

**ANALISA PENGENDALIAN INTERN PIUTANG DAGANG DALAM
MEMINIMALISIR PIUTANG TAK TERTAGIH PADA UD. SANKI UTAMA
SURABAYA**

Aris Susanti
15310513

Jurusan Akutansi
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Mahardhika
Jl. Wisata Menanggal No 42A Dukuh Menanggal Gayungan Surabaya 60234
Arissusanti02@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini berjudul analisa pengendalian intern piutang dalam meminimalisir piutang tak tertagih pada UD. Sanki Utama. Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisa pengendalian intern piutang dalam menentukan calon debitur agar jumlah piutang tak tertagih pada UD. Sanki Utama dapat diminimalkan sekecil mungkin. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif, metode analisis dengan terlebih dahulu mengumpulkan data yang ada kemudian diklarifikasi, dianalisa. Selanjutnya diinterpretasikan sehingga dapat memberikan gambaran yang jelas mengenai pengendalian intern piutang dalam meminimalisir piutang tak tertagih. Untuk memperoleh data yang diperlukan, maka penulis menggunakan teknik observasi dan wawancara. Jenis data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Hasil dari penelitian ini menunjukkan, bahwa dalam penetapan pemberian kredit perusahaan berpedoman pada prinsip 5C, yang terdiri dari *Character, Capital, Capacity, Collateral, Conditions of Economy*. Analisa pengendalian intern piutang ini dalam memberikan penetapan kredit bertujuan untuk memberikan gambaran untuk UD. Sanki Utama dalam memberikan kredit kepada

pelanggan dalam melakukan pembayaran sesuai dengan waktu yang telah ditentukan oleh perusahaan. Kebijakan UD. Sanki Utama dalam melakukan pengendalian intern piutang yaitu dengan mengestimasi piutang tak tertagih dan menetapkan kebijakan dalam fungsi dan unsur-unsur dalam pengendalian intern piutang dagang. Maka kesimpulan dari penelitian ini menunjukkan bahwa penerapan pengendalian intern atas piutang pada UD. Sanki Utama memiliki pengaruh dalam meminimalkan jumlah piutang tak tertagih. Peneliti mencoba untuk memberikan solusi dan saran mengenai piutang yang jatuh tempo terlalu lama. Hal ini dengan cara mengupdate laporan posisi piutang, dengan cara seperti itu akan terlihat jelas pelanggan mana yang telat dalam pembayaran dan mana yang rutin performa dalam pembayaran. Ketika ada pelanggan mengalami kesusahan dalam follow up penagihan, maka bagian marketing haruslah bergerak cepat, karena proses barang keluar merupakan wewenang dari pihak marketing.

Kata kunci : Pengendalian Internal atas Piutang, Piutang Tak Tertagih, dan Past Due.

ABSTRACT

Internal accounts control for minimize uncollectible accounts at analyze is the title of the writer research, the purpose of this research is "how we can determine the doctor to be from analyze of internal accounts control it self, so that we can minimize as little as possible of uncollectible receivables accounts. The writer uses method of descriptive qualitative, the first things that we writer do is collecting data, clarifying, than the last is analyzing. After that, the writer interpret the method of this research, so then the reader can catch and understand the meaning of the writer purpose. From the explanation before to get the data that we writer need, the writer use observation and interview techniques. As the writer know that the types of data used

are primary and secondary data. The results of this study indicate that in determining the provision of credit the company is guided by the 5C principle, which consist of character, capital, capacity, collateral, condition of economy. Analysis of internal accounts receivable control in providing credit determination aims to provide an overview for UD. Sanki Utama in giving credit to customers in making payments in accordance with the time determined by the company. UD. Sanki Utama in carrying out internal control of accounts receivables, namely by estimating uncollectible accounts and establishing policies in functions and elements internal control of accounts receivables. The the conclusions from this study indicate that the application of internal control over accounts receivables at UD. Sanki Utama has an influence in minimizing the amount of uncollectible accounts. The writer try to give the solution and suggestion about the due date of receivables that so long system updating receivables report is one way for knowing the performa of our customer, which one is routine in payments which one is always late. When there are customers experiencing difficulties in billing follow up, the marketing department must move quickly, because the goods process exist is the authority of the marketing.

Keywords : Internal Control of Receivables, Uncollectible Receivables, and Past Due.

I. PENDAHULUAN

Suatu perusahaan yang telah berjalan atau melakukan aktifitas usaha harus melakukan pemantauan

terhadap kegiatan dan hasil usahanya. Manajemen harus mempunyai pandangan dan sikap yang profesional untuk memajukan

atau meningkatkan hasil-hasil yang telah dicapainya. Pandangan dan sikap tersebut diatas dinyatakan dalam kesibukan manajemen untuk selalu melihat, meneliti, menganalisa dan mengambil keputusan atas laporan-laporan yang telah sampai di meja manajemen.

Di samping itu, laporan berfungsi untuk mengendalikan dan mengarahkan, laporan juga mempunyai arti untuk menilai apakah kebijakan perusahaan yang telah ditentukan dijalankan, apakah kondisi keuangannya sehat, kegiatan penjualan menguntungkan dan hubungan antar bagian atau departemen berlangsung harmonis. Apakah jaminan manajemen bahwa laporan-laporan tersebut bisa tepat waktu, membuat penjelasan yang diperlukan, teliti dan benar atau dapat dipercaya untuk pengambilan keputusan.

Pada umumnya tujuan dari setiap perusahaan baik itu perusahaan dagang, jasa dan manufaktur memiliki tujuan yang sama yaitu memperoleh laba dan menjaga kesinambungan perusahaan dimasa yang akan datang. Perkembangan dunia usaha dan persaingan bisnis yang semakin kompetitif seiring pertumbuhan perekonomian dan teknologi yang semakin pesat dalam era globalisasi menuntut perusahaan bekerja lebih keras untuk meningkatkan kinerja. Mengembangkan inovasi dan melakukan perluasan usaha agar dapat terus bertahan dan bersaing untuk mencapai tujuan yang dikehendaki perusahaan.

Dalam meningkatkan kinerjanya, perusahaan harus mempunyai suatu strategi. Salah satu strategi yang dilakukan perusahaan adalah menjual barangnya secara kredit. Akan tetapi, perusahaan

menyukai jika transaksi penjualan dapat dilakukan secara tunai, karena perusahaan akan segera menerima kas dan kas tersebut dapat segera digunakan kembali untuk mendatangkan pendapatan selanjutnya. Tetapi, jika di pihak konsumen pada umumnya lebih menyukai apabila perusahaan memberikan penjualan secara kredit. Penjualan kredit inilah yang menimbulkan piutang atau tagihan.

Piutang merupakan salah satu unsur dari aktiva lancar dalam neraca perusahaan yang timbul akibat adanya penjualan barang/jasa atau pemberian kredit terhadap debitur yang pembayaran pada umumnya diberikan dalam tempo 30 hari sampai 60 hari setelah transaksi jual/beli.

Dalam penelitian ini, penulis memilih UD. Sanki Utama sebagai objek penelitian. UD. Sanki Utama adalah perusahaan distributor yang bergerak dalam bidang penjualan

bahan bangunan yang sebagian besar dilakukan secara kredit. Dalam mengoptimalkan layanan terhadap konsumennya, maka UD. Sanki Utama membuka kantor cabang/perwakilan di beberapa wilayah. Perusahaan menjalankan kegiatan transaksi penjualan sesuai dengan kebijakan perusahaan, yang memiliki visi : "Menjadi perusahaan distributor yang terdepan dengan kinerja terbaik dalam industri bahan bangunan". Maka UD. Sanki Utama, menerapkan pengendalian piutang dengan cara menganalisa setiap calon debitur, pemisahan antara divisi penjualan dan divisi kredit yang berperan sebagai fungsi pengesahan kredit, serta *control* dari divisi *collection* / penagihan dengan harapan dapat menekan resiko piutang tak tertagih (*bad debt*). Analisa terhadap calon pembeli atau pelanggan sangat diperlukan untuk memastikan kemampuan bayar dari

calon pembeli atau pelanggan tersebut.

Oleh karena itu penanganan analisa terhadap piutang ini sangat penting, karena pada umumnya piutang berjumlah sangat besar, sehingga persentase untuk tidak tertagihnya piutang juga cukup besar. Dengan memandang pentingnya peranan analisa sistem pengendalian untuk meminimalkan jumlah piutang yang tak tertagih, maka penulis tertarik untuk membahas “**ANALISA PENGENDALIAN INTERN PIUTANG DAGANG DALAM MEMINIMALISIR PIUTANG TAK TERTAGIH PADA UD. SANKI UTAMA**”.

II. TINJAUAN PUSTAKA

1. Pengendalian Internal

Pengendalian internal merupakan bagian yang sangat penting agar tujuan perusahaan dapat tercapai. Tanpa adanya pengendalian internal, tujuan perusahaan tidak dapat dicapai secara efektif dan

efisiensi. Semakin besar perusahaan semakin penting pula arti dari pengendalian internal dalam perusahaan tersebut. Guna memperoleh pemahaman yang lebih luas mengenai pengendalian internal, maka penulis secara berurutan akan mengemukakan hal-hal yang berhubungan dengan pengendalian internal tersebut (Pratiwi, 2014:12).

2. Piutang

Menurut Soemarso (2004:3338) yang dimaksud dengan piutang yaitu : “Piutang merupakan kebiasaan bagi perusahaan untuk memberikan kelonggaran-kelonggaran kepada para pelanggan pada waktu melakukan penjualan. Kelonggaran yang diberikan biasanya dalam bentuk memperbolehkan para pelanggan tersebut membayar kemudian atas penjualan barang atau jasa yang dilakukan.

3. Piutang Tak Tertagih

Piutang dilaporkan pada nilai yang dapat direalisasikan atau nilai kas yang diharapkan. Bahwa piutang harus dicatat bersih sesuai dengan memperhitungkan estimasi tak tertagih, potongan dagang dan retur serta pengurangan harga jual yang telah diantisipasi.

Menurut Wahyuni (2012) piutang tak tertagih adalah hak untuk menagih sejumlah uang dari penjual kepada pembeli karena adanya transaksi penjualan secara kredit yang belum atau tidak bisa dibayarkan tepat pada waktunya. Piutang tak tertagih akan dijadikan sebagai beban operasional dari perusahaan, karena piutang tak tertagih merupakan resiko dari penjualan kredit. Untuk memperkecil resiko kredit yang merupakan resiko tak terbayarnya kredit yang telah diberikan kepada para pelanggan, manajemen juga harus mengevaluasi resiko kredit.

III. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan penelitian deskriptif, yang bertujuan untuk memberikan gambaran mengenai kejadian perusahaan dengan melakukan kegiatan observasi dan wawancara. Menurut Sugiyono (2015:36), penelitian deskriptif adalah penelitian yang dimaksudkan menyelidiki keadaan, kondisi atau hal-hal lain yang sudah disebutkan yang hasilnya dipaparkan dalam bentuk penelitian. Berdasarkan definisi tersebut populasi dari penelitian ini adalah data piutang pada UD. Sanki Utama. Dalam penelitian ini menggunakan sampel data piutang tak tertagih pada UD. Sanki Utama.

Setelah penulis mengumpulkan data, maka penulis akan melakukan analisis melalui metode sebagai berikut :

1. Metode data deskriptif kualitatif
Yaitu dengan mempelajari teori tentang akuntansi piutang dan

penentuan cadangan piutang tak tertagih yang diperoleh dari buku dan pihak lain yang terkait dengan penelitian, antara lain dengan cara :

- a. Menggali konsep-konsep dalam dokumen terutama mengenai pengendalian piutang untuk meminimalkan piutang tak tertagih.
- b. Menganalisa teori-teori yang membahas dan yang berhubungan dengan pengendalian piutang yang memiliki tujuan untuk meminimalkan jumlah piutang tak tertagih.

2. Analisa data deskriptif kuantitatif
Yaitu metode yang menganalisa data yang dikuantitatifkan dimana data akan dianalisa dengan menggunakan beberapa rasio.

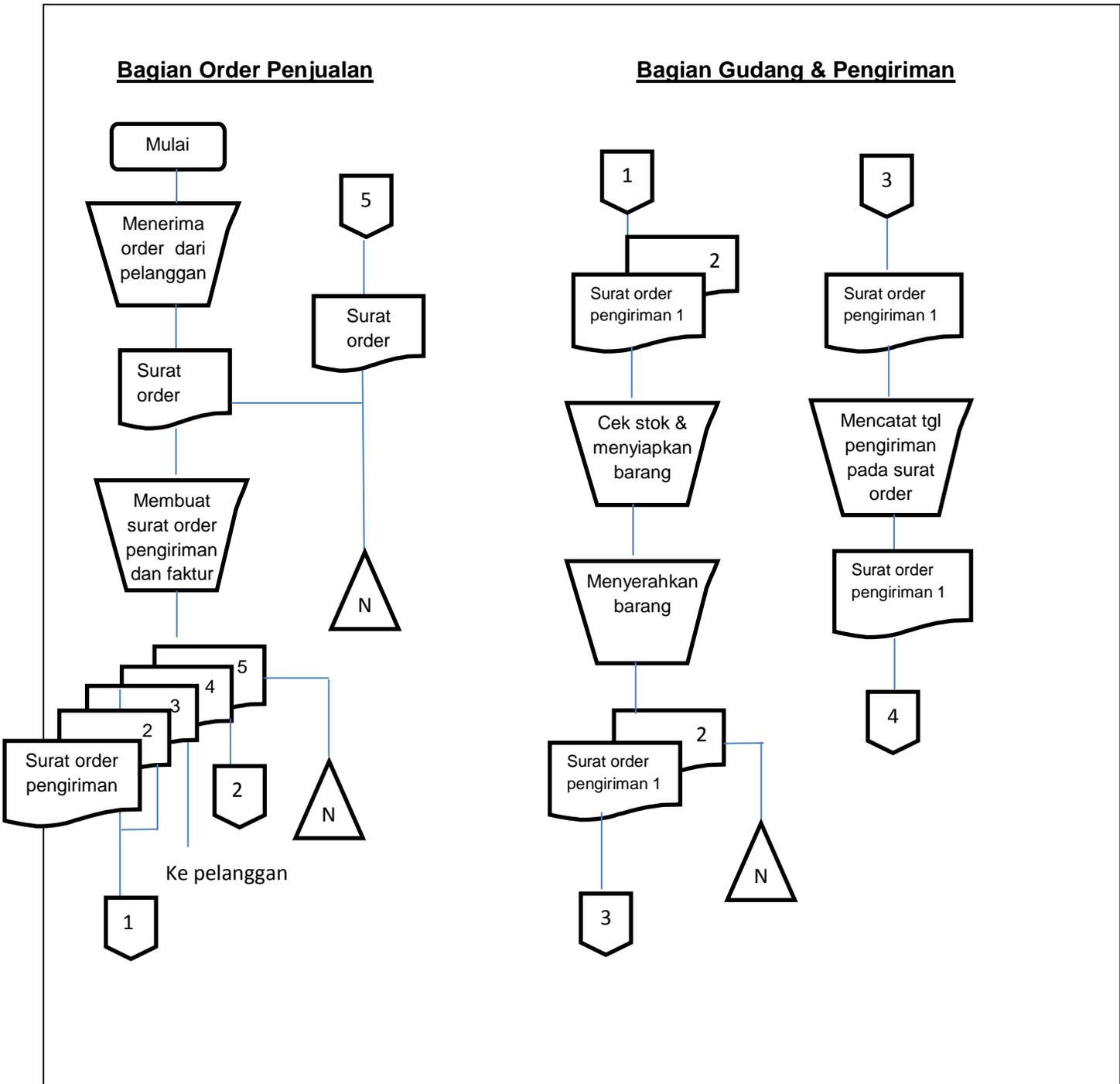
Analisa yang digunakan peneliti untuk mengetahui analisa pengendalian intern piutang dagang dalam meminimalisir piutang tak tertagih pada UD. Sanki Utama yaitu dengan cara menganalisa umur piutang (*aging receivable*) yang dapat menggambarkan besarnya persentase piutang yang belum dapat ditagihkan terhadap jumlah pembiayaan/penjualan yang telah dicapai perusahaan dalam periode tertentu.

IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Dalam dunia bisnis, piutang merupakan salah satu aktivitas yang terjadi saat perusahaan menjual produk atau jasa kepada konsumen dan konsumen tidak langsung melakukan pembayaran/kredit. Semakin besar saldo piutang

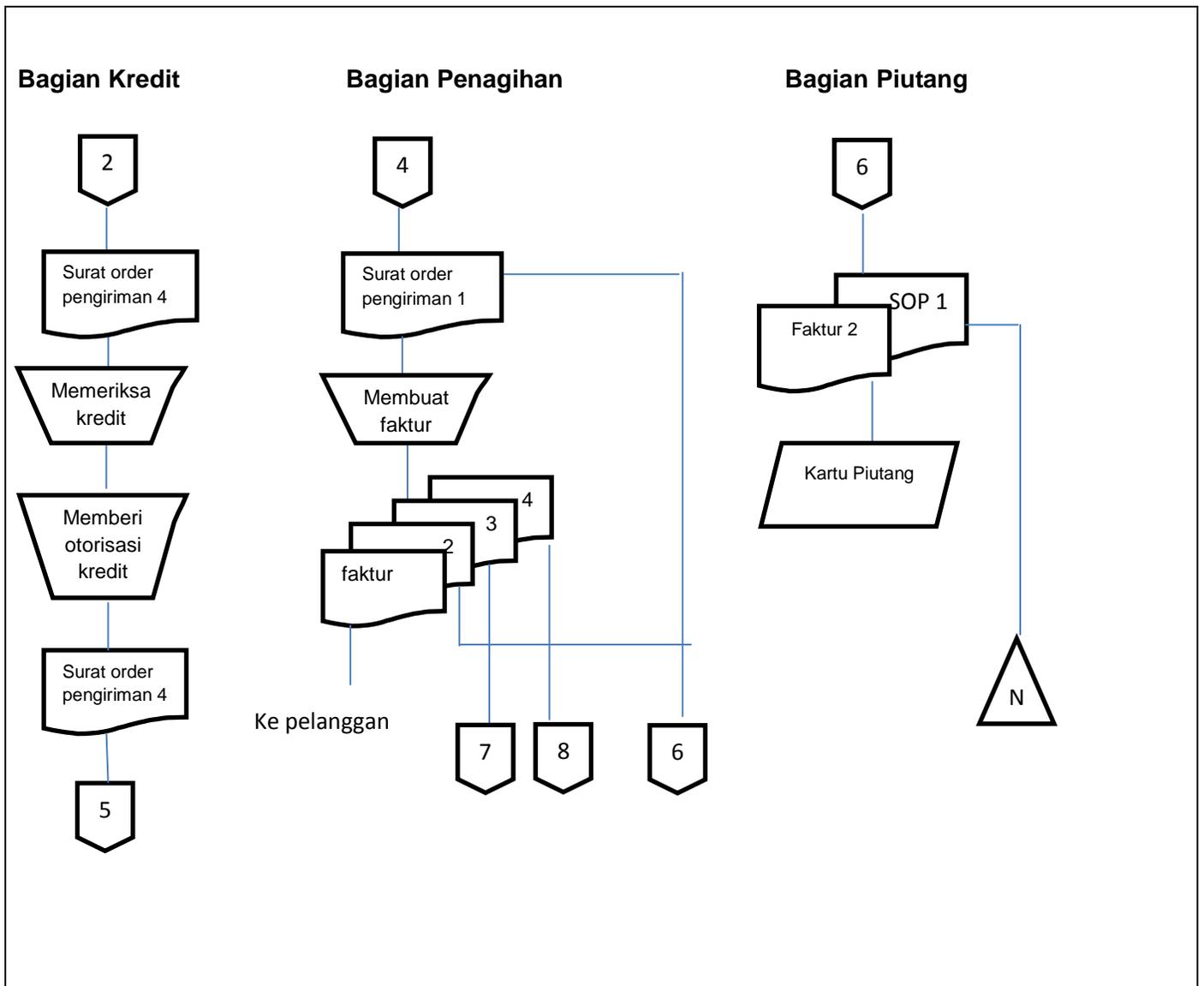
perusahaan, semakin besar pula resiko tak tertagihnya atas piutang. Pembahasan hasil penelitian ini dibagi dalam beberapa bagian yang mencerminkan fungsional unsur-unsur penerapan dalam pengendalian intern piutang dagang secara efisien. Dalam meminimalkan piutang tak

tertagih UD. Sanki Utama menerapkan peraturan sesuai dengan kebijakan yang lazim dengan perusahaan lainnya. Berikut bagan alir yang diolah penulis untuk acuan penerapan pengendalian intern piutang dagang pada UD. Sanki Utama.



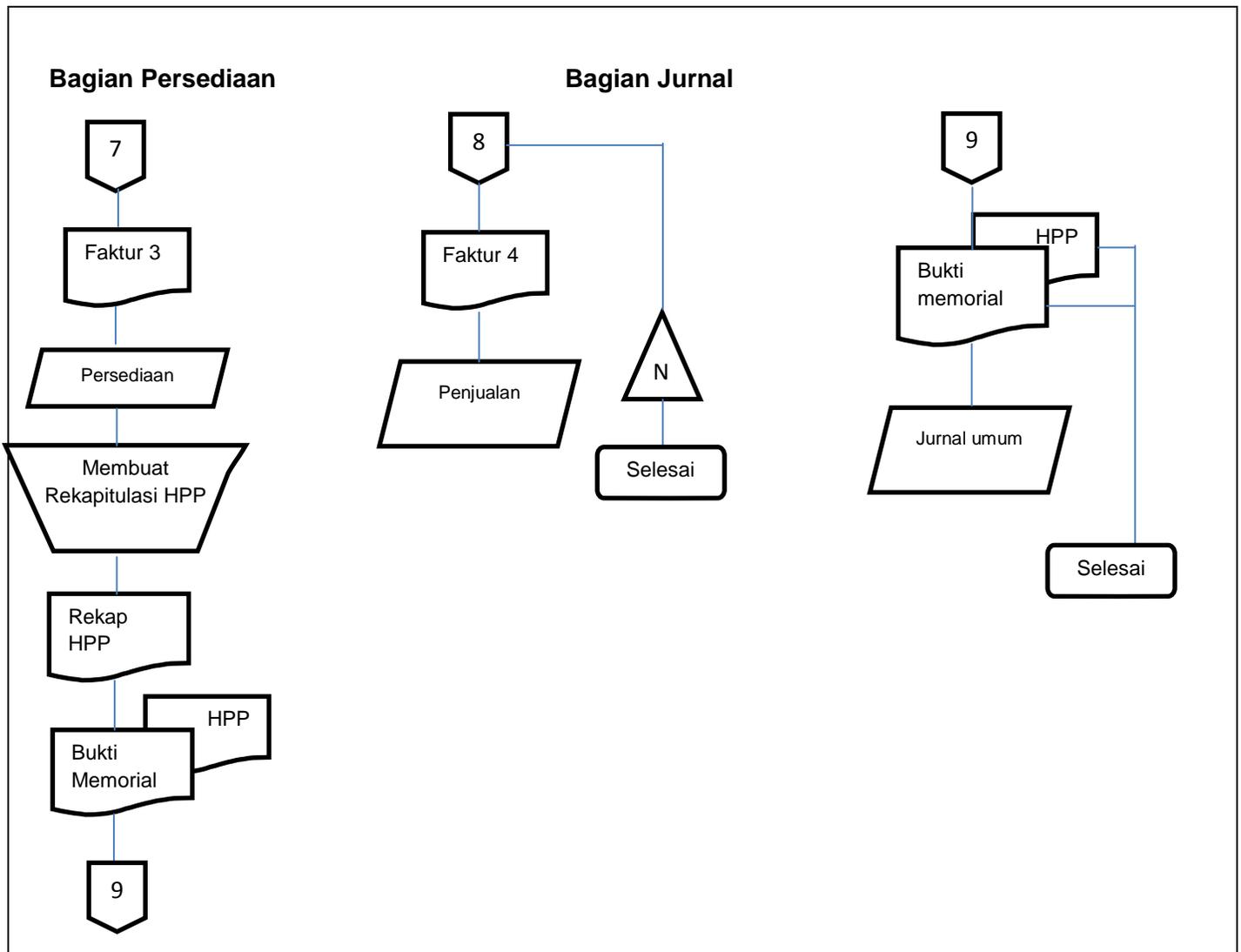
Gambar 4.3 Bagan Alir Sistem Penjualan Kredit

Sumber : Diolah Penulis



Gambar 4.3 Bagan Alir Sistem Penjualan Kredit

Sumber : Diolah Penulis



Gambar 4.3 Bagan Alir Sistem Penjualan Kredit

Sumber : Diolah Penulis

- Penjelasan Bagan Alur Sistem Penjualan Kredit :
1. Mulai order pembelian barang
 2. Bagian admin penerima order akan membuat surat order pengiriman rangkap 5

3. Surat order pengiriman 1 & surat order pengiriman 2 diteruskan ke bagian gudang dan pengiriman, untuk cek stok dan menyiapkan barang setelah itu lanjut ke tahap pengiriman kepada pelanggan. (SOP 1 di lanjutkan hingga pada pembuatan faktur sedangkan SOP 2 di arsip bagian gudang sesuai dengan nomor umur)
4. Surat order pengiriman 4 diteruskan pada bagian kredit untuk memeriksa kredit dan limit kredit, hingga pada proses pembuatan faktur dan penagihan.
5. Pembuatan faktur terdiri dari 4 rangkap.
6. Faktur 2 dan Surat order pengiriman 1 di berikan kepada piutang untuk mencatat pada kartu piutang, dan setelah itu di arsip sesuai urutan nomor.
7. Faktur 3 di teruskan ke bagian persediaan untuk memotong di kartu stok persediaan dan

membuat rekapitulasi Harga pokok penjualan.

8. Faktur 4 di berikan kepada bagian jurnal untuk membuat jurnal umum penjualan.
9. Faktur 3 dan faktur 4 di arsip sesuai dengan nomor urut.

V. KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai analisa pengendalian intern piutang dagang dalam meminimalisir piutang tak tertagih pada UD. Sanki Utama, dapat disimpulkan bahwa penerapan pengendalian intern atas piutang telah diterapkan secara baik. Berikut jawaban atas rumusan masalah peneliti :

1. Pengendalian intern piutang dagang di UD.Sanki Utama sudah cukup memadai. Dalam penetapannya perusahaan memiliki kebijakan melalui unsur-unsur pengendalian intern dengan menerapkan komitmen

terhadap pekerjaan, restrukturisasi perusahaan, nilai etika dan lain-lain

2. Pengendalian internal piutang dagang memiliki peranan yang signifikan dalam menunjang efektifitas dan efisien terhadap piutang tak tertagih pada UD. Sanki Utama. Pelaksanaan proses pengendalian intern dengan baik pada proses pemberian kredit dalam meminimalisir resiko dengan lebih mengawasi dan menerapkan 5C yaitu : *Character, Capacity, Capital, Collateral*, dan *Condition*. Pelaksanaan prosedur penagihan sesuai waktu atau tempo yang telah ditentukan, melalui *follow up* terhadap pelanggan *past due date*, melakukan pengecekan keadaan, serta memahami benar proses penagihan kredit.

Berdasarkan kesimpulan yang diuraikan di atas, dapat dikemukakan saran-saran yang

perlu ditindak lanjuti bagi perusahaan, sebagai berikut :

- a. Sebaiknya UD. Sanki utama mengadakan program pelatihan pengendalian intern piutang pada masing-masing divisi sesuai kebijakan dan divisinya terutama bagian *marketing* yang bekerja sebagai penyalur kredit dan bagian penagihan.
- b. Mengoptimalkan jumlah sumber daya manusia yang berkualitas agar penerapan fungsi pengendalian intern yaitu pemisahan tugas di UD. Sanki Utama berjalan secara Efisien.

DAFTAR PUSTAKA

Iktan Akuntansi Indonesia, 2008.
Pernyataan Standart

- Akuntansi Keuangan,*
Salemba Empat, Jakarta.
- Kieso, D.E., Weygandt, J.J. 2008 .
Accounting Intermediate. Jakarta :
Erlangga.
- Mardi, 2011. *Sistem Informasi Akuntansi.* Bogor : Ghalia Indonesia.
- Mulyadi, 2016, *Sistem Akuntansi edisi 4,* Jakarta : Salemba Empat.
- Habibie Nabila, 2013. Dalam skripsi yang berjudul "*Analisis Pengendalian Intern Piutang Usaha Pada PT Adira Finance Cabang Manado.*
- Niswonger C.R 2005. *Prinsip-prinsip Akuntansi (Edisi ke 21).* Jakarta : Erlangga.
- Peraturan Bank Indonesia (2014), <http://www.Peraturan-Bank-Indonesia.com>. (Diakses tanggal 14 Desember 2018)
- Pratiwi, dkk. 2014. *Pengendalian Internal Akuntansi .* Jurnal S1 Akuntansi. Hal (1-12).
- Rudianto, 2012. *Pengantar Akuntansi, konsep & teknik penyusunan laporan keuangan,* Jakarta.
- Romney, Marshal B dan Paul John Steinbart (2006). *Sistem Informasi Akuntansi (Edisi ke 13).* Diterjemahkan oleh Kikin Sakinah, Nur Safira dan Novita Puspasari. Penerbit : Salemba Empat, Jakarta
- Soemarso, 2007. *Akuntansi Suatu Pengantar,*Jakarta : Salemba Empat.
- Sugiyono, 2011. *Metode penelitian kuantitatif dan kualitatif. Teknik Pengumpulan Data.* Bandung : Alfabeta.
- Valery G. Kumat. 2011. *Pengendalian Intern.* Jakarta : Penerbit Erlangga.
- Warren, Carl S, 2009. *Pengantar Akuntansi Adaptasi Indonesia,* Jakarta, Indonesia.