

**RECEIVABLE INTERNAL CONTROL ANALYSIS TO MINIMIZE RISK
UNCOLLECTIBLE ACCOUNTS AT PT X**

Nanda Amalia¹ , Anita Handayani²

^{1&2}Universitas Muhammadiyah Gresik

Email : nandaaamaliaaa@gmail.com

ABSTRACT

The purpose of this study was to determine the internal control analysis of receivables to minimize the risk of bad debts at pt x. The method used is qualitative research. The population in this study is data on uncollectible accounts of PT. X for the 3 year period 2020-2022. The analysis model in this study uses an analytic descriptive strategy. Data testing was carried out by means of observation and interviews. The conclusion from the results of this study is that the increase in the number of customers and non-performing loans in 2020, 2021 and 2022 shows that PT X has not been effective in identifying customer needs and ensuring compliance, the internal control system for PT X's customer receivables has not been effective as evidenced by the absence of controls , supervision or monitoring, and risk assessment but familiarity and communication with elements of PT X's control environment is sufficient, both internal and external variables have a role in the occurrence of bad credit.

Keywords: *Receivables; Internal Control; Receivable Internal Control System*

**ANALISIS PENGENDALIAN INTERN PIUTANG UNTUK MEMINIMALKAN RESIKO
PIUTANG TAK TERTAGIH PADA PT X**

ABSTRAK

Tujuan dilakukan penelitian ini adalah untuk mengetahui analisis pengendalian intern piutang untuk meminimalkan resiko piutang tak tertagih pada pt x. Metode yang digunakan adalah penelitian kualitatif. Populasi dalam penelitian ini adalah data piutang tak tertagih PT. X selama 3 tahun periode 2020-2022, Model analisis dalam penelitian ini memakai strategi deskriptif analitik. Pengujian data dilakukan dengan cara observasi dan wawancara. Kesimpulan dari hasil penelitian ini adalah peningkatan jumlah nasabah dan kredit bermasalah pada tahun 2020, 2021, dan 2022 memperlihatkan bahwasanya PT X belum efektif dalam mengidentifikasi kebutuhan nasabah dan memastikan kepatuhan, belum efektifnya penerapan sistem pengendalian intern piutang pelanggan PT X yang dibuktikan dengan tidak adanya pengendalian, pengawasan ataupun pemantauan, dan penilaian risiko tapi keakraban dan komunikasi dengan elemen lingkungan kontrol PT X sudah cukup, baik variabel internal maupun eksternal punya peran dalam terjadinya kredit macet.

Kata Kunci: *Piutang; Pengendalian Intern; Sistem Pengendalian Internal Piutang*

PENDAHULUAN

Ketika sebuah bisnis dimulai, biasanya dengan tujuan menghasilkan uang sebanyak mungkin melalui ekspansi yang cepat. Persaingan di dunia usaha pasti akan memanas seiring dengan pertumbuhan ekonomi. Oleh sebab itu, organisasi di sektor publik maupun swasta harus siap mengikuti perkembangan zaman dengan selalu berinovasi dan memberi pelayanan prima kepada pelanggannya. Tujuan utama perusahaan meliputi pertumbuhan, profitabilitas, kelangsungan hidup, dan kepuasan pelanggan dengan penawaran perusahaan (Handayani, 2020).

Setiap bisnis pasti punya strategi yang antara lain menjual produknya secara kredit guna meningkatkan kinerja. Barang ataupun jasa yang dijual secara kredit kepada debitur akan menimbulkan tuntutan (klaim) ataupun tagihan (piutang). Konfirmasi kepada pihak yang berbeda bahwasanya mereka akan ditagih untuk barang, jasa, uang tunai, dan item non moneter lainnya termasuk piutang (Ahmad, 2015).

Piutang bisa dipahami sebagai bentuk transaksi akuntansi yang melibatkan penagihan konsumen yang terlilit hutang. Piutang mencakup semua jenis faktur dan klaim perusahaan yang bisa dibayar kembali dalam bentuk tunai, produk, ataupun layanan. Peraturan yang mengatur piutang dagang memastikan bahwasanya semua transaksi bisnis didokumentasikan dengan baik. Piutang biasanya dipisahkan menjadi: (1) Account Receivable (Piutang usaha), mewakili biaya kepada pelanggan untuk penjualan layanan yang dibiayai pinjaman. Saldo piutang dagang biasanya berada di sekitar biaya, dan saldo sumber daya umumnya juga mendekati biaya. (2) Faktur dari perusahaan rekaman secara teknis dianggap sebagai "Piutang Wesel". Dengan demikian, penerbit uang kertas dipahami sebagai orang yang berutang kepada lembaga berlandaskan tenaga kerja dan barang yang dibeli secara kredit ataupun perolehan jumlah uang yang sudah ditentukan sebelumnya. (3) Pesanan dan deskripsi terpisah ada untuk sebagian besar piutang yang tersisa; namun, dokumen terkait belum diputuskan. Kasus kepada otoritas publik sebagai diskon yang berlebihan, serta klaim kepada perwakilan, dimodelkan sebagai bagian dari pendapatan model, laba, dan piutang pengeluaran.

Piutang sangat penting bagi organisasi sebab termasuk sumber daya saat ini dan terus-menerus berputar. Hal ini memperlihatkan bahwasanya piutang akan menjadi kas ketika klien melaksanakan pembayaran secara angsuran. Selain itu, pengendalian piutang yang signifikan akan berdampak pada keberhasilan strategi transaksi kredit organisasi (Yani & Ayu, 2020). Catatan piutang usaha bisa dihasilkan dari penjualan barang dan jasa ataupun penyediaan berbagai sumber daya dengan memakai kartu kredit. Piutang usaha yang dikelola dengan baik oleh para ahli juga bisa memberi wawasan tentang keberhasilan suatu organisasi. Penjualan adalah bagian penting dari operasi perusahaan dan aliran pendapatan. Kredit dan uang tunai adalah dua jenis transaksi dasar.

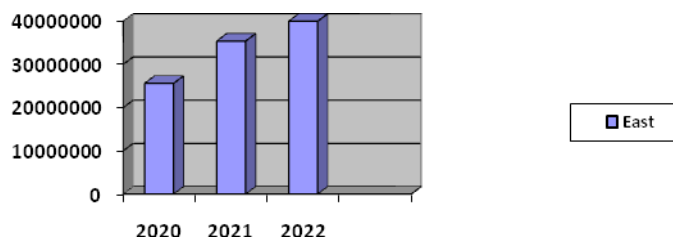
Menurut (Gunawan, 2017), valuasi piutang industri yang terus meningkat juga bisa dikaitkan dengan banyaknya penjualan kredit yang terus terjadi. Akibat meningkatnya daya tarik transaksi kredit, volume usaha dan pendapatan sektor ini secara keseluruhan akan meningkat (Kardiyanti, 2017). Namun, transaksi kredit menimbulkan risiko menjadi piutang tak tertagih. Pengendalian internal yang ada, terutama adanya pengendalian internal yang memadai dan efektif dalam suatu organisasi, termasuk satu dari unsur yang diperlukan untuk menjamin kelangsungan transaksi dan pencatatan piutang. Manajemen sumber daya manusia dan infrastruktur TI keduanya berperan dalam pengendalian internal, yang termasuk proses yang membantu bisnis dalam mencapai tujuan mereka.

Kontrol di dalam organisasi membantu mengelola dan mengevaluasi asetnya. Kerugian dari hutang yang jatuh tempo bisa dikurangi dengan manajemen piutang yang tepat. Kontrol internal adalah proses dan prosedur di dalam perusahaan yang dimaksudkan untuk memastikan keamanan asetnya, keandalan datanya, transparansi pelaporannya, dan kepatuhan terhadap UU dan aturan lain yang mengatur pengelolaannya. Kontrol internal sangat penting untuk setiap bisnis yang sukses. Tujuan dan sasaran organisasi bisa dicapai melalui penggunaan pedoman ataupun teknik yang ditetapkan untuk semua tugas fungsional.

(Martono & Harjito, 2013) mengungkapkan, suatu transaksi bisa dikatakan sebagai piutang jika memenuhi kriteria sebagai berikut: (1) Punya nilai jatuh tempo. Nilai nominal transaksi ditambah nilai bunga yang masih harus dibayar sampai dengan tanggal jatuh tempo adalah nilai jatuh tempo. Keterlambatan pembayaran utang (seperti wesel tagih berbunga) mengakibatkan debitur dikenakan bunga. Bunga, dari sudut pandang debitur, termasuk pendapatan tambahan yang didapat dari realisasi penjualan. Jika pelanggan sudah melaksanakan pembelian secara kredit, mereka bertanggung jawab atas harga pembelian dan suku bunga, yang harus diperhitungkan pada saat pembelian berikutnya. (2) Punya tanggal jatuh tempo. Tanggal jatuh tempo didapat dari umur ataupun waktu wesel tagih. Secara umum, bulan dan hari adalah dua satuan ukuran yang dipakai dalam surat promes jatuh tempo. Jika surat promes lebih tua dari beberapa bulan, tanggal jatuh tempo akan menjadi tanggal pembelian saat kredit digunakan. Tanggal jatuh tempo ataupun tanggal pengembalian bisa dihitung dengan keyakinan jika surat promes berumur beberapa hari (bersifat harian). (3) Terdapat bunga yang berlaku. Ketika pelanggan memakai kredit untuk melaksanakan pembelian, bisnis mungkin harus membayar bunga atas wesel tagih terkait. Pelanggan bertanggung jawab atas bunga ini sebab pembelian menetapkan jadwal pembayaran yang diperpanjang. Ini bisa dipertimbangkan jika konsumen tidak ingin mengeluarkan biaya tambahan.

Keberadaan akun yang tidak bisa ditagih didasarkan pada fakta bahwasanya beberapa klien tidak bisa memenuhi kewajiban keuangannya terhadap bisnis; ini adalah akibat dari ekonomi yang lesu dan kebangkrutan klien (Herry, 2013). Jika konsumen gagal melaksanakan pembayaran pada pengaturan pertukaran kredit yang jatuh tempo ataupun tidak bisa dibayar, perusahaan bisa melaksanakan tindakan penagihan, yang dikenal sebagai “piutang tak tertagih” (Wahyuni, 2015).

Investigasi ini berfokus pada PT X, sebuah perusahaan manufaktur bahan kimia. PT X memberi penjualan kredit kepada banyak pelanggannya untuk membantu upaya perusahaan dalam meningkatkan pendapatan. Meskipun masuk ke dalam pengaturan pinjaman bisa meningkatkan keuntungan perusahaan, hal itu juga menghadirkan kemungkinan bencana jika pelanggan gagal membayar pembayaran mereka. Bisnis yang memberi kredit harus punya sistem pengendalian internal yang sangat mudah untuk menjaga kredit macet seminimal mungkin. Penjualan kredit tertentu juga bisa tunduk pada pengendalian internal. Untuk memastikan kemampuan perusahaan membayar piutangnya, analisis klien sangat penting. Data di bawah ini berkaitan dengan piutang tak tertagih di PT X:



Sumber: PT X

Gambar 1. Grafik Piutang tak tertagih pada PT X

Grafik terlampir memperlihatkan bagaimana jumlah kredit macet di PT X tumbuh setiap tahunnya. Kuantitasnya adalah Rp 25.620.000 di tahun 2020, Rp 35.400.000 tahun 2021, serta Rp 40.000.000 tahun 2022. Sebab itu, sangat penting bagi organisasi untuk punya sistem pengendalian internal piutang yang efektif dan andal. Pada studi yang dilaksanakan FP Wahyudi (2020) dengan judul “Analisis Pengendalian Piutang Mahasiswa Dalam Meminimalkan Risiko piutang tak tertagih di Universitas Airlangga”, Dari temuan tersebut, Universitas Airlangga punya pengendalian internal piutang yang lebih lemah dari perkiraan. Rendahnya perputaran piutang dan tingginya volume piutang memperlihatkan hal tersebut. Selain itu, S Tahumang (2017) “Analisis sistem pengendalian internal piutang usaha pada PT. Hasjrat Abadi Toyota Cabang manado”. Temuan studi memperlihatkan PT. Hasjrat Abadi administrasi piutang dagang internal Toyota Cabang Manado sudah dilaksanakan secara efektif. Studi Dewi dan Ade berjudul “Analisis Pengendalian Internal Piutang Dalam Meminimalkan Piutang Diragukan Pada PT. Jalan Nugraha Ekakurir (JNE) cabang Medan” menyimpulkan bahwasanya kerangka pengendalian piutang internal yang diterapkan PT. Hal ini terlihat dari PT. Kerangka kerja dan prosedur JNE yang tidak memadai untuk membatasi tanggung jawab.

Pengendalian internal piutang diperlukan untuk perputaran piutang perusahaan. (Herry, 2016) mengungkapkan, Sejauh mana uang benar-benar diperoleh, kewajiban dipisahkan dari tugas (menghitung kesulitan persetujuan kredit), dan catatan yang benar disediakan berkat penerapan pengendalian internal yang efektif atas piutang. Untuk tujuan ini, sistem manajemen piutang sangat penting untuk kesehatan bisnis secara keseluruhan. Mengingat pentingnya penerapan pengendalian internal untuk membatasi jumlah piutang tak tertagih, maka penulis akan mengkaji “Analisis Pengendalian Internal Piutang Untuk Meminimalkan Risiko Piutang Tak Tertagih Pada PT X”.

TINJAUAN PUSTAKA

Piutang

Piutang adalah tagihan yang diperkirakan akan diterima oleh perusahaan (umumnya dalam bentuk uang tunai dari pihak lain) sebagai akibat dari penyerahan barang ataupun jasa secara kredit (untuk piutang pelanggan, yang meliputi piutang usaha dan wesel tagih), provisi pinjaman (untuk piutang karyawan, piutang debitur, yang biasanya meliputi wesel tagih dan piutang bunga), ataupun kombinasi dari hal-hal itu di atas,

Piutang adalah utang yang timbul dari penjualan yang dilaksanakan secara kredit, seperti yang didefinisikan oleh Mardiasmo (2016:51).Piutang bagaimanapun, adalah tagihan kepada pihak ketiga yang dihasilkan dari penjualan produk ataupun layanan secara kredit, sebagaimana dijelaskan oleh Munawir (2016:15).Hans Kartikahadi (2016: 307) Tagihan yang dikirimkan kepada pelanggan ataupun pihak lain atas jasa ataupun barang yang belum dibayar dikenal sebagai piutang.

Standar Akuntansi Piutang

Menurut PSAK No.71 (2016), entitas mengukur piutang usaha berlandaskan harga transaksi pada saat pengakuan awal. PSAK No. 50 Instrumen Keuangan: Penyajian (2018) menetapkan bahwasanya pada tanggal pengukuran, nilai wajar adalah harga di mana liabilitas bisa dijual tanpa mengganggu kondisi pasar.

Klasifikasi Piutang

Menurut Hery (2017:203), Piutang dikategorikan: (1) Piutang Usaha (Account Receivable), Ketika suatu produk ataupun jasa dijual secara kredit, ini adalah harga yang diharapkan dibayar oleh pelanggan. (2) Piutang Wesel (Notes Receivable), Mengacu pada faktur pembuat wesel dari korporasi. Sebagai imbalan atas barang ataupun jasa yang diberi secara kredit, ataupun sebagai imbalan atas sejumlah uang yang didapat secara kredit, pembuat wesel ini berutang kepada perusahaan. Wesel adalah tagihan yang mencakup jaminan formal pembayaran(Rudianto 2018:98). (3) Piutang lain-lain, berisi semua faktur selain piutang.

Manajemen Piutang

Piutang usaha termasuk aset yang berharga. Sebab itu, manajemen piutang yang efisien dan efektif diperlukan untuk menjamin bahwasanya jumlah uang yang dikeluarkan dalam piutang sepadan dengan tingkat di mana perusahaan bisa menghindari masalah arus kas(Siti Aisyah 2020:80).

Faktor-Faktor Yang memengaruhi Jumlah Piutang

Prof. Dr. H. Mustafa (2017:37) menyebutkan beberapa pengaruh terhadap piutang: (1) Penjualan kredit, baik dalam jumlah besar maupun kecil , (2) Ketentuan penjualan kredit, (3) Persyaratan batas kredit, (4) Kebijakan penagihan piutang , (5) Kebiasaan belanja konsumen

Pengendalian Internal

Menurut Mulyadi (2016:129), sistem pengendalian intern adalah “struktur, metode, dan tindakan terkoordinasi untuk menjaga aset organisasi, memverifikasi keakuratan dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi, dan mendorong kepatuhan terhadap kebijakan manajemen.”

Pengendalian Piutang

Untuk penagihan utang yang cepat, manajemen piutang yang efektif sangat penting. Piutang diharapkan bisa ditagih tepat waktu jika kredit yang diberi sudah dievaluasi dengan cermat dan dilaksanakan secara efisien.

Konfirmasi Piutang

Menurut SA 505 (SPAP, 2016), ada dua jenis konfirmasi: (1) Dalam konfirmasi positif, seseorang meminta pihak ketiga untuk mengkonfirmasi apakah informasi yang diminta benar ataupun tidak. (2) Dalam hal Konfirmasi Negatif, auditor akan bereaksi langsung kepada pihak ketiga apakah mereka setuju dengan fakta yang diberi dalam permintaan konfirmasi.

Pengendalian Atas Permintaan Konfirmasi

Hal ini dilaksanakannya : (1) Pastikan nama, jumlah, dan alamat pada konfirmasi sesuai informasi akun nasabah. (2) Simpan konfirmasi sampai dikirim. (3) Pertahankan verifikasi dengan bantuan amplop bermerek perusahaan. (4) Dengan hati-hati memasukkan surat konfirmasi ke dalam amplop dan mengirimkannya (5) Menuntut penyerahan tanggapan kepada auditor secara langsung

Piutang Tak Tertagih

Carl S. Warren (2017) menyatakan bahwasanya dua teknik dipakai untuk mengevaluasi, mencatat, dan menghapus piutang dagang yang tidak bisa ditagih: (1) Metode Penghapusan Langsung (direct write-off method) , Hanya sesudah piutang diverifikasi sebagai tidak tertagih, pengeluaran piutang tak tertagih harus dicatat. (2) Metode Pencadangan (allowance method), Memperkirakan jumlah piutang tak tertagih pada akhir periode akuntansi adalah bagaimana beban piutang tak tertagih dicatat.

Resiko Piutang Tak Tertagih

Risiko kehilangan piutang mengacu pada risiko yang timbul akibat transaksi penjualan kredit. Ada banyak jenis risiko kerugian piutang, antara lain: (1) Risiko tunggakan pembayaran tagihan (piutang). (2) Risiko piutang tertentu tidak bisa dibayar. (3) Risiko tunggakan dalam menagih piutang (4) Risiko tidak memasukkan uang ke dalam piutang.

METODOLOGI PENELITIAN

Pendekatan Penelitian

Pendekatan kualitatif dipakai untuk penelitian ini. Penelitian kualitatif, seperti yang didefinisikan oleh (Albi dan Johan, 2018), adalah penelitian di mana peneliti adalah instrumen utama untuk mengumpulkan data dalam konteks alami dengan tujuan memahami peristiwa yang terjadi

Teknik Pengumpulan Data

(1) Interview (wawancara), Untuk mendapatkan informasi tambahan, peneliti melaksanakan wawancara mendalam dengan informan (Sugiono, 2017). (2) Observasi (pengamatan), Piutang tak tertagih perusahaan akan menjadi fokus penelitian ini (Sutrisno,2016)

Jenis Data

Studi ini memakai dua kategori data: (1) Data Primer penelitian ini berupa wawancara-wawancara yang dilaksanakan terhadap narasumber yang kompeten , (2) Data sekunder penelitian ini meliputi dokumen tertulis baik internal maupun eksternal yang berkaitan dengan topik yang dibahas

Tempat Penelitian

Lokasi penelitian ini dilaksanakan di PT. X yang berada di Kabupaten Gresik

Subjek dan Objek Penelitian

Subjek dalam penelitian ini adalah PT X, Dalam penelitian ini objek yang diambil yaitu data piutang tak tertagih PT X pada tahun 2020-2022. Observasi dan wawancara berfungsi sebagai metode pengumpulan data

Metode Analisis

Peneliti dalam penelitian ini memakai strategi deskriptif analitik. Dalam metode analisis deskriptif ini, peneliti mengevaluasi dan membuat strategi baru untuk meminimalkan utang bermasalah, yang kemudian diimplementasikan dalam organisasi. Kemudian, hasil dari strategi yang baru diimplementasikan dianalisis dan dibandingkan dengan tiga tahun sebelumnya untuk menentukan apakah meningkat ataupun menurun.

Prosedur analisis studi terdiri dari: (1) Mengumpulkan informasi terkait piutang tak tertagih selama tiga tahun terakhir, mencatat dan menghitungnya, serta menghitung risiko terjadinya piutang tak tertagih. (2) Mengurangi jumlah data dan memeriksa serta menilai piutang tak tertagih PT X. (3) Berikan informasi yang didapat mengenai akun yang lewat jatuh tempo di 3tahun belakangan. (4) Menyimpulkan, menyarankan, ataupun berkontribusi pada diskusi temuan studi

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Piutang Tak Tertagih

Tabel 1. Data Piutang Tak Tertagih Pada PT X

No	Tahun	Jumlah piutang	Piutang tak tertagih	%
1.	2020	233.000.000	25.620.000	0.10%
2.	2021	287.000.000	35.400.000	0.12%
3.	2022	290.000.000	40.000.000	0.13%

Sumber: PT X

Faktor- Faktor Penyebab Piutang Tak Tertagih

Berdasarkan temuan riset PT X, Variabel internal dan eksternal keduanya punya peran dalam munculnya piutang tak tertagih. (1) Faktor Internal, Menurut temuan penelitian PT X belum memenuhi kriteria persetujuan pinjaman, yang berarti perusahaan pinjaman menimbulkan hutang buruk ketika peminjam mereka gagal membayar hutang mereka. Hal ini disebabkan oleh fakta bahwasanya analisis pemberi pinjaman tidak dilaksanakan oleh para ahli, yang berarti bahwasanya itu tidak benar dan, pada akhirnya, tidak efisien. Menurut PT X, jumlah personel yang mengelola piutang minim. (2) Faktor Eksternal, Menurut riset yang dilaksanakan perusahaan, kenaikan piutang terus meningkat setiap tahunnya. Piutang tak tertagih, bagaimanapun, biasanya meningkat bersamaan dengan piutang.

Pada tahun 2020, piutang tak tertagih sejumlah 0,10 persen dari total piutang sejumlah Rp 233.000.000, yakni sejumlah Rp 25.620.000. Dikarenakan PT X tidak pernah melaporkan kewajiban bermasalah dengan baik. Pada tahun 2021, persentase piutang tak tertagih adalah 0,12% dari total piutang, meningkat senilai Rp 287.000.000, serta jumlah yang dibayarkan untuk menyelesaikan piutang tak tertagih selama setahun yakni Rp 35.400.000. Piutang usaha perusahaan tidak bisa dipulihkan seefektif tahun-tahun sebelumnya, seperti yang ditunjukkan oleh masalah ini. Persentase piutang tak tertagih pada tahun 2022 sebesar 0,13 persen, dengan jumlah piutang meningkat menjadi Rp 290.000.000.000.000 serta piutang tak tertagih senilai Rp 40.000.000.000. Dengan meningkatnya jumlah konsumen aktif dari tahun ke tahun, ketidakmampuan perusahaan untuk secara efektif mengelola pengendalian internal piutang mencegahnya untuk mengurangi keluhan pelanggan. Mengurangi permintaan adalah salah satu metode untuk mengelola arus kas bisnis.

Untuk pertama kalinya, kegiatan bisnis dikategorikan menurut kebutuhan mereka. Umur piutang dan tidak lengkapnya bisa dikategorikan 1-30 hari, 31-60 hari, 61-90 hari, dan 90 hari ke atas di PT X. Durasi permintaan adalah satu hari dihitung dari waktu penyelesaian permintaan. PT X melaksanakan tindakan akseptasi dalam mengendalikan piutang tak tertagih atas sejumlah aktivitas tak tertagih yang terjadi.

Upaya Dalam Meminimalisir Piutang Tak Tertagih

- (1) Lakukan Tindak Lanjut, Kemungkinan imbalan finansial akan meningkat sebagai akibat dari mengambil langkah ini. Pelanggan yang tidak menyatakan pailit membayar hutang mereka melalui pembelian selanjutnya.
- (2) Blacklist Konsumen Yang Menunda Pembayaran

Pelanggan yang tidak ataupun terlalu lama membayar utangnya dimasukkan dalam daftar hitam. Aturan ini bisa dibenarkan oleh kebijakan perusahaan.

Peningkatan Penerapan Dalam System Pengendalian Internal Piutang Dalam Meminimalkan Piutang Tak Tertagih .

Pengelolaan piutang tak tertagih yang efektif dibantu dengan membandingkan hasil penelitian dengan gagasan saat ini, yang didasarkan pada fakta dan pengamatan atas pengendalian internal piutang. COSO mengidentifikasi lima komponen pengendalian internal PT X, yakni:

- (1) Lingkungan Terkendali, X punya struktur organisasi tertulis yang mapan yang menguraikan rantai komando dan hubungan pelaporan antara berbagai departemen dan karyawan. Struktur organisasi yang ada tampaknya menerapkan pengendalian internal secara efisien, yang sangat penting untuk kesuksesan bisnis yang berkelanjutan. Kode etik, standar moral, dll. Karyawan disadarkan akan kebijakan perusahaan melalui kontrak tertulis.
- (2) Penaksiran Risiko, Untuk mengurangi kemungkinan kehilangan kredit dan kredit lancar yang tidak tertagih, evaluasi risiko kredit dilaksanakan berlandaskan pengamatan X. Bisnis sudah menetapkan prosedur untuk menilai kelayakan kredit konsumen dan menetapkan tingkat utang maksimum. Ketika kredit pelanggan mencapai batasnya, sistem secara otomatis mati dan menolak aplikasi refinancing lebih lanjut sampai saldo yang ada dibayar penuh. Organisasi melaksanakan penilaian risiko dengan memasukkan klaim yang berpotensi penipuan ke dalam daftar pengecualian. Organisasi juga menilai kebutuhan CFO, manajemen, dan pakar dari luar. Selain itu, perusahaan punya kesepakatan untuk mengekang ketidakjujuran karyawan.
- (3) Informasi dan Komunikasi Implementasi informasi dan komunikasi di PT X sudah sangat baik, berlandaskan hasil observasi terhadap implementasi sistem informasi dan komunikasi. sebab komunikasi langsung antara manajer cabang dan karyawan, hal ini terjadi. Perusahaan juga memakai komputer untuk mencatat tagihannya dan melacak Piutang Usaha. Laporan ini bisa membantu pelaku usaha menganalisis umur piutang klien sehingga bisa mengawasi pelanggan yang dibebaskan dari pelunasan hutang. Proses penagihan dan pembayaran meliputi pengendalian kerusakan; dalam situasi ini, PT X menerapkan sistem pengendalian kerusakan.
- (4) Kegiatan Pengendalian

Ada peluang yang layak untuk menerapkan sistem pengendalian kerusakan berkat operasi pengendalian piutang perusahaan, seperti pembagian tugas dalam audit independen ataupun audit internal. PT X tampaknya punya peran dan tugas yang jelas, dan keuangan perusahaan mencerminkan hal ini. (5) Pemantauan, Kekurangan sistem pengendalian internal dan kerentanan lainnya diselidiki dan dievaluasi oleh tim auditor PT X. Ketika terjadi sesuatu yang mencurigakan, tim audit memeriksa ataupun memantau, tetapi hal ini tidak dilaksanakan secara bersamaan dan memerlukan sanksi perusahaan terlebih dahulu.

PENUTUP

Berdasarkan penyelidikan dan analisisnya terhadap sistem pengendalian internal PT X, bisa ditentukan bahwasanya perusahaan itu belum memelihara sistem pengendalian internalnya secara memadai. Sebab itu, berbagai kesimpulan dibuat oleh penulis berlandaskan hasil PT X: (1) Peningkatan jumlah nasabah dan kredit bermasalah pada tahun 2020, 2021, dan 2022 memperlihatkan bahwasanya PT X belum efektif dalam mengidentifikasi kebutuhan nasabah dan memastikan kepatuhan. (2) Belum efektifnya penerapan sistem pengendalian intern piutang pelanggan PT X yang dibuktikan dengan tidak adanya pengendalian, pengawasan ataupun pemantauan, dan penilaian risiko. Tapi keakraban dan komunikasi dengan elemen lingkungan kontrol PT X sudah cukup. (3) Baik variabel internal maupun eksternal punya peran dalam terjadinya kredit macet.

Berdasarkan temuan di atas, penulis membuat beberapa saran yang diperlukan dan berguna untuk PT. X. Beberapa saran yang dapat dilakukan adalah: Penulis memberikan saran kepada PT X, dengan harapan dapat membantu dalam mengatasi kekurangan dalam pengendalian intern PT X atas piutang. Penulis membuat rekomendasi yang mencakup lebih meningkatkan kontrol piutang internal untuk membuat bisnis lebih efisien, membutuhkan lebih banyak staf piutang, auditor, atau debt collector. . Perusahaan harus mengatur dengan menghukum tidak hanya pelanggan yang masuk daftar hitam tetapi juga pelanggan yang terlambat membayar, berdasarkan prinsip pengendalian utang macet.

DAFTAR RUJUKAN

- Abdussamad, Zuchri. Buku Metode Penelitian Kualitatif. Buku Metode Penelitian Kualitatif, 2021
Ahmad. (2015). *Intermediate accounting*. AV Publisher
- A Munandar., Nurul Huda., & Muhajirin. (2018). Analisis Piutang Tak Tertagih pada PT Astra International Tbk. *Jurnal Manajemen dan Keuangan*.
- Carl S. Warren., James M.Reeve., Jonathan E Duchac. (2017). Pengantar Akuntansi Adaptasi Indonesia Edisi Dua Puluh Lima . Jakarta : Salemba Empat
- Fahmi Putra Wahyudi. (2020). Analisis Pengendalian Internal Piutang Mahasiswa Dalam Meminimalisir Resiko Piutang Tak Tertagih pada Universitas Airlangga . *Jurnal IR-Perpustakaan Airlangga*.
- Gunawan. (2017). Analisis Sistem Pengendalian Internal Atas Piutang Untuk Menimalkan Jumlah Piutang Tak Tertagih Pada PT. Mnc Kabel Mediakom Cabang Surabaya. *Jurnal Ekonomi Akuntansi*, 3(3)
- Handayani, A. (2020). STRUKTUR MODAL PERUSAHAAN ROKOK SI INDONESIA. *Accounting and Management Journal*, 4(2), 95-104.
- Hans Kartikahadi. (2016). Akuntansi Keuangan berlandaskan SAK Berbasis IFRS. Jakarta: *Ikatan Akuntan Indonesia*
- Herry. (2016). *Akuntansi aktiva utang dan modal*. Gava
- Hery. (2017). Teori Akuntansi Pendekatan Konsep dan Analisis. PT Grasindo. Jakarta. Ikatan Akuntan Indonesia (IAI). (2016). Standar Akuntansi Keuangan revisi 2016. Salemba Empat:Jakarta
- Kardiyanti, N. A. (2017). Penerapan Pengendalian Intern Penjualan Kredit Dalam Upaya Meminimalisir Piutang Tidak Tertagih Pada PT. Supralita Mandiri Cabang Sidoarjo. *E-Journal Akuntansi "EQUITY"*, 3(3).
- Munawir.(2016). Analisis Laporan Keuangan Edisi 2. Liberty :Yogyakarta
- Musthafa.(2017). Manajemen Keuangan Edisi 1 Penerbit Yogyakarta: CV.Andi Offset
- Rudianto.(2018).Akuntansi Intermediate IFRS.Penerbit Erlangga:Jakarta.
- Santoso, Rahmat Agus dan Handayani, Anita. (2018) Manajemen Keuangan Jangka Panjang. Gresik: UMG Press.
- SitiAisyah.(2020). Manajemen Keuangan. Medan:Yayasan Kita Menulis.
- Sulasry Tahumang .(2017).Analisis Sistem Pengendalian Intern Piutang Usaha pada PT.Hasjrat Abadi Toyota Cabang Manado. *Jurnal Riset Akuntansi Going Concern*.
- Tania, A.A., & Anita, H. (2022). Analisis Sistem Pengendalian Internal Penerimaan Piutang dalam Menimalkan Resiko Piutang Tak Tertagih (*Bad Debt*) di PT Wakabe Indonesia. *Jurnal Indonesia Sosial Sains*.
- Wahyuni, I. T. (2015). Penerapan Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Dalam Meningkatkan Pengendalian Intern Piutang Tak Tertagih Pada Bengkel Bonex. *E-Journal Akuntansi" EQUITY"*, 1(3).
- Yani, D. H., & Ayu, A. R. (2020). Analisis Pengendalian Intern Piutang dalam Meminimalisasi Piutang Tak Tertagih pada PT. Jalur Nugraha Ekakurir (JNE) cabang Medan. *CIVITAS: Jurnal Studi Manajemen*, 1(1).
- Yuningsih.(2018).Dasar-dasar Manajemen Keuangan Edisi Pertama.Sidoarjo: Indomedia Pustaka