahu mengenai pengiriman, seorang petugas penagihan (*billing*) mengisi faktur pesanan penjualan. Petugas lain dibagian ini memasukkan jumlah (nilai) faktur kedalam jurnal, mengumpulkan sejumlah faktur untuk dijadikan tumpukan (*batch*), dan menghitung total tumpukan (*batch total*). Sebuah lembar jurnal (*journal voucher*) disiapkan untuk digunakan dalam pembukuan ke buku besar umum. Setiap faktur penjualan dikirimkan kepada pelanggan yang bersangkutan, dengan tindakannya didistribusikan ke bagian piutang dan diarsipkan. Tindakan faktur penjualan mungkin juga dikirimkan ke bagian pengendalian sediaan, guna menunjukkan pengurangan jumlah sediaan (produk) yang ada.

Fungsi yang terkait dalam penjualan kredit :

1. Fungsi Penjualan

Dalam transaksi penjualan kredit bertanggung jawab untuk menerima surat order dari pembeli, mengedit order dari pelanggan untuk menambahkan informasi yang belum ada pada surat order tersebut.

2. Fungsi Kredit

Fungsi ini berada di bawah fungsi keuangan yang dalam transaksi penjualan kredit, bertanggung jawab untuk meneliti status kredit pelanggan dan memberikan otorisasi pemberian kredit kepada pelanggan.

3. Fungsi Gudang

Fungsi ini bertanggung jawab untuk menyimpan barang dan menyiapkan barang yang dipesan oleh pelanggan, serta menyerahkan barang ke fungsi pengiriman.

4. Fungsi Pengiriman

Fungsi ini bertanggung jawab untuk menyerahkan barang atas dasar surat order pengiriman yang diterimanya dari fungsi penjualan.

5. Fungsi Penagihan

Fungsi ini bertanggung jawab untuk membuat dan mengirimkan faktur penjualan kepada pelanggan, serta menyediakan *copy* faktur bagi kepentingan pencatatan transaksi penjualan oleh fungsi akuntansi.

6. Fungsi Akuntansi

Fungsi ini bertanggung jawab untuk mencatat piutang yang timbul dari transaksi penjualan kredit dan membuat serta mengirimkan pernyataan piutang kepada para debitur, serta membuat laporan penjualan.

Piutang

Niswonger *et.al* (1999) dalam Christian Richo Singal (2015) menyatakan bahwa, piutang (*receivable*) meliputi semua klaim dalam bentuk uang terhadap entitas lainnya, termasuk individu, perusahaan atau organisasi lainnya. Piutang timbul dari beberapa transaksi, dimana yang paling umum ialah dari penjualan barang atau jasa secara kredit. Piutang biasanya timbul sebagai akibat dari transaksi-transaksi penjualan barang atau penyerahan jasa, pemberian pinjaman, pesanan-pesanan yang diterima atau saham dan surat berharga lain yang akan diterbitkan, klaim atas ganti rugi dari perusahaan asuransi dan sewa atas aktiva yang dioperasikan oleh pihak lain.

Prosedur penagihan piutang dilaksanakan sebagai berikut :

- i. Bagian piutang memberikan daftar piutang yang sudah saatnya ditagih kepada bagian penagihan.
- ii. Bagian penagihan mengirimkan penagihan, yang merupakan karyawan perusahaan untuk melakukan penagihan kepada debitur.

Klasifikasi piutang adalah sebagai berikut :

1. Berdasarkan ada tidaknya dokumen tertulis terdiri dari :
 - a) Piutang dagang adalah tagihan-tagihan yang tidak didukung oleh janji atau kesanggupan untuk membayar secara tertulis.
 - b) Piutang wesel adalah tagihan-tagihan yang didukung dengan pernyataan berupa kesanggupan untuk membayar secara tertulis.
2. Berdasarkan tujuan penyajian dalam laporan keuangan terdiri atas :
 - a) Piutang lancar adalah tagihan-tagihan yang diharapkan akan diterima pembayarannya dalam jangka waktu 1 tahun sejak tanggal neraca atau dalam siklus operasi normal perusahaan.
 - b) Piutang jangka panjang adalah operasi tagihan-tagihan yang diharapkan akan diterima pembayarannya dalam waktu lebih dari 1 tahun sejak tanggal neraca atau lebih dari 1 siklus operasi perusahaan.
3. Berdasarkan sumber atau asal mulanya timbulnya piutang yaitu :
 - a) Piutang usaha adalah tagihan-tagihan yang timbul dari transaksi penjualan barang atau jasa secara kredit.
 - b) Piutang lain-lain adalah tagihan-tagihan yang timbul karena transaksi selain penjualan barang atau jasa secara kredit.

Faktor-faktor yang menyebabkan piutang tidak tertagih :

1. Faktor Intern (dari pihak perusahaan)
 - a) Kurangnya penganalisaan

- b) Kolusi dari pihak perusahaan
 - c) Salah melakukan perhitungan, akibatnya perusahaan menanggung resiko yang buruk yang harus ditanggung perusahaan dimasa yang akan datang. Karena perusahaan tidak cermat dan teliti dalam melakukan analisis kelayakan kredit bagi calon debitur.
2. Faktor ektern
- a) Ada unsur kesengajaan adalah pihak debitur mampu membayar tetapi tidak mempunyai keinginan untuk melunasi kewajibannya atau dalam hal debitur bertekad buruk atau sengaja untuk tidak membayar atau melunasi kewajiban.
 - b) Adanya unsur ketidaksengajaan antara lain :
 - Debitur melarikan diri
 - Usaha debitur mengalami musibah
 - Usaha debitur bangkrut

Pencatatan piutang dapat dilakukan dengan salah 1 dari metode berikut ini :

1. Metode Konvensional

Dalam metode ini, *posting* ke dalam kartu piutang dilakukan atas dasar data yang dicatat dalam jurnal.

Berbagai transaksi yang mempengaruhi piutang adalah :

- a) Transaksi Penjualan Kredit
- b) Transaksi Retur Penjualan
- c) Transaksi Penerimaan Kas dari Piutang
- d) Transaksi Penghapusan Piutang

2. Metode *Posting* Langsung

i. Metode *Posting* Langsung ke dalam kartu piutang dengan tulisan tangan. Faktur penjualan yang merupakan dasar untuk pencatatan timbulnya piutang di-*posting* langsung setiap hari secara rinci ke dalam kartu piutang.

- ii. Metode *Posting* Langsung ke dalam kartu piutang dan pernyataan piutang. Media di-*posting* ke dalam pernyataan piutang dengan kartu piutang sebagai tembusannya atau tembusan lembar kedua berfungsi sebagai kartu piutang.
- iii. Metode *Posting* Ditunda (*Delayed Posting*) *Posting* ke dalam kartu piutang akan lebih praktis bila dilakukan sekaligus setelah faktur terkumpul dalam jumlah yang banyak.
- iv. Metode Penagihan Bersiklus (*Cycle Billing*) Pada akhir bulan, dilakukan kegiatan *posting* yang meliputi: (1) *posting* media yang dikumpulkan selama sebulan tersebut ke dalam pernyataan piutang dan kartu piutang, (2) menghitung dan mencatat saldo setiap kartu piutang.

3. Metode Pencatatan Tanpa Buku Pembantu (*Ledgerless Bookkeeping*)

Dalam metode pencatatan piutang ini, tidak digunakan buku pembantu piutang. Faktur penjualan beserta dokumen pendukungnya yang diterima dari Bagian Penagihan, oleh Bagian Piutang diarsipkan menurut nama pelanggan dalam arsip faktur yang belum dibayar (*unpaid invoice file*). Arsip faktur penjualan ini berfungsi sebagai catatan piutang.

4. Metode Pencatatan Piutang dengan Komputer

Dalam *batch system* ini, dokumen sumber yang mengubah piutang dikumpulkan dan sekaligus di-*posting* setiap hari untuk memuktahirkan catatan piutang. Dalam sistem komputer dibentuk 2 macam arsip: arsip transaksi (*transaction file*) dan arsip induk (*master file*). Secara harian pula, arsip transaksi digunakan untuk memuktahirkan arsip induk piutang. Secara periodik, misalnya setiap bulan, arsip induk piutang digunakan untuk menghasilkan berbagai macam laporan bagi manajemen.

Prosedur pernyataan piutang dapat berbentuk berikut ini :

- (1) Pernyataan saldo akhir bulan (*balance-end-of-month statement*).

- (2) Pernyataan satuan (*unit statement*).
- (3) Pernyataan saldo berjalan dengan rekening konvensional (*running balance statement with conventional account*).
- (4) Pernyataan faktur yang belum dilunasi (*open item statement*).

Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Wijayanto (2001) dalam buku Mardi (2011) mengatakan bahwa, Sistem Informasi Akuntansi adalah susunan berbagai dokumen, alat komunikasi, tenaga pelaksana, dan berbagai laporan yang didesain untuk mentransformasikan data keuangan menjadi informasi keuangan.

Terdapat 3 tujuan sistem informasi akuntansi menurut Mardi (2011), yaitu sebagai berikut

1. Guna memenuhi setiap kewajiban sesuai dengan otoritas yang diberikan kepada seseorang.
2. Setiap informasi yang dihasilkan merupakan bahan yang berharga bagi pengambilan keputusan manajemen.
3. Sistem informasi diperlukan untuk mendukung kelancaran operasional perusahaan sehari-hari.

Sistem Informasi Akuntansi terdiri dari 5 komponen menurut Marshall B. Romney dan Paul John Steinbart (2004) :

1. Orang-orang yang mengoperasikan sistem tersebut dan melaksanakan berbagai fungsi.
2. Prosedur-prosedur, baik manual maupun yang terotomatisasi, yang dilibatkan dalam mengumpulkan, memproses, dan menyimpan data tentang aktivitas-aktivitas organisasi.
3. Data tentang proses-proses bisnis organisasi.
4. *Software* yang dipakai untuk memproses data organisasi.

5. Infrastruktur teknologi informasi, termasuk komputer, peralatan pendukung (*peripheral device*), dan peralatan untuk komunikasi jaringan.

Berdasarkan Dasaratha V. Rama dan Frederick L. Jones (2008) menjelaskan dan memberikan 5 macam penggunaan informasi akuntansi, yaitu :

A. Membuat Laporan Eksternal

Perusahaan menggunakan sistem informasi akuntansi untuk menghasilkan laporan-laporan khusus untuk memenuhi kebutuhan informasi dari para investor, kreditor, dinas pajak, badan-badan pemerintah, dan yang lain.

B. Mendukung Aktivitas Rutin

Para manajer memerlukan satu sistem informasi akuntansi untuk menangani aktivitas operasi rutin sepanjang siklus operasi perusahaan itu.

C. Mendukung Pengambilan Keputusan

Informasi juga diperlukan untuk mendukung pengambilan keputusan yang tidak rutin pada semua tingkat dari suatu organisasi.

D. Perencanaan dan Pengendalian

Suatu sistem informasi juga diperlukan untuk aktivitas perencanaan dan pengendalian. Informasi mengenai anggaran dan biaya standar disimpan oleh sistem informasi, dan laporan dirancang untuk membandingkan angka anggaran dengan jumlah aktual.

Sistem Pengendalian Internal

Menurut Herry (2008) dalam Glaidys Anggelina Dolonseda (2015), menyatakan pengendalian intern sebagai seperangkat kebijakan dan prosedur untuk melindungi aktiva atau kekayaan perusahaan dari segala bentuk tindakan penyalahgunaan, menjamin tersedianya informasi akuntansi perusahaan yang akurat, serta memastikan bahwa semua ketentuan (peraturan) hukum/undang-

undang serta kebijakan manajemen telah dipatuhi atau dijalankan sebagaimana mestinya oleh seluruh karyawan perusahaan.

Tujuan pengendalian intern akuntansi adalah sebagai berikut :

1. Menjaga kekayaan perusahaan :

- a) Penggunaan kekayaan perusahaan hanya melalui sistem otorisasi yang telah ditetapkan.

Pembatasan akses langsung terhadap kekayaan.

Pembatasan akses tidak langsung terhadap kekayaan.

- b) Pertanggungjawaban kekayaan perusahaan yang dicatat dibandingkan dengan kekayaan yang sesungguhnya ada.

Pembandingan secara periodik antara catatan akuntansi dengan kekayaan yang sesungguhnya ada.

Rekonsiliasi antara catatan akuntansi yang diselenggarakan.

2. Mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi :

- a) Pelaksanaan transaksi melalui sistem otorisasi yang telah ditetapkan.

Pemberian otorisasi oleh pejabat yang berwenang.

Pelaksanaan transaksi sesuai dengan otorisasi yang diberikan oleh pejabat yang berwenang.

- b) Pencatatan transaksi yang terjadi dalam catatan akuntansi.

Pencatatan semua transaksi yang terjadi.

Transaksi yang dicatat adalah benar-benar terjadi.

Transaksi dicatat dalam jumlah yang benar.

Transaksi dicatat dalam periode akuntansi yang seharusnya.

Transaksi dicatat dengan penggolongan yang seharusnya.

Transaksi dicatat dan diringkaskan dengan teliti.

Unsur pengendalian intern penjualan kredit :

- a) Fungsi penjualan harus terpisah dari fungsi kredit.

- b) Fungsi akuntansi harus terpisah dari fungsi penjualan dan fungsi kredit.
- c) Fungsi akuntansi harus terpisah dari fungsi kas.
- d) Transaksi harus dilaksanakan oleh lebih dari 1 orang atau lebih dari 1 fungsi.
- e) Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan.
- f) Penerimaan order dari pembeli diotorisasi oleh fungsi penjualan dengan menggunakan formulir surat order pengambilan barang.
- g) Persetujuan pemberian kredit diberikan oleh fungsi kredit dengan membubuhkan tanda tangan pada *credit copies*.
- h) Pengambilan barang oleh pelanggan otorisasi oleh fungsi gudang dengan menandatangani dan membubuhkan cap “sudah diterima” pada surat order pengambilan barang.
- i) Penetapan harga jual, syarat penjualan, syarat pengambilan barang dan potongan penjualan berada di tangan direktur pemasaran dengan penerbitan surat keputusan mengenai hal itu.
- j) Terjadinya piutang diotorisasi oleh fungsi penagihan dengan membubuhkan tanda tangan pada faktur penjualan.
- k) Pencatatan dalam catatan akuntansi harus didasarkan atas dokumen sumber yang dilampiri dengan dokumen pendukung yang lengkap.
- l) Pencatatan ke dalam catatan akuntansi harus dilakukan oleh karyawan yang diberi wewenang.

Penelitian Terdahulu

Christian dan Victorina (2015) dengan judul Analisis Pengendalian Internal Piutang Usaha Pada *Developer Grand Kawanua International City*. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengendalian intern piutang usaha pada *developer Grand Kawanua International City*.

Hasil dari penelitian ini adalah Pengendalian intern piutang usaha pada *developer Grand kawanua international city* berjalan dengan baik. Perusahaan memiliki *SOP* yang sangat jelas dan terarah. Selain itu perusahaan juga ditunjang

dengan karyawan yang kompeten sehingga tidak pernah terdapat kesalahan yang signifikan pada pencatatan piutang. Selain itu penagihan juga berjalan dengan lancar terbukti dari kecilnya *bad debt* perusahaan.

Glaids dan Jantje (2015) dengan judul Evaluasi Pengendalian Intern Atas Piutang Usaha Pada Pt. Suramando (Distributor Farmasi Dan General Supllier) Di Manado. Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui efektivitas pengendalian intern atas piutang usaha pada PT.Suramando (Distributor Farmasi dan General Supplier) di Manado. Hasil dari penelitian ini pengendalian intern terhadap piutang usaha PT. Suramando cukup efektif, manajemen menerapkan konsep dasar dan prinsip-prinsip pengendalian intern namun terdapat beberapa prosedur yang belum mencerminkan konsep pengendalian intern antara lain para salesman merupakan petugas bagian penjualan merangkap sebagai bagian kredit dan penagihan.

Resky dan Inggriani (2016) dengan judul Analisis Pengendalian Intern Piutang Usaha Pada PT. Bussan Auto Finance (BAF) Manado. Tujuan Penelitian ini adalah untuk mengetahui pengendalian intern piutang usaha pada PT Bussan Auto Finance (BAF) Manado. Hasil penelitian ini Pengendalian intern piutang usaha pada PT. BAF berjalan dengan baik. Perusahaan memiliki SOP yang jelas dan ditunjang dengan karyawan yang kompeten sehingga tidak pernah terdapat kesalahan signifikan pada pencatatan piutang, penagihan berjalan dengan lancar terbukti dari kecilnya piutang yang tertagih perusahaan.

METODE PENELITIAN

Desain Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Menurut Moleong (2004) menyatakan bahwa yang dimaksud dengan penelitian kualitatif adalah tradisi tertentu dalam ilmu pengetahuan sosial yang secara fundamental bergantung pada pengamatan, manusia, kawasannya sendiri dan berhubungan dengan orang-orang tersebut dalam bahasa dan peristilahannya. Jenis riset yang digunakan adalah studi kasus. Menurut John W. Creswell (2013), studi kasus

merupakan strategi penelitian dimana di dalamnya peneliti menyelidiki secara cermat suatu program, peristiwa, aktivitas, proses atau sekelompok individu.

Setting Penelitian

Penelitian dilakukan pada perusahaan distributor karet yang mulai didirikan pada tahun 2007 bernama CV. Anugerah Abadi yang beralamat di Jalan Gasemsari nomor 12A, Semarang, nomor telepon (024) 7658350. Penelitian dilakukan selama Juli 2016 sampai Desember 2016.

Metode Pengumpulan Data

Dalam melakukan penelitian di CV. Anugerah Abadi diperlukan data yang lengkap dan akurat agar dapat memberikan informasi yang baik dan berguna. Untuk itu penulis berusaha mengumpulkan data dengan cara :

- (1) Wawancara menurut Sugiyono (2012) digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan masalah yang harus diteliti dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah responden kecil.
- (2) Data sekunder menurut Sugiyono (2012) Sumber data sekunder ini dapat berupa hasil pengolahan lebih lanjut dari data primer yang disajikan dalam bentuk lain atau dari orang lain.
- (3) Observasi menurut Sugiyono (2012) yaitu observasi sebagai teknik pengumpulan data yang mempunyai ciri spesifik berkenaan dengan perilaku manusia, proses kerja, gejala-gejala alam, dan responden yang diamati tidak terlalu besar.

Teknik Analisis

Analisis data menurut Sugiyono (2009) adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan

lapangan, dan bahan-bahan lain, sehingga dapat mudah dipahami, dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain.

Untuk melakukan proses analisis data secara rinci, peneliti mengacu pada alur tahapan yang ditawarkan oleh Strauss dan Corbin (1990) dalam I Gusti Ayu Nyoman Budiasih (2014) sebagai berikut:

1. Koding terbuka (*Open Coding*): secara ringkas dapat disimpulkan bahwa koding terbuka memungkinkan kita mengidentifikasi kategori-kategori, properti-properti dan dimensi-dimensinya.
2. Koding aksial (*Axial Coding*): mengorganisasikan data dengan cara baru melalui dikembangkannya hubungan-hubungan (koneksi) diantara kategori-kategori, atau diantara kategori dengan sub kategori-sub kategori dibawahnya.
3. Koding selektif (*Selective Coding*): yakni melalui mana peneliti menyeleksi kategori yang paling mendasar, secara sistematis menghubungkannya dengan kategori – kategori yang lain, dan memvalidasi hubungan tersebut.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Sejarah Perusahaan

Perusahaan ini bergerak dibidang distributor karet yang digunakan untuk bahan dari vulkanisir ban. Jenis karet yang dijual dibedakan menjadi dua, yang pertama karet dingin bermerk MBS yang merupakan produk andalan dari perusahaan ini selanjutnya, yang kedua karet panas bermerk LGT, Compon, HQ, Hokry dan Tipisan. Visi CV. Anugerah Abadi adalah selalu berusaha untuk meningkatkan kualitas dan nilai serta bermanfaat bagi masyarakat. Misi CV. Anugerah Abadi adalah selalu memprioritaskan pada mutu, prestasi dan nilai produk melalui riset dan pengembangan yang bertujuan menciptakan kualitas yang terbaik bagi pelanggan.

Struktur Organisasi CV. Anugerah Abadi

Struktur organisasi CV. Anugerah Semarang berbentuk garis. Bawahan hanya mengenal satu atasan dan pertanggungjawaban diberikan sesuai intruksi atasan, dalam hal ini perusahaan tidak kesulitan untuk melakukan pengawasan dan pengalihan wewenang terhadap bawahan. Dalam kegiatan usaha CV. Anugerah Abadi Semarang dipimpin oleh seorang manajer operasional yang bertanggungjawab penuh terhadap kelancaran kegiatan perusahaan dan seorang manajer pemasaran yang bertanggung jawab dalam memenuhi target penjualan.

Ketentuan Penjualan Kredit

Jenis penjualan yang dilakukan di CV. Anugerah Abadi meliputi penjualan tunai dan penjualan kredit. Dalam melakukan penjualan kredit tidak ada ketentuan dari perusahaan secara tertulis. Penjualan kredit dilakukan kepada pelanggan yang telah melalui analisis penjualan tunai dan kerja sama dengan perusahaan selama 1 tahun. Kebijakan dalam melakukan penjualan kredit secara tertulis dari perusahaan memastikan karyawan dalam pemberian kredit sesuai ketentuan yang telah ditetapkan perusahaan.

Bagian administrasi penjualan yang bertugas sebagai penerima order dari sales melalui via telepon maupun lisan tidak melakukan konfirmasi ulang order kepada *customer*. Sehingga diperlukan konfirmasi ulang order ke pelanggan oleh bagian penerimaan order guna mengurangi resiko kecurangan oleh pihak sales. Bagian administrasi hanya mencatat order di Daftar Pesanan Barang (DPB) lalu membuat nota penjualan dan surat pengantar. Kebijakan penjualan yang dilakukan oleh CV. Anugerah Abadi adalah penjualan secara kredit tanpa batasan. Perusahaan tidak menentukan batasan minimum maupun maksimum mengenai penjualan kredit.

Pengendalian Internal Penjualan Kredit

Tidak terdapat pemisahan antara fungsi penjualan dengan fungsi penerimaan kas. Bagian penerimaan kas seringkali menjalankan tugas dari fungsi penjualan. Bagian administrasi penjualan dan penerimaan kas belum memenuhi internal *control*, karena tidak menunjukkan pemisahan fungsi yang tegas. Hal ini

mengakibatkan kesulitan bagi pemimpin perusahaan dalam mengawasi pengelolaan kerja dan keuangan perusahaan. Peraturan dalam perusahaan tidak bersifat tertulis menyebabkan peraturan tersebut tidak sepenuhnya dipatuhi oleh karyawan. Pengelolaan data dalam perusahaan dilakukan secara manual dikarenakan terbatasnya komputer yang dimiliki. Input sistem penjualan tunai dan kredit yang digunakan perusahaan masih secara manual. Sistem penjualan tunai dan kredit sudah berjalan dengan baik hanya akan lebih baik bila dilakukan pengembangan lebih lanjut dengan menggunakan metode secara online untuk hasil yang lebih baik.

Setiap transaksi selalu dicatat secara lengkap dan urut dengan buku yang telah disediakan sesuai dengan transaksi yang dilakukan. Terdapat prosedur dalam perusahaan untuk memeriksa antara surat order pengantar dengan barang yang keluar dari gudang, sebelum barang sampai kepada konsumen tetapi prosedur tidak dijalankan oleh karyawan karena tidak adanya prosedur secara tertulis dalam perusahaan.

Metode Pembayaran Piutang

Jenis pembayaran dalam perusahaan CV. Anugerah Abadi dapat melalui tunai dan non tunai (transfer melalui bank atau secara giro). Transaksi ekonomi sekarang ini tidak hanya difasilitasi dengan uang tunai tetapi telah merambah dengan menggunakan instrumen non tunai secara elektronik yang lebih efisien dan ekonomis. Jika menerima pembayaran melalui tunai, pihak penerimaan kas tidak langsung menyetornya ke bank. Bagian penerimaan kas menunggu bagian lain dalam perusahaan yang ada keperluan ke bank.

Unsur pengendalian intern penerimaan kas nomor 3 yang berisi jumlah kas yang diterima dari penjualan tunai disetor seluruhnya ke bank pada hari yang sama dengan transaksi penjualan tunai atau hari kerja berikutnya. Jika bagian keuangan menerima setoran tunai dari bagian penagihan, selalu dicocokkan dengan buku tanda terima yang diberikan bagian penagihan. Kebijakan perusahaan menghadapi piutang yang masih belum dapat tertagih dengan mencadangkan

kerugian piutang dan perusahaan mengusahakan menagih piutang yang masih belum tertagih dengan cara bagian penagihan menghubungi *customer* 1 hingga 3 bulan sekali untuk menanyakan pembayaran.

Pengendalian Internal Piutang

Tidak ada pemisahan tugas antara bagian penjualan dengan bagian penagihan piutang. Proses penerimaan kas dari piutang atas penjualan kredit sales berfungsi sebagai bagian penjualan dan sebagai bagian penagihan. Perangkapan fungsi sales tersebut harus dipisahkan demi menciptakan keamanan serta meminimalisir terjadinya kecurangan.

Bagian penjualan tergabung dengan bagian administrasi sedangkan bagian penagihan dilakukan oleh sales yang bersangkutan. Tidak ada manajemen piutang dalam perusahaan yang mengontrol piutang *customer*, akan tetapi direktur dengan waktu yang tidak menentu memeriksa piutang melebihi jatuh tempo yang belum terbayar. Tidak terdapat pengawasan yang mencukupi mengenai transaksi yang berkaitan dengan piutang usaha karena tidak ada bagian manajemen piutang dalam perusahaan.

Pembahasan

Dari hasil wawancara yang telah dilakukan peneliti, dapat diperoleh pendapat bahwa ketentuan dalam perusahaan untuk melakukan penjualan kredit kurang efektif sehingga menimbulkan resiko kredit bagi perusahaan. Ketentuan perusahaan dalam melakukan penjualan kredit dinilai masih rawan hanya berdasarkan lamanya waktu hubungan kerja sama dan informasi dari masyarakat dengan tidak disertai batasan kredit. Untuk meminimalisir resiko kredit menurut UU Nomor 13 Tahun 2003 pasal 1 ayat 20 mengenai peraturan perusahaan adalah peraturan yang dibuat secara tertulis oleh pengusaha yang memuat syarat-syarat kerja dan tata tertib perusahaan. Dengan tata tertib perusahaan secara tertulis menjadikan karyawan lebih patuh pada peraturan. Di perusahaan CV. Anugerah Abadi mengenai peraturan pemberian kredit belum secara tertulis. Pemberian

kredit dengan jangka waktu rata-rata 1 bulan, penentuan jangka waktu kredit ditentukan dari perjanjian awal antara sales dengan pelanggan tersebut.

Sistem pengendalian internal dapat dikatakan baik jika didukung dengan struktur organisasi yang baik pula, oleh karena itu CV. Anugerah Abadi membutuhkan pemisahan fungsi dan bagian tugas yang jelas dalam organisasi internal yang terkait dengan penjualan. Bagian administrasi secara prosedur perusahaan terdiri dari 3 orang yaitu bagian penjualan, penerimaan kas dan *input* piutang. Metode pembayaran piutang pada CV. Anugerah Abadi dapat melalui tunai, transfer dan giro. Pada saat pembayaran tunai langsung di kasir, bagian kasir tidak menyerahkan langsung ke bank. Tidak ada manajemen piutang yang bertugas dalam analisis piutang. Pengawasan piutang sangat penting dilakukan karena tanpa pengawasan perusahaan akan menanggung resiko-resiko yang mungkin terjadi dalam mengadakan investasi dalam bentuk piutang. Analisis piutang hanya dilakukan oleh direktur yang berkunjung ke perusahaan secara tidak rutin. Tanpa adanya pengawasan dan pengelolaan piutang dapat mengakibatkan pembengkakan piutang yang tak terkendali.

PENUTUP

Kesimpulan

1. Prosedur akuntansi piutang dagang merupakan suatu prosedur pencatatan piutang dagang *customer* dimana prosedur ini dipengaruhi oleh ketentuan perusahaan melakukan penjualan kredit, pengendalian internal penjualan kredit, metode pembayaran piutang dan pengendalian internal piutang.
2. Pengendalian internal pada sistem pengendalian piutang CV. Anugerah Abadi Semarang meliputi :
 - a) Kebijakan dan prosedur otorisasi dari pihak yang berwenang dalam perusahaan.

- b) Pengamanan data dari perusahaan dalam hal ini adalah penyimpanan nota penjualan dan penerimaan kas hasil tagihan.
- c) Pengawasan piutang dagang yang dilakukan oleh direktur secara tidak rutin.

Saran

- a) Batasan dalam melakukan penjualan kredit dan limit kredit *customer*, agar tidak menimbulkan pembengkakan kredit.
- b) Terdapat bagian dalam perusahaan untuk melakukan analisa dan pembagian pelanggan berdasarkan jatuh tempo pembayaran sehingga terlihat karakteristik pembayaran dari setiap pelanggan. Dengan menganalisa karakteristik pembayaran tersebut akan memudahkan perusahaan untuk menentukan kapan akan dilakukan pencetakan tagihan dan menjaga umur piutang agar tidak melewati batas jatuh tempo pembayaran.

DAFTAR PUSTAKA

- Budiasih, I Gusti Ayu Nyoman. 2014. "Metode Grounded Theory Dalam Riset Kualitatif." Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Bisnis Vol. 9 No. 1.
- Darudianto, Suparto. 2011. "Penerapan Sistem Informasi Untuk Menentukan Kredit Limit Pelanggan Pada Perusahaan Dagang Skala Kecil dan Menengah." Jurnal Seminar Nasional Informatika ISSN : 1979-2328.
- Dolonseda, Gładys Anggelina dan Jantje J. Tinangon. 2015. "Evaluasi Pengendalian Intern Atas Piutang Pada PT. Suramando (Distributor Farmasi dan General Supplier)." Jurnal EMBA Vol. 3 No. 2. ISSN 2303-1174.
- Fariana, Mikky. 2015. "Pengendalian Piutang Dagang Pada PT. Kokoh Inti Arebama Cabang Samarinda." Jurnal Ekonomia Vol. 4 No.1.
- Hanifah, Yustin ; et al. 2014. "Analisis Manajemen Piutang Dalam Meningkatkan Volume Penjualan." Jurnal Administrasi Bisnis Vol. 16 No.1.

- Herdinata, Christian. 2012. "Agency Theory Dalam Keputusan Keuangan : Sebuah Tinjauan Teoritis." *Jurnal Bisnis Perspektif* Vol. 4 No. 1. ISSN 1979-4932.
- Hidayat, Dedy N. 2002. "Metodologi Penelitian Dalam Sebuah Multi-Paragdim Science." Vol. 3 No. 2.
- Hindarto, Peter Daud. 2013. "Hubungan Relationship Marketing Dengan Loyalitas Pelanggan Ritel." *Jurnal Jibeka* Vol. 7 No. 3.
- Istanto, Lasondy S dan Syarief Fauzie. 2015. "Analisis Dampak Pembayaran Non Tunai Terhadap Jumlah Uang Beredar di Indonesia." *Jurnal Ekonomi dan Keuangan* Vol. 2 No. 10.
- Jogiyanto. 2005. *Analisis dan Desain Sistem Informasi*. Yogyakarta : Andi.
- Kriswanto. 2011. "Evaluasi Sistem Pengendalian Intern Atas Penjualan Kredit, Piutang dan Penerimaan Kas Pada PT. Equipindo Perkasa : Studi Kasus Pada Cabang Jakarta." *Jurnal Binus Business Review* Vol. 2 No. 2.
- Mardi. 2011. *Sistem Informasi Akuntansi*. Bogor : Ghalia.
- Moleong, Lexy J. 2004. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung : Remaja
- Rosdakarya. Mulyadi. 1993. *Sistem Akuntansi*. Jakarta : Salemba Empat.
- . 2001. *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- . 2002. *Auditing Buku 1*. Edisi 6. Jakarta: Salemba
- Empat. Nasution. 2003. *Metode Research*. Jakarta : PT. Bumi Aksara.
- Rama, Dasaratha V. & Jones, Frederick L. 2008. *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta : Salemba Empat.
- Ramadanty, Putri ; et al. 2015. "Analisis Sistem Pengendalian Intern Piutang Pada CV. Cahaya Niaga Tani." *Jurnal Ilmiah Ekonomi Global Masa Kini* Vol 06. No.1. ISSN 2089-6018.
- Riswaya, Asep Ririh. 2013. "Sistem Penjualan Tunai dan Kredit Property di PT Sanggraha Property." *Jurnal Computech&Bisnis* Vol. 7 No. 2. ISSN 2442-4943.
- Romney, Marshall B. dan Paul John Steinbart. 2004. *Sistem Informasi Akuntansi Edisi Kesembilan, Buku Satu..* Penerjemah Deny Arnos Kwary dan Dewi Fitriasaki. Jakarta : Salemba Empat.

- Runtu, Resky Donald dan Inggriani Elim. 2016. "Analisis Pengendalian Intern Piutang Usaha Pada PT. Bussan Auto Finance (BAF) Manado." Jurnal EMBA Vol. 4 No. 1. ISSN 2302-1174.
- Savitri, Oka Aviani. 2014. "Analisis Manajemen Risiko Kredit Dalam Meminimalisir Kredit Bermasalah Pada Kredit Usaha Rakyat." Jurnal Administrasi Bisnis Vol. 12 No.1. Singal, Christian Richo dan Victorina Z. Tirayoh. 2015. "Analisis Pengendalian Internal Piutang Usaha Pada Developer Grand Kawanua International City." Jurnal EMBA Vol. 3 No. 1. ISSN 2303-1174.
- Sugiyono. 2009. *Metode Penelitian Bisnis (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D)*. Bandung : Alfabeta.
- Sugiyono. 2012. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung : Alfabeta.
- Surupati, Dolli Paulina. 2013. "Evaluasi Penerapan Sistem Pengendalian Intern Atas Penjualan dan Penagihan Pada PT. Laris Manis Utama Cabang Manado." Jurnal EMBA Vol. 1 No. 4. ISSN 2303-1174.
- Suwandi, Sisca Eki ; et al. 2016. "Sistem dan Prosedur Akuntansi Penjualan dan Penerimaan Kas Untuk Mendukung Pengendalian Intern." Jurnal Administrasi Bisnis Vol. 32 No.2.
- Tanod, Sherli Yulia ; et al. 2014. "Analisis Kebijakan Penjualan Kredit Pada PD. Bintang Anugerah Jaya Pontianak." Vol. 3 No. 9.
- Wardani, Winda Kusuma., et al. 2014. "Analisis Sistem dan Prosedur Penjualan dan Penerimaan Kas Dalam Upaya Meningkatkan Pengendalian Intern Perusahaan." Jurnal Administrasi Bisnis Vol. 12 No. 1.
- Verawaty ; et al. 2015. "Analisis Pengembangan Corporate Value Berdasarkan Keputusan Investasi dan Pendanaan, Struktur Kepemilikan Serta Kebijakan Dividen Pada Perusahaan." Jurnal Simposium Nasional Akuntansi 18.