

ANALISIS PENGENDALIAN INTERN PIUTANG DAGANG PADA PT SERIYUS HUTAMA

Dadi Komardi dan Wiliam Salim

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pelita Indonesia
Jalan Jend. A. Yani No. 78-88 Pekanbaru 28127

ABSTRACT

The purpose of this study was to analyze how the analysis of internal control of accounts receivable at PT Seriyus Hutama is one important aspect of trading companies that implement cash and credit sales. The results of observation and a questionnaire completed by company employees who understand the analysis of internal control and collection of accounts receivable credit sales as the data used in this study. Descriptive and sign test is a method used to menganalisis data used. The result showed that the collection of accounts receivable analysis of internal control at PT Seriyus Hutama not run well and analysis of internal control credit sales at PT Seriyus Hutama has been going well.

Keyword : *Internal Control, Determination Of Risk, Activity Control, Information and Communication, Monitoring*

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis bagaimana analisis pengendalian intern terhadap piutang dagang pada PT Seriyus Hutama merupakan salah satu aspek penting dalam perusahaan perdagangan yang menerapkan penjualan tunai dan kredit. Hasil observasi dan angket yang diisi oleh karyawan perusahaan yang mengerti mengenai analisis pengendalian intern penjualan kredit dan penagihan piutang digunakan sebagai data dalam penelitian ini. Metode deskriptif dan *sign test* adalah metode yang digunakan untuk menganalisis data yang digunakan. Dari hasil penelitian diperoleh bahwa analisis pengendalian intern penagihan piutang pada PT Seriyus Hutama belum berjalan dengan baik dan analisis pengendalian intern penjualan kredit pada PT Seriyus hutama telah berjalan dengan baik.

Kata Kunci: Pengendalian Intern, Penentuan Resiko, Aktivitas Pengendalian, Informasi dan Komunikasi, dan Pemantauan

PENDAHULUAN

Suatu perusahaan, khususnya perusahaan yang bergerak di bidang distributor, dari tahun ke tahun terus bertambah di Indonesia. Hal ini dikarenakan dengan semakin pesatnya perkembangan dan kemajuan perekonomian di Indonesia. Semakin banyak perusahaan baru yang muncul akan mengakibatkan terjadinya persaingan yang ketat antar satu perusahaan dengan perusahaan lainnya. Dengan persaingan yang semakin ketat, tiap perusahaan berlomba untuk memasarkan produknya kepada konsumen. Penjualan secara kredit saat ini sedang mendominasi pangsa pasar, hal ini dikarenakan penjualan kredit disukai oleh para

konsumen karena memberikan tenggang waktu kepada konsumen untuk bisa melunasi atas apa yang telah di belinya

Menurut Mulyadi (2002:87) yang dimaksud dengan piutang yaitu : “Piutang merupakan klaim kepada pihak lain atas uang, barang dan jasa yang dapat diterima dalam jangka waktu satu tahun, atau dalam siklus kegiatan perusahaan.” Piutang usaha suatu perusahaan merupakan sesuatu yang sangat sensitif dan juga memberikan keuntungan bagi ke dua belah pihak, baik itu bagi perusahaan dengan tingkat penjualan yang tinggi maupun bagi konsumen yang mendapat tenggang waktu untuk dapat melunasi utangnya. Piutang usaha dianggap sensitif karena sangat mempengaruhi perputaran arus kas dalam suatu perusahaan. Semakin lancar perputaran piutang usaha maka semakin lancar juga perputaran arus kas nantinya, untuk itu sangat dibutuhkan pengendalian intern yang berfokus kepada piutang usaha. Untuk itu perusahaan membutuhkan pengelolaan sistem piutang khususnya mengenai piutang dagang perlu direncanakan dan dianalisa secara seksama. Sehingga kebijakan manajemen piutang dagang dapat berjalan secara efektif dan efisien, baik mengenai prosedur piutang, penagihan piutang, penjualan kredit dan masalah piutang lainnya.

PT Seriyus Utama adalah perusahaan yang bergerak dibidang distributor Camera CCTV. Salah satu kegiatan perusahaan adalah melakukan penjualan ke konsumen dengan penjualan secara kredit maupun tunai. khusus untuk penjualan kredit sendiri perusahaan harus memperhatikan kebijakan yang di berikan kepada pelanggan karena akan berdampak risiko piutang yang besar. Focus dari penelitian pada PT Seriyus Utama ini adalah penjualan kredit yang nantinya akan menciptakan adanya piutang usaha. Perusahaan ini sering kali memberikan piutang dengan mudah pada pelanggan, hal itu dapat berdampak pada risiko piutang tak tertagih yang besar.

Berdasarkan kebijakan perusahaan dalam menetapkan batas waktu pembayaran piutang adalah 30 hari ($n/30$), maka dapat disusun daftar umur piutang.

Dari tabel daftar Umur Piutang di bawah bahwa piutang yang sudah jatuh tempo setiap tahunnya selalu mengalami pengingkatan. Pada tahun 2012 – 2015 masih terdapat piutang yang melebihi jatuh tempo 90 hari. Dari pengamatan yang dilakukan selama ini, jika tidak dilakukan suatu penanggulangan, banyak piutang macet akan berdampak pada semakin besarnya piutang tak tertagih. Oleh karena itu, perlu adanya penanganan yang serius pengendalian atas piutang tersebut.

Permasalahannya mengenai pengendalian intern sebagai berikut : masih terdapat lingkungan pengendalian yang hanya mementingkan kebutuhan kerjanya tanpa mempertimbangkan kendala-kendala yang dihadapi pada kelompok atau divisi lain pada perusahaan dan beberapa pekerjaan masih dikerjakan oleh beberapa orang. Contoh, seharusnya kerjaan itu harus dikerjakan oleh 7 orang, tetapi pada kenyataannya hanya dikerjakan oleh 3 atau 4 orang saja.

Tabel 1. Laporan Umur Piutang PT Seriyus Utama Tahun 2012 – 2015

Tahun	Piutang Belum Tertagih	Belum Jatuh Tempo	Lewat Hari Jatuh Tempo				Total	%
			1-30	31-60	61-90	> 91		
2012	324.140.500	191.464.600	17.764.300	19.762.500	20.645.300	74.503.800	324.140.500	0%
2013	358.943.900	209.068.900	19.345.700	14.987.000	24.657.900	90.884.400	358.943.900	11%
2014	385.634.800	211.178.100	23.789.400	29.576.400	19.726.200	101.364.700	385.634.800	7%
2015	407.736.500	207.089.500	35.654.900	21.098.700	19.873.200	124.020.200	407.736.500	6%
Total	1.476.455.700	818.801.100	96.554.300	85.424.600	84.902.600	390.773.100	1.476.455.700	24%

Sumber : PT Seriyus Utama

Lemahnya penentuan risiko terhadap pengendalian piutang usaha yang selama periode penelitian dapat dideskripsikan setiap tahunnya angka piutang macet makin bertambah. ditemukan bahwa manager dan supervisor tidak melakukan pemeriksaan secara rutin terhadap map aplikasi sehingga menimbulkan adanya persimpangan. Selain itu juga ditemukan bahwa administrasi collection tidak melakukan pemeriksaan serah terima kwitansi kepada *collector* pagi dan sore secara rutin, sehingga menyebabkan adanya lapang. Ada juga permasalahan bahwa surveyor tidak melakukan survey dengan baik dan benar sehingga menyebabkan beberapa konsumen menunggak.

Informasi dan komunikasi disini ditemukan kurangnya interaksi antara atasan dan karyawan yang belum terjalin dengan baik. Selain itu dalam sistem pemantauan, juga ditemukan bahwa suveryor dalam mensurvei konsumen tidak melihat kondisi konsumen apakah layak diberikan kredit dalam proses transaksi penjualan sehingga terjadi penyimpangan pada saat pembayaran.

Tujuan Penelitian ini adalah (1) Untuk mengetahui Lingkungan Pengendalian Piutang dagang pada PT Seriyus Utama sudah efektif. (2) Untuk mengetahui Penentuan Resiko Piutang dagang pada PT seriyus Utama sudah efektif. (3) Untuk mengetahui Aktivitas Pengendalian Piutang dagang pada PT Seriyus Utama sudah efektif. (4) Untuk mengetahui Informasi dan Komunikasi Piutang dagang pada PT Seriyus Utama sudah efektif. (5) Untuk mengetahui Pemantauan Piutang dagang pada PT Seriyus Utama sudah efektif. (6) Untuk mengetahui Pengendalian Intern piutang dagang pada PT Seriyus Utama sudah efektif.

Manfaat Penelitian : Agar dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan atau masukan bagi PT Seriyus Utama dalam pengambilan keputusan dan menetapkan kebijakan baru yagn berkaitan dengan piutang dan penerapannya dalam akuntansi. Sebagai bahan studi untuk memperluas dan memahami permasalahan dalam akuntansi, khususnya dalam piutang pada PT Seriyus Utama.

TINJAUAN PUSTAKA

Menurut Mulyadi (2010:180) pengertian pengendalian intern adalah sebagai berikut : Pengendalian intern merupakan suatu proses, Pengendalian intern dijalankan oleh seseorang, Pengendalian intern diharapkan mampu memberi keyakinan memadai bukan keyakinan mutlak bagi manajemen dan dewan komisaris entitas. Pengendalian intern ditujukan untuk mencapai tujuan yang saling berkaitan : pelaporan keuangan, kepatuhan, dan operasi.

Menurut Mulyadi (2010:163) menyatakan tujuan sistem pengendalian menurut definisinya adalah sebagai berikut : Menjaga kekayaan organisasi, Mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, Mendorong efisiensi, Mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.

Menurut *Commite of Sponsoring Organization* (COSO) dalam Widjaja (2013:37), pengendalian internal terdiri dari 5 komponen yaitu sebagai berikut :

Lingkungan Pengendalian. Lingkungan pengendalian adalah komponen dalam pengendalian internal yang menjadi pondasi bagi komponen pengendalian lainnya. Lingkungan pengendalian terdiri dari indikator sebagai berikut : Integritas dan nilai etika, Komitmen terhadap kompetensi, Partisipasi dewan komisaris dan komite audit, Filosofi dan gaya operasi manajemen, Struktur organisasi, Pelimpahan wewenang dan tanggung jawab, Kebijakan dan prosedur kepegawaian.

Penentuan Risiko. Penentuan risiko adalah identifikasi dan analisis risiko-risiko yang relevan untuk mencapai tujuan entitas, yang membentuk suatu dasar untuk menentukan cara pengelolaan risiko. Penentuan risiko terdiri dari indikator sebagai berikut : Tujuan perusahaan secara keseluruhan, Tujuan di setiap tingkat proses, Identifikasi risiko dan analisisnya, Mengelola perubahan.

Aktivitas Pengendalian. Aktivitas pengendalian merupakan kebijakan, prosedur, tehnik, dan mekanisma yang digunakan untuk menjamin arahan manajemen telah dilaksanakan. Aktivitas pengendalian terdiri dari indikator sebagai berikut: Kebijakan dan prosedur, Keamanan dalam hal aplikasi dan jaringan, Manajemen perubahan aplikasi, Kelangsungan bisnis, Memakai tenaga outsourcing.

Informasi dan Komunikasi. Informasi seharusnya dicatat dan dikomunikasikan kepada manajemen dan pihak-pihak lain yang berkepentingan di dalam organisasi dan dalam bentuk dan jangka waktu yang memungkinkan diselenggarakan pengendalian internal dan tanggung jawab lain terhadap informasi tersebut. Informasi dan komunikasi terdiri dari indikator sebagai berikut : Kualitas informasi, Efektivitas komunikasi.

Pemantauan. Suatu proses yang menilai kinerja pengendalian internal pada suatu waktu. Pemantauan terdiri dari indikator sebagai berikut : Pengawasan yang terus berlangsung, Evaluasi yang terpisah, Melaporkan kecurangan-kecurangan yang terjadi.

Piutang merupakan klaim yang muncul dari penjualan barang dagangan, pemberian jasa, pemberian pinjaman dana, atau jenis transaksi lainnya yang membentuk suatu hubungan dimana satu pihak berhutang kepada pihak lainnya.

Menurut Warren (2005:404), berikut beberapa pengklasifikasian piutang secara umum :

Pengklasifikasian Piutang menurut sumber terjadinya. (1) Piutang Dagang (Piutang Usaha), yaitu piutang yang timbul akibat adanya penjualan barang dagang dan jasa yang dihasilkan oleh perusahaan. (2) Piutang Bukan Dagang merupakan tagihan yang timbul dari transaksi yang bukan merupakan penjualan barang atau penyerahan jasa yang merupakan aktivitas utama dan normal perusahaan.

Pengklasifikasian Piutang menurut bentuk perjanjiannya. (1) Piutang Wesel merupakan piutang yang didukung dengan janji normal tertulis yang disebut oleh pihak pelanggan untuk membayar pada suatu waktu tertentu. (2) Piutang Tak Tertulis meliputi semua piutang yang tidak didukung oleh surat perjanjian hutang piutang atau janji formal untuk membayar pada suatu tanggal tertentu.

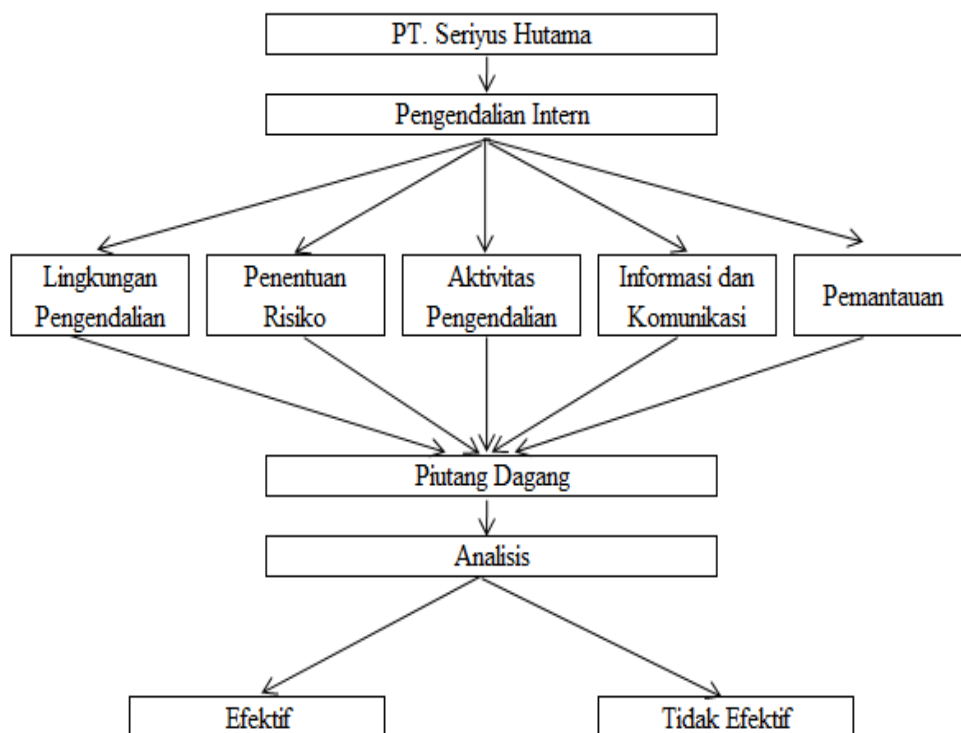
Pengklasifikasian piutang menurut jatuh tempo pembayarannya. (1) Piutang Lancar Piutang yang diperkirakan dapat ditagih dalam jangka waktu satu tahun atau kurang dalam satu periode akuntansi. (2) Piutang Tak Lancar Piutang yang jangka waktu pelunasannya lebih dari satu tahun atau melebihi siklus operasi normal perusahaan.

Menurut S. Munawir (2004) berpendapat bahwa : semakin lama jangka waktu piutang (*day's receivable*) suatu perusahaan semakin besar pula resiko kemungkinan tidak tertagihnya piutang. Dan jikalau perusahaan tidak membuat cadangan terhadap kemungkinan kerugian yang timbul karena tidak tertagihnya piutang (*allowance for bad debt*) berarti perusahaan telah memperhitungkan labanya yang terlalu besar (*overstated*).

Menurut Mulyadi (2008:214-216), dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan kredit adalah sebagai berikut : Surat order pengiriman, Faktur, Rekapitulasi harga pokok penjualan, Bukti memorial. Menurut Mulyadi (2008:211-213), fungsi yang terkait dalam sistem penjualan kredit adalah sebagai berikut : Fungsi Penjualan, Fungsi Kredit, Fungsi Gudang, Fungsi Pengiriman, Fungsi Penagihan, Fungsi Akutansi.

Kerangka Pemikiran

Berdasarkan uraian diatas, penelitian yang dilakukan hanya menggunakan 1 variabel saja yaitu pengendalian intern, yang dalam operasionalnya memiliki beberapa komponen didalamnya yaitu : Lingkungan Pengendalian, Risiko Pengendalian, Aktivitas Pengendalian, Informasi dan Komunikasi, dan pemantauan pada piutang yang mana penulis menuangkan kerangka pemikirannya dalam bentuk skema kerangka pemikiran sebagai berikut :



Gambar 1. Kerangka Pemikiran

Dalam penelitian ini, peneliti mengajukan hipotesis sebagai berikut :

- H1: Lingkungan Pengendalian Piutang pada PT Seriyus Utama sudah berjalan efektif.
- H2: Penentuan Risiko Piutang pada PT Seriyus Utama sudah berjalan baik
- H3: Aktivitas Pengendalian Piutang pada PT Seriyus Utama sudah berjalan efektif.
- H4: Informasi dan Komunikasi Piutang PT Seriyus Utama sudah berjalan efektif.
- H5: Pemantauan Piutang pada PT Seriyus Utama sudah berjalan efektif.
- H6: Pengendalian Intern pada PT Seriyus Utama sudah berjalan Efektif.

METODE PENELITIAN

Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di PT Seriyus Utama yang berlokasi di Jalan Kamboja No. 50 C Pekanbaru Riau.

Jenis dan Sumber Data

Data Primer merupakan data yang diperoleh secara langsung dari sumber asli perusahaan baik melalui wawancara maupun dari daftar pertanyaan.

Data Sekunder merupakan data yang diperoleh melalui laporan tertulis yang berasal dari dokumen-dokumen perusahaan dan mengolahnya sesuai dengan yang dibutuhkan yang ada kaitannya dengan penelitiannya, baik berupa data sejarah

singkat berdirinya perusahaan, struktur perusahaan yang digunakan perusahaan maupun aktivitas usaha yang sudah dibukukan.

Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data dilakukan dengan cara, yaitu Kuesioner (angket), yaitu dengan adanya daftar pernyataan yang diajukan ke responden.

Responden

Adapun kriteria-kriteria responden yang harus dipenuhi dalam pengisian angket adalah : (1) Berhubungan langsung dengan pengelola piutang, (2) Karyawan yang berkerja selama ≥ 1 tahun, (3) Bagian Penjualan, dan (4) Bagian Penagihan.

Teknik Analisis Data

Teknik analisa data dilakukan dengan dua tahapan, yaitu : (1) Analisis deskriptif, yaitu metode analisis dengan terlebih dahulu mengumpulkan data yang ada kemudian diklarifikasikan, dianalisis selanjutnya diinterpretasikan sehingga dapat memberikan gambaran yang jelas mengenai adanya yang diteliti. Sumarni (2005:101). (2) Uji tanda (Sign Test) yaitu uji yang dimaksudkan untuk melihat adanya perbedaan dan bukan besarnya perbedaan serta didasarkan pada prosedur pada tanda positif (+) dan negatif (-) dari perbedaan antara pasangan data ordinal (Lukas Setia Atmaja, 2009:114).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Deskriptif Penagihan Piutang dan Penjualan Kredit

Berikut analisa deskriptif hasil penelitian mengenai sistem pengendalian intern piutang dagang yaitu :

Lingkungan Pengendalian. Pada Praktek di Perusahaan, Lingkungan Pengendalian Penagihan masih terdapat beberapa poin yang tidak di terapkan sepenuhnya oleh perusahaan yaitu penerapan integritas yang tinggi pada perusahaan dan nilai – nilai etika masih kurang, tidak memiliki auditor internal, pelimpahan wewenang pekerjaan dan pelimpahan wewenang tidak berjalan dengan baik, tanggung jawab tidak sesuai dengan operasional kegiatan perusahaan, serta pihak manajemen tidak memberikan reward kepada karyawan penagihan yang berprestasi, serta kebijakan perusahaan dalam menerapkan hak cuti karyawan sehingga Lingkungan Pengendalian Pada PT Seriyus Utama belum berjalan efektif. Sementara Lingkungan Pengendalian Penjualan Kredit masih terdapat beberapa poin yang tidak di terapkan sepenuhnya oleh perusahaan yaitu belum semua karyawan mematuhi semua peraturan dan kebijakan yang diterapkan oleh perusahaan, belum adanya struktur yang jelas dan belum adanya pembagian kerja yang jelas sehingga mengakibatkan terjadinya rangkap jabatan dan tidak adanya tanggung jawab karyawan atas pekerjaan yang dikerjakannya, belum adanya SDM yang berkompeten dalam lingkungan pengendalian. sehingga Lingkungan Pengendalian Pada PT Seriyus Utama belum berjalan efektif.

Penentuan Resiko. Pada Praktek di Perusahaan, Penentuan Resiko Penagihan Piutang masih terdapat beberapa poin yang tidak di terapkan sepenuhnya oleh perusahaan yaitu tujuan perusahaan tidak sejalan dengan tujuan para karyawan, pencapaian target penagihan piutang dengan tujuan perusahaan tidak teralisasi, pihak manajemen melakukan pemeriksaan, untuk menemukan pemasalahan atau sebagai antisipasi masalah yang timbul dalam hal strategi, opsional, keuangan, maupun informasi secara berkala., tidak terdapat maintenance terhadap piutang usaha yang tertunggak/macet dari pihak manajemen sehingga Penentuan Resiko pada PT Seriyus Utama belum berjalan efektif. Sementara Penentuan Resiko Penjualan Kredit masih terdapat beberapa poin yang tidak di terapkan sepenuhnya oleh perusahaan yaitu tidak adanya penempatan karyawan / seorang karyawan yang hanya berfokus pada aktivitas yang berhubungan dengan penjualan kredit, tidak adanya kejelasan tugas dan tanggung jawab masing-masing bagian, dan pihak manajemen lebih mementingkan adanya peningkatan saldo piutang daripada mencari calon debitur baru. Sehingga Penentuan Resiko pada PT Seriyus Utama belum berjalan efektif.

Aktivitas Pengendalian. Pada Praktek di Perusahaan, Aktivitas Pengendalian Penagihan Piutang telah dijalankan sepenuhnya oleh perusahaan yaitu yang dijalankan oleh perusahaan dibandingkan dengan teori yang ada sudah di terapkan dengan baik. Walaupun aktivitas pengendalian intern sudah berjalan dengan baik perusahaan disarankan sebaiknya dilakukan kinerja tenaga outsourcing sesuai dengan SOP sehingga Aktivitas Pengendalian pada PT Seriyus Utama telah Berjalan dengan baik. Sementara Aktivitas Pengendalian Penagihan Piutang telah dijalankan sepenuhnya oleh perusahaan yaitu komponen aktivitas pengendalian dalam sistem pengendalian intern penjualan kredit, seperti : Adm Collection, Supervisor dan Suveryor tidak merangkap pada bagian lain, Administrasi sales yang melakukan penginputan map aplikasi, dan sudah melakukan pemeriksaan kembali dan Manager sudah melakukan pemeriksaan kembali terhadap map aplikasi yang sudah dicairkan. sehingga Aktivitas Pengendalian pada PT Seriyus Utama telah Berjalan dengan baik.

Informasi dan Komunikasi. Pada Praktek di Perusahaan, Aktivitas Pengendalian Penagihan Piutang telah dijalankan sepenuhnya oleh perusahaan yaitu Informasi dan Komunikasi yang dijalankan oleh perusahaan dibandingkan dengan teori yang ada sudah di terapkan dengan baik. Walaupun Informasi dan Komunikasi intern sudah berjalan dengan baik perusahaan disarankan sebaiknya dilakukan komunikasi yang efektif dan lancar dalam melakukan kegiatan operasional perusahaan. sehingga Informasi dan Komunikasi pada PT Seriyus Utama telah Berjalan dengan baik. Sementara Informasi dan Komunikasi Penjualan Kredit telah dijalankan sepenuhnya oleh perusahaan yaitu terdapatnya informasi yang salah diberikan dari konsumen kepada perusahaan, Manajemen belum berperan penting dalam informasi lingkungan internal dan eksternal dan

masih adanya transaksi penjualan kredit yang belum diiktisarkan ke dalam kode transaksi dan nama debitur yang benar.

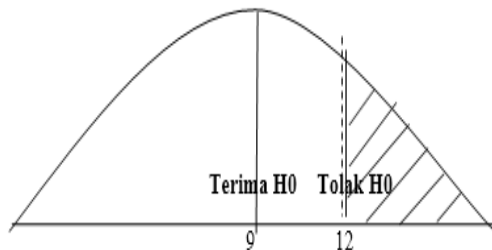
Pengawasan atau Pemantauan. Pada Praktek di Perusahaan, Pemantauan Penagihan Piutang masih terdapat beberapa poin yang tidak di terapkan sepenuhnya oleh perusahaan yaitu pihak manajemen tidak mengawasi perkembangan besarnya penagihan piutang usaha tiap hari, perusahaan tidak melakukan pemeriksaan dadakan untuk penagihan piutang usaha, dan kecurangan – kecurangan yang dilakukan oleh pelanggan tidak dapat ditanggulangi oleh perusahaan dengan baik. Sementara Pemantauan Penjualan Kredit telah dijalankan sepenuhnya oleh perusahaan yaitu komponen aktivitas pengendalian dalam sistem pengendalian intern penjualan kredit, seperti : Manajemen selalu memantau dan memeriksa semua aktivitas yang berhubungan dengan penjualan kredit, Manajemen juga memeriksa semua kelengkapan dan keabsahan dokumen, dan adanya pemeriksaan yang dilaksanakan mendadak oleh manajer kepada bagian Adm Collector untuk mengantisipasi adanya kecurangan dalam pembayaran dan penagihan invoice.

Hasil Uji Tanda (*Sign Test*)

Hasil Uji Tanda (*Sign Test*) Penagihan Piutang

Uji tanda (*Sign Test*) adalah uji yang dimaksudkan untuk melihat adanya perbedaan dan bukan besarnya perbedaan serta didasarkan pada prosedur pada tanda positif dan negatif dari perbedaan antara pasangan data ordinal.

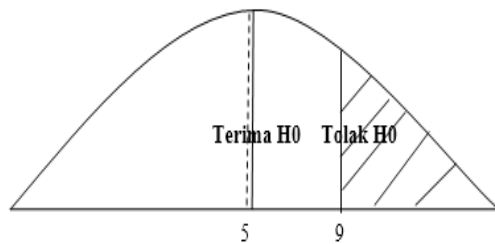
Lingkungan Pengendalian



Sumber : Data Olahan

Dari total 19 pertanyaan Indikator Lingkungan Pengendalian, jawaban YA yang diperoleh harus berjumlah lebih dari 13 untuk mencapai confident level sebesar 95%. Dilihat dari hasil angket, jumlah jawaban “YA” berjumlah 13 bernilai P 0,9164 dan jawaban “TIDAK” berjumlah 6 yang berarti hasil jawaban yang diberikan untuk dimensi ini berada didaerah tidak signifikan sehingga H0 diterima dan H1 di tolak yang artinya Lingkungan Pengendalian pada PT Seriyus Utama belum berjalan efektif.

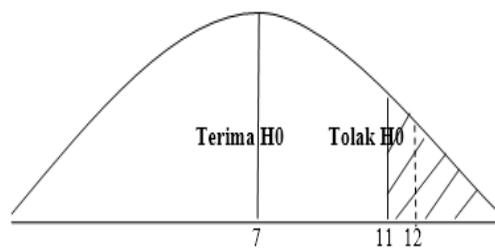
Penentuan Resiko



Sumber : Data Olahan

Dari total 11 pertanyaan Indikator Penentuan Risiko, jawaban YA yang diperoleh harus berjumlah lebih dari 9 untuk mencapai confident level sebesar 95%. Dilihat dari hasil angket, jumlah jawaban “YA” berjumlah 7 bernilai P 0,8063 dan jawaban “TIDAK” berjumlah 4 yang berarti hasil jawaban yang diberikan untuk dimensi ini berada didaerah tidak signifikan sehingga H0 diterima dan H1 di tolak yang artinya Penentuan Risiko pada PT Seriyus Utama belum berjalan efektif.

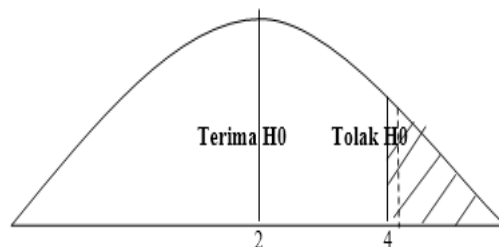
Aktivitas Pengendalian



Sumber : Data Olahan

Dari total 15 pertanyaan Indikator Aktivitas Pengendalian, jawaban YA yang diperoleh harus berjumlah lebih dari 11 untuk mencapai confident level sebesar 95%. Dilihat dari hasil angket, jumlah jawaban “YA” berjumlah 12 berniali P 0,9963 dan jawaban “TIDAK” berjumlah 3 yang berarti hasil jawaban yang diberikan untuk dimensi ini berada didaerah signifikan sehingga H0 ditolak dan H1 di terima yang artinya Aktivitas Pengendalian pada PT Seriyus Utama telah berjalan efektif.

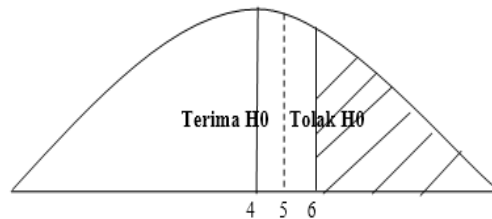
Informasi dan Komunikasi



Sumber : Data Olahan

Dari total 5 pertanyaan Indikator Informasi dan komunikasi, jawaban YA yang diperoleh harus berjumlah lebih dari 4 untuk mencapai confident level sebesar 95%. Dilihat dari hasil angket, jumlah jawaban “YA” berjumlah 4 bernilai P 0,9687 dan jawaban “TIDAK” berjumlah 1 yang berarti hasil jawaban yang diberikan untuk dimensi ini berada didaerah signifikan sehingga H0 ditolak dan H1 di terima yang artinya Aktivitas Pengendalian pada PT Seriyus Utama telah berjalan efektif.

Pemantauan



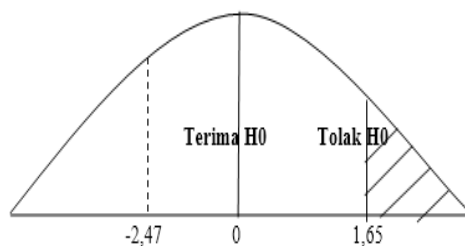
Sumber : Data Olahan

Dari total 9 pertanyaan Indikator pemantauan, jawaban YA yang diperoleh harus berjumlah lebih dari 6 untuk mencapai confident level sebesar 95%. Dilihat dari hasil angket, jumlah jawaban “YA” berjumlah 5 bernilai P 0,7460 dan jawaban “TIDAK” berjumlah 4 yang berarti hasil jawaban yang diberikan untuk dimensi ini berada didaerah tidak signifikan sehingga H0 diterima dan H1 di tolak yang artinya pemantauan pada PT Seriyus Utama belum berjalan efektif.

Indikator Lingkungan Pengendalian, Penentuan Resiko, Aktivitas Pengendalian, Informasi dan Komunikasi Serta Pemantauan Penagihan Piutang

Hasil Uji Tanda

$$Z = \frac{2R-N}{\sqrt{n}} = \frac{(2 \times 40) - 59}{\sqrt{59}} = -2,4736$$



Sumber : Data Olahan

Penjelasan dari uji tanda dari indikator Lingkungan Pengendalian, Penentuan Resiko, Aktivitas Pengendalian, Informasi dan Komunikasi dan Pemantauan Penagihan Piutang diatas, Nilai Z adalah -2,4736 dari hasil yang didapat yaitu nilai Z dihitung yang diperoleh $-2,4736 < Z$ Kritis 1,65, maka hasil yang diperoleh H6 ditolak H0 diterima artinya Lingkungan Pengendalian,

Penentuan Resiko, Aktivitas Pengendalian, Informasi dan Komunikasi dan Pemantauan Piutang Dagang PT Seriyus Utama belum berjalan dengan baik.

Tabel 2. Rincian Hasil *Sign Test* Penagihan Piutang

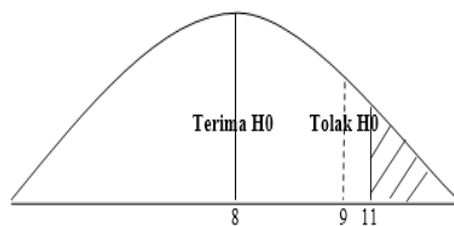
No	Pernyataan	Nilai	Sign Test
1	Lingkungan Pengendalian	0,9164	Tidak Signifikan
2	Penentuan Resiko	0,8063	Tidak Signifikan
3	Aktivitas Pengendalian	0,9963	Signifikan
4	Informasi dan Komunikasi	0,9687	Signifikan
5	Pemantauan	0,7460	Tidak Signifikan
Seluruh Komponen		-2,4736	Tidak Signifikan

Sumber : Data Olahan

Hasil Uji Tanda (*Sign Test*) Penjualan Kredit

Uji tanda (*Sign Test*) adalah uji yang dimaksudkan untuk melihat adanya perbedaan dan bukan besarnya perbedaan serta didasarkan pada prosedur pada tanda positif dan negatif dari perbedaan antara pasangan data ordinal.

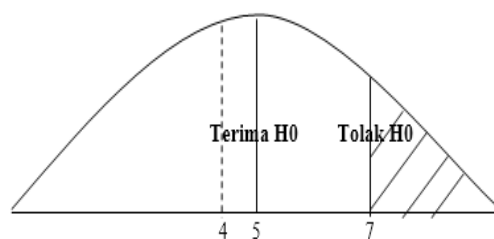
Lingkungan Pengendalian



Sumber : Data Olahan

Dari total 15 pertanyaan Indikator Lingkungan Pengendalian, jawaban YA yang diperoleh harus berjumlah lebih dari 11 untuk mencapai confident level sebesar 95%. Dilihat dari hasil angket, jumlah jawaban “YA” berjumlah 9 bernilai P 0,8491 dan jawaban “TIDAK” berjumlah 6 yang berarti hasil jawaban yang diberikan untuk dimensi ini berada didaerah tidak signifikan sehingga H0 diterima dan H1 ditolak yang artinya Lingkungan pengendalian pada PT Seriyus Utama belum berjalan efektif.

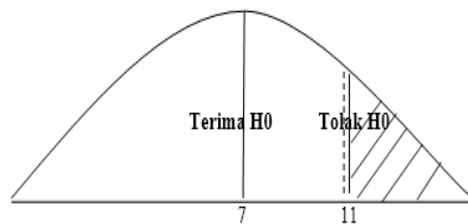
Penentuan Resiko



Sumber : Data Olahan

Dari total 10 pertanyaan Indikator Penentuan Resiko, jawaban YA yang diperoleh harus berjumlah lebih dari 7 untuk mencapai confident level sebesar 95%. Dilihat dari hasil angket, jumlah jawaban “YA” berjumlah 4 bernilai P 0,3769 dan jawaban “TIDAK” berjumlah 6 yang berarti hasil jawaban yang diberikan untuk dimensi ini berada didaerah tidak signifikan sehingga H0 diterima dan H1 ditolak yang artinya Penentuan Resiko pada PT Seriyus Utama belum berjalan efektif.

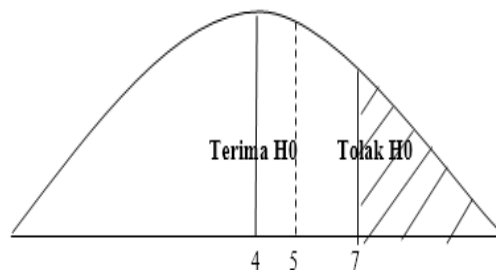
Aktivitas Pengendalian



Sumber : Data Olahan

Dari total 15 pertanyaan Indikator Aktivitas Pengendalian, jawaban YA yang diperoleh harus berjumlah lebih dari 11 untuk mencapai confident level sebesar 95%. Dilihat dari hasil angket, jumlah jawaban “YA” berjumlah 11 bernilai P 0,9824 dan jawaban “TIDAK” berjumlah 4 yang berarti hasil jawaban yang diberikan untuk dimensi ini berada didaerah signifikan sehingga H0 ditolak dan H1 diterima yang artinya Aktivitas Pengendalian pada PT Seriyus Utama telah berjalan efektif.

Informasi dan Komunikasi



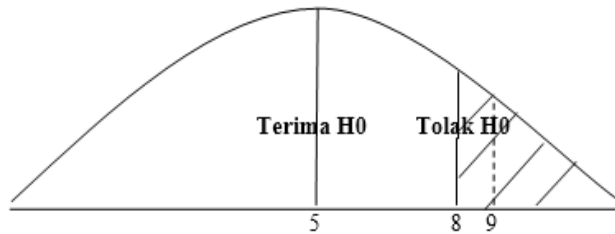
Sumber : Data Olahan

Dari total 8 pertanyaan Indikator Informasi dan Komunikasi, jawaban YA yang diperoleh harus berjumlah lebih dari 7 untuk mencapai confident level sebesar 95%. Dilihat dari hasil angket, jumlah jawaban “YA” berjumlah 5 berniali P 0,8554 dan jawaban “TIDAK” berjumlah 3 yang berarti hasil jawaban yang diberikan untuk dimensi ini berada didaerah tidak signifikan sehingga H0 diterima dan H1 ditolak yang artinya Informasi dan Komunikasi pada PT Seriyus Utama belum berjalan efektif.

Pemantauan

Dari total 11 pertanyaan Indikator Pemantauan, jawaban YA yang diperoleh harus berjumlah lebih dari 8 untuk mencapai confident level sebesar 95%. Dilihat dari hasil angket, jumlah jawaban “YA” berjumlah 9 bernilai P 0,9941 dan

jawaban “TIDAK” berjumlah 2 yang berarti hasil jawaban yang diberikan untuk dimensi ini berada didaerah signifikan sehingga H0 ditolak dan H1 diterima yang artinya Pemantauan pada PT Seriyus Utama telah berjalan efektif.

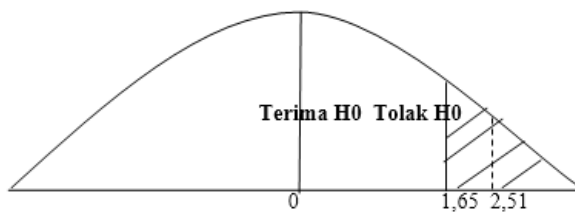


Sumber : Data Olahan

Indikator Lingkungan Pengendalian, Penentuan Resiko, Aktivitas Pengendalian, Informasi dan Komunikasi Serta Pemantauan Penjualan Kredit

Hasil Uji Tanda

$$Z = \frac{2R-N}{\sqrt{n}} = \frac{(2 \times 38) - 57}{\sqrt{57}} = 2,5166$$



Sumber : Data Olahan

Penjelasan dari uji tanda dari indikator Lingkungan Pengendalian, Penentuan Resiko, Aktivitas Pengendalian, Informasi dan Komunikasi dan Pemantauan Penjualan Kredit diatas, Nilai Z adalah 2,5166 dari hasil yang didapat yaitu nilai Z dihitung yang diperoleh $2,5166 < Z$ Kritis 1,65, maka hasil yang diperoleh H6 diterima H0 ditolak artinya Lingkungan Pengendalian, Penentuan Resiko, Aktivitas Pengendalian, Informasi dan Komunikasi dan Pemantauan Piutang Dagang PT Seriyus Utama berjalan dengan baik.

Tabel 3. Rincian Hasil Sign Test Penjualan Kredit

No	Pernyataan	Nilai	Sign Test
1	Lingkungan Pengendalian	0,1527	Tidak Signifikan
2	Penentuan Resiko	0,2051	Tidak Signifikan
3	Aktivitas Pengendalian	0,0417	Signifikan
4	Informasi dan Komunikasi	0,2188	Tidak Signifikan
5	Pemantauan	0,0269	Signifikan
6	Seluruh Komponen	2,5166	Signifikan

Sumber : Data Olahan

KESIMPULAN DAN SARAN

Lingkungan Pengendalian Penagihan Piutang

Lingkungan Pengendalian perusahaan ini masih memiliki beberapa kelemahan yang harus diperhatikan. Dapat di lihat dari penerapan integritas yang tinggi dan pada perusahaan dan nilai – nilai etika pada perusahaan masih kurang, perusahaan tidak memiliki auditor internal, pelimpahan wewenang pekerjaan yang tidak berjalan dengan baik, serta pelimpahan wewenang dan tanggung jawab tidak sesuai dengan operasional, kegiatan perusahaan, serta pihak manajemen tidak memberikan reward kepada karyawan penagihan yang berprestasi, serta kebijakan perusahaan dalam menerapkan hak cuti karyawan, serta pihak manajemen tidak melakukan setiap aktivitas sesuai dengan hukum, peraturan (rule) dan standar akuntansi keuangan (SAK) yang ada.

Penentuan Resiko Penagihan Piutang

Hal ini dikarenakan pada perusahaan ini masih memiliki beberapa kelemahan yang harus diperhatikan. Dapat di lihat dari tujuan perusahaan tidak sejalan dengan tujuan para karyawan, pencapaian target penagihan piutang dengan tujuan perusahaan tidak teralisasi, pihak manajemen melakukan pemeriksaan, untuk menemukan pemasalahan atau sebagai antisipasi masalah yang timbul dalam hal strategi, operasional, keuangan, maupun informasi secara berkala., tidak terdapat maintenance terhadap piutang usaha yang tertunggak/macet dari pihak manajemen.

Aktivitas pengendalian Penagihan Piutang

Hal ini dapat dilihat dari aktivitas pengendalian yang dijalankan oleh perusahaan dibandingkan dengan teori yang ada sudah di terapkan dengan baik. Walaupun aktivitas pengendalian intern sudah berjalan dengan baik perusahaan disarankan sebaiknya dilakukan kinerja tenaga outsourcing sesuai dengan SOP.

Aktivitas pengendalian Penagihan Piutang

Hal ini dapat dilihat dari Informasi dan Komunikasi yang dijalankan oleh perusahaan dibandingkan dengan teori yang ada sudah di terapkan dengan baik. Walaupun Informasi dan Komunikasi intern sudah berjalan dengan baik perusahaan disarankan sebaiknya dilakukan komunikasi yang efektif dan lancar dalam melakukan kegiatan operasional perusahaan.

Pemantauan Penagihan Piutang

Hal ini dikarenakan pada perusahaan ini masih memiliki beberapa kelemahan yang harus diperhatikan. Dapat di lihat dari pihak manajemen tidak mengawasi perkembangan besarnya penagihan piutang usaha tiap hari, perusahaan tidak melakukan pemeriksaan dadakan untuk penagihan piutang usaha, dan kecurangan – kecurangan yang dilakukan oleh pelanggan tidak dapat ditanggulangi oleh perusahaan dengan baik.

Indikator Lingkungan Pengendalian, Penentuan Resiko, Aktivitas Pengendalian, informasi dan komunikasi serta pemantauan Penagihan Piutang

Hasil yang didapat dari uji tanda (Sign Test) terhadap indikator lingkungan pengendalian, penentuan resiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi serta pemantauan diatas, nilai Z adalah 1,65 dari hasil didapat yaitu nilai Z hitung yang diperoleh $-2,4736 > Z$ kritis 1,65 maka hasil yang diperoleh H_6 di tolak H_0 di terima artinya lingkungan pengendalian, penentuan resiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi serta pemantauan yang ada pada PT Seriyus Utama belum berjalan dengan baik. Oleh sebab itu, perusahaan harus memperhatikan komponen pengendalian internal yang ada pada PT Seriyus Utama agar terhindar dari hal – hal yang tidak diinginkan nantinya.

Lingkungan Pengendalian Penjualan Kredit

Hal ini dikarenakan pada perusahaan ini masih memiliki beberapa kelemahan yang harus diperhatikan. Dapat di lihat dari belum semua karyawan mematuhi semua peraturan dan kebijakan yang diterapkan oleh perusahaan, belum adanya struktur yang jelas dan belum adanya pembagian kerja yang jelas sehingga mengakibatkan terjadinya rangkap jabatan dan tidak adanya tanggung jawab karyawan atas pekerjaan yang dikerjakannya, belum adanya SDM yang berkompeten dalam lingkungan pengendalian.

Penilaian Resiko Penjualan Kredit

Hal ini dikarenakan pada perusahaan ini masih memiliki beberapa kelemahan yang harus diperhatikan. Dapat di lihat dari tidak adanya penempatan karyawan / seorang karyawan yang hanya berfokus pada aktivitas yang berhubungan dengan penjualan kredit, tidak adanya kejelasan tugas dan tanggung jawab masing-masing bagian, dan pihak manajemen lebih mementingkan adanya peningkatan saldo piutang daripada mencari calon debitur baru.

Aktivitas Pengendalian Penjualan Kredit

Hal ini dikarenakan perusahaan telah menjalankan komponen aktivitas pengendalian dalam sistem pengendalian intern penjualan kredit, seperti : Adm Collection, Supervisor dan Suveryor tidak merangkap pada bagian lain, Administrasi sales yang melakukan penginputan map aplikasi, dan sudah melakukan pemeriksaan kembali dan Manager sudah melakukan pemeriksaan kembali terhadap map aplikasi yang sudah dicairkan.

Informasi dan Komunikasi Penjualan Kredit

Hal ini dikarenakan pada perusahaan ini masih memiliki beberapa kelemahan yang harus diperhatikan. Dapat di lihat dari masih terdapatnya informasi yang salah diberikan dari konsumen kepada perusahaan, Manajemen belum berperan penting dalam informasi lingkungan internal dan eksternal dan masih adanya transaksi penjualan kredit yang belum diiktisarkan ke dalam kode transaksi dan nama debitur yang benar.

Pemantauan Penjualan Kredit

Hal ini dikarenakan perusahaan telah menjalankan komponen aktivitas pengendalian dalam sistem pengendalian intern penjualan kredit, seperti : Manajemen selalu memantau dan memeriksa semua aktivitas yang berhubungan dengan penjualan kredit, Manajemen juga memeriksa semua kelengkapan dan keabsahan dokumen, dan adanya pemeriksaan yang dilaksanakan mendadak oleh manajer kepada bagian Adm Collector untuk mengantisipasi adanya kecurangan dalam pembayaran dan penagihan invoice.

Indikator Lingkungan Pengendalian, Penentuan Resiko, Aktivitas Pengendalian, informasi dan komunikasi serta pemantauan Penjualan Kredit

Hasil yang didapat dari uji tanda (Sign Test) terhadap indikator lingkungan pengendalian, penentuan resiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi serta pemantauan diatas, nilai Z adalah 1,65 dari hasil didapat yaitu nilai Z hitung yang diperoleh $2,5166 < Z$ kritis 1,65 maka hasil yang diperoleh H_6 diterima H_0 ditolak artinya lingkungan pengendalian, penentuan resiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi serta pemantauan yang ada pada PT Seriyus Utama berjalan dengan baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Amin Widjaja, Tunggal. 2013. *Manajemen Strategik*. Edisi Pertama. Havarindo. Jakarta.
- Baridwan, Zaki. 2009. *Sistem Akuntansi Penyusunan Prosedur dan Metode*. Yogyakarta, Penerbit BPFE UGM.
- Commitee of Sponsoring Organizations of the Treatway (COSO). 2011. *Intern Control (Integrated Framework)*. Durham.
- Dian Hartati. 2009. *Analisis Pengendalian Intern Piutang Usaha pada PTSFI Medan*. Medan.
- Horngen, Harrison, Bamber. 2006. *Akuntansi*, PT Indeks Kelompok Gramedia.
- Juliana F Dewi. 2014 *Analisis Pengendalian Intern Piutang Usaha pada PT Surya Karsa Puspita Prima Pekanbaru*. Pekanbaru
- Kieso E. Donald: Jerry. Weygandt, Terry D. Warfield. 2011. *Akuntansi Intermediate*. Terjemahan Herman Wibowo. Jakarta: Erlangga.
- Lukas Setia Atmaja. 2009. *Manajemen Keuangan*. Penerbit Andi, Yogyakarta.
- Mulyadi. 2010. *Sistem Akuntansi*. Edisi Ketiga. Jakarta, Penerbit Salemba Empat.
- S. Munawir. 2004. *Analisis Laporan Keuangan*, Edisi ke-4, Liberty, Yogyakarta.
- Ikatan Akuntansi Keuangan (IAI). 2004. *Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK)*. Jakarta: Salemba Empat.
- Sumarni, Murli dan Wahyuni Salamah. 2005. *Metedologi Penelitian Bisnis*. Yogyakarta : Andi.