

ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL PIUTANG

Wenni Wahyuandari¹, Henie Nanda Putri²

wwahyuandari@gmail.com*

Universitas Tulungagung^{1,2}

Abstract

The research aims to find out the application of the internal control system in the accounts receivable function by conducting an analysis of the implementation of the internal control system for accounts receivable at PT. Silkargo Indonesia Surabaya Branch. Companies in carrying out their activities must exercise control. The controls implemented must provide benefits, in this case increasing operational effectiveness and efficiency. The control also aims to make everything run as it should. The control referred to in this study is the control of accounts receivable. The research methodology used is a descriptive qualitative approach with a case study research type on the object. Data collection was carried out by interview. The test results showed that the elements of internal control according to the COSO framework, elements of risk determination and elements of control activities, elements of the control environment, elements of information and communication, and elements of supervision or monitoring have been running effectively.

Keywords: *Internal control system, the Committee of Sponsoring Organization (COSO), receivables*

Abstrak

Penelitian bertujuan mengetahui Penerapan Sistem Pengendalian Internal pada fungsi Piutang dengan melakukan Analisis Penerapan Sistem Pengendalian Internal Piutang pada PT. Silkargo Indonesia Cabang Surabaya. Perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya harus melakukan pengendalian. Pengendalian yang diterapkan harus memberi manfaat, dalam hal ini meningkatkan efektivitas dan efisiensi operasional. Pengendalian tersebut juga bertujuan agar segala sesuatunya berjalan dengan seharusnya. Pengendalian yang dimaksud dalam penelitian ini adalah pengendalian pada piutang usaha. Metodologi penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif deskriptif dengan jenis penelitian studi kasus pada objek. Pengumpulan data dilakukan dengan wawancara. Hasil pengujian menunjukkan bahwa dari unsur-unsur pengendalian intern menurut kerangka kerja COSO, unsur penentuan risiko dan unsur aktivitas pengendalian, unsur lingkungan pengendalian, unsur informasi dan komunikasi, serta unsur pengawasan atau pemantauan telah berjalan secara efektif.

Kata Kunci: sistem pengendalian Internal, the Committee of Sponsoring Organization (COSO), piutang

*Penulis Korespondensi

1. Pendahuluan

Perusahaan dituntut untuk memiliki fungsi pengendalian yang baik agar timbul pencegahan atas kesalahan yang mungkin terjadi. Perusahaan semakin luas dan dirasakan kemampuan terbatas maka pihak manajemen memerlukan suatu cara dan fungsi yang lebih pada fungsi pengendalian. Diterapkannya sebuah sistem pengendalian internal dalam suatu perusahaan memang tidak menjamin bahwa kemungkinan terjadinya kesalahan maupun penyelewengan tidak akan terjadi. Namun sebuah sistem pengendalian internal yang baik diharapkan dapat menekan dan mengurangi terjadinya kecurangan maupun penyelewengan dalam batasan-batasan yang masih dapat dianggap layak atau wajar dan apabila kecurangan dan penyelewengan itu terjadi masih dapat segera diketahui dan diperbaiki dengan cepat (Haloen, 2014). Penjualan yang dilakukan oleh perusahaan merupakan salah satu kegiatan operasional utama dalam sebuah perusahaan (Ikatan Akuntans Indonesia, 2017). Dikarenakan penjualan merupakan instrumen untuk mendapatkan keuntungan serta pendapatan untuk kelangsungan suatu perusahaan (*going concern*). Salah satu tujuan perusahaan adalah mencapai laba yang maksimal.

Oleh karena itu, manajer atau direktur sering kali menuntut divisi pemasaran untuk meningkatkan penjualan serta pelayanannya. Sering kali, perusahaan hanya berfokus pada bagaimana perusahaan bisa menjual barang jasa dagangnya dengan melakukan berbagai cara untuk mempercepat penjualannya (Hery, 2016). Dalam rangka mencapai tujuan tersebut, faktor utama yang harus di perhatikan adalah bagaimana cara memaksimalkan laba dan hal ini dapat di lakukan dengan aktivitas penjualan (Gyebi & Quain, 2013). Dari penjualan inilah, perusahaan memperoleh keuntungan yang akan di pergunakan untuk melangsungkan dan mengembangkan kegiatan operasional perusahaan. Meningkatnya volume penjualan secara kredit akan menyebabkan investasi dalam piutang meningkat.

Peningkatan investasi dalam piutang menyebabkan modal kerja yang tertanam dalam piutang semakin besar (Ikatan Akuntans Indonesia, 2017). Perusahaan yang baik adalah perusahaan yang mengendalikan seluruh kegiatan di dalam perusahaan sehingga tujuan perusahaan dapat dicapai sesuai dengan apa yang telah di rencanakan, piutang dagang salah satu aktiva lancar perusahaan, merupakan aktiva yang penting karena secara tidak langsung dapat menunjukkan besarnya pendapatan yang di terima dari

penjualan (Hery, 2016). Peningkatan volume penjualan dengan memberikan fasilitas kredit pada pelanggan. Adanya kebijakan penjualan secara kredit akan menimbulkan hak penagihan atas piutang. Perlu diadakan suatu pengendalian yang efektif terkait piutang sehingga tindakan-tindakan kecurangan terhadap piutang dagang dapat dikurangi (Purwatiasih *et al.*, 2014).

PT Silkargo Indonesia suatu perusahaan yang mempunyai tujuan untuk memperoleh laba dari kegiatan operasional yang di jalankannya. Perusahaan membutuhkan faktor yang mendukung kelancaran usahanya, salah satu diantaranya adalah dengan melakukan penjualan secara kredit. Maju dan berkembangnya suatu perusahaan sangat didukung dengan sistem pengendalian intern yang efektif.

PT. Silkargo Indonesia yang merupakan perusahaan dagang yang bergerak dalam jasa pengiriman, dalam kegiatan usahanya melakukan tunai maupun secara kredit. Aktivitas transaksi jasa yang diberikan didominasi dengan cara kredit. Walaupun pihak manajemen sadar bahwa penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan piutang kepada *customer* atau disebut piutang Usaha, dan barulah kemudian pada hari jatuh temponya, terjadi aliran kas masuk (*cash in flow*) yang berasal dari pengumpulan piutang tersebut. PT. Silkargo Indonesia dalam melakukan pelayanan jasa secara kredit dilihat pada tabel 1.1 berikut.

Tabel 1.1 Piutang PT.Silkargo Indonesia tahun 2020 -2022

Piutang	2022	2021	2020
Piutang Usaha			
Pihak berelasi	7.052.900.555	9.770.002.829	10.493.928.988
Pihak ketiga, neto	68.614.753.718	61.285.466.982	78.454.599.070
Piutang lain-lain			
Pihak berelasi, neto	6.072.536.123	3.783.540.570	6.246.337.662
Pihak ketiga	419.589.640	363.852.239	513.954.116

Sumber data : Data Sekunder 2023

Fenomena yang terjadi pada perusahaan PT. Silkargo Indonesia adalah adanya komposisi piutang yang sangat berbeda antara piutang pihak relasi dengan piutang pihak ke tiga (neto) dari tahun ke tahun. Piutang usaha pihak ke tiga jauh lebih besar dibandingkan dengan berelasi. Hal tersebut sangat beresiko bagi perusahaan.

Berdasarkan latar belakang serta fenomena di atas penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul Analisis Penerapan Sistem Pengendalian Intern Piutang. Studin kasus Pada PT. Silkargo Indonesia Cabang Surabaya.

2. Metode

Analisi data dilakukan dengan metode deskriptif studi kasus, mengumpulkan data yang kemudian diklarifikasikan, dianalisis, selanjutnya diinterpretasikan sehingga dapat memberikan gambaran yang jelas mengenai keadaan yang di teliti.

Proses Analisis Kuantitatif dengan pengumpulan, baik data keuangan maupun data non keuangan. Metode Analisa penerapan Sistem Pengendalian Intern Piutang PT Silkargo Indonesia Cabang Surabaya. Selanjutnya komparatif/analisa rasio dengan cara menggunakan angka-angka/data piutang usaha selama 3 tahun untuk mengetahui *trend* pada di laporan keuangan (membandingkan dengan angka-angka yang ada dengan tahun sebelumnya). Melakukan diskripsi terhadap hasil evaluasi penerapan Sistem Pengendalian Intern Piutang PT Silkargo Indonesia Cabang Surabaya sesuai dengan *The Committee of Sponsoring Organization (COSO)*, dalam proses/aktivitas pemberian jasa sehingga bisa diketahui kelemahan-kelemahan yang bisa memperbesar risiko piutang bermasalah.

Analisa penerapan Sistem Pengendalian Intern Piutang PT Silkargo Indonesia Cabang Surabaya menurut COSO terhadap aktivitas jasa.

Beberapa penilaian yang akan menjadi patokan untuk dianalisis antara lain (COSO) (Mulyadi, 2014):

Lingkungan Pengendalian

Komponen ini meliputi sikap manajemen disemua tingkatan terhadap operasi dan umum secara konsep kontrol secara khusus. Mencakup etika, kompetensi, serta integritas dan kepentingan terhadap kesejahteraan organisasi, juga mencakup unsur organisasi serta kebijakan dan filosofi manajemen

Aktivitas Pengendalian.

Kebijakan dan prosedur yang dibuat untuk memberikan keyakinan bahwa petunjuk yang dibuat oleh manajemen dilaksanakan. Aktivitas-aktivitas

ini meliputi persetujuan, tanggung jawab dan kewenangan, pemisahan tugas pendokumentasian, rekonsiliasi, karyawan yang kompeten dan jujur, pemeriksaan internal dan audit internal. Aktivitas-aktivitas ini harus dievaluasi risikonya untuk organisasi secara keseluruhan.

Penilaian Risiko.

Identifikasi manajemen dan analisis risiko yang relevan dengan persiapan laporan keuangan yang sesuai dengan prinsip berlaku, risiko yang relevan dengan pelaporan keuangan mencakup peristiwa dan keadaan internal maupun eksternal yang dapat terjadi dan secara negatif mempengaruhi kemampuan entitas untuk melaporkan data keuangannya. Risiko dapat timbul karena keadaan yang baru atau berubah seperti sistem informasi baru, personel baru, adanya teknologi baru, dan juga perubahan lingkungan operasi.

Informasi dan komunikasi

Informasi dan komunikasi merupakan sistem informasi yang relevan dengan tujuan laporan keuangan yang meliputi sistem akuntansi. Informasi dan komunikasi adalah pengidentifikasian, penangkapan, dan pertukaran informasi dalam suatu bentuk dari waktu yang memungkinkan orang melaksanakan tanggungjawab.

Pemantauan atau Monitoring

Monitoring adalah proses penilaian kualitas kinerja struktur pengendalian intern sepanjang waktu. Monitoring dilakukan pada saat terjadinya perubahan besar dalam suatu strategi di sebuah organisasi. Monitoring pada pengendalian internal dapat menemukan kelemahan-kelemahan dan memperbaiki efektivitas pengendalian.

3. Hasil dan Pembahasan

Proses Terjadinya Piutang Pada PT. Silkargo Indonesia Cabang Surabaya

Piutang dimulai dari permintaan jasa dari pelanggan, setelah terjadi kesepakatan mengenai harga dan rencana pelaksanaan kegiatan maka akan dibuatkan *purchase order* oleh bagian *customer service*. Untuk kesepakatan harga biasanya bagi pelanggan baru pembayaran uang muka 50% dari total harga dan sisanya akan ditagih setelah *invoice* keluar, dan untuk pelanggan lama maka akan dilakukan pengecekan oleh bagian piutang berdasarkan riwayat

pembayaran pelanggan atas status kredit yang pernah terjadi. Jika kedua belah pihak telah setuju untuk orderan maka petugas bagian lapangan akan melakukan pekerjaan sesuai dengan surat tugas yang telah diterbitkan oleh inspektor.

Setelah pekerjaan selesai maka inspektor akan menyerahkan hasil pekerjaan lapangan kebagian administrasi dokumen untuk dibuat sertifikat/*report*. Berdasarkan nomor sertifikat/*report* yang dibuat inilah bagian A/R dan A/P administrasi (bagian piutang) akan membuat *invoice*/tagihan untuk pelanggan. Bagian piutang akan mendistribusikan *invoice* kepada pelanggan apabila barang sudah sampai tujuan.

Prosedur Penagihan Piutang

Kebijakan perusahaan pada proses penagihan piutang dilakukan sesuai dengan *term of payment* (TOP) yang sudah ditetapkan dengan tepat waktu. Bagian piutang terlebih dahulu akan mengirimkan *invoice* melalui *e-mail* kepada pelanggan sebelum piutang jatuh tempoh, lalu bagian piutang akan menghubungi pelanggan melalui telepon bahwa akan dilakukan penagihan piutang terhadap piutang yang akan jatuh tempo melalui penagih perusahaan.

Berikut proses penagihan piutang yang dilakukan PT. Silkargo Indonesia Cabang Surabaya:

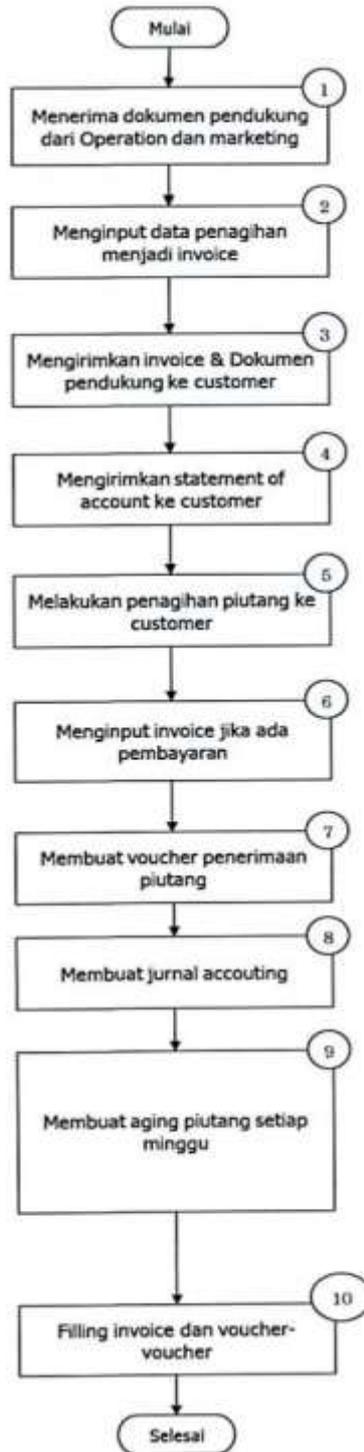
- Bagian piutang (A/R dan A/P Administrasi) akan menyiapkan daftar piutang yang sudah saat ditagih beserta kelengkapan dokumen lainnya seperti *invoice*, kwitansi, copy kontrak, faktur pajak dan laporan progress yang sudah lengkap ke bagian penagihan untuk dilakukan penagihan terhadap pelanggan.
- Bagian penagihan akan menerima dan memeriksa daftar piutang pelanggan yang akan ditagih beserta kelengkapan dokumen lainnya yang diterima dari bagian piutang. Lalu bagian penagih perusahaan akan mengirimkan tagihan kepada pelanggan yang piutangnya sudah mendekati tanggal jatuh tempo.
- Bagian penagihan akan menerima surat pemberitahuan dan memeriksa kembali hasil tagihan yang diperoleh baik berupa uang tunai, bilyet giro, cek dan *invoice* yang tak tertagih dan akan menyerahkan hasil tagihan ke bagian keuangan. Lalu bagian penagihan melaporkan hasil tagihan

kebagian piutang dan menyerahkan kembali invoice yang tidak berhasil ditagih disertai dengan alasannya pada hari yang sama serta melaporkannya kebagian *accounting*.

- Bagian keuangan yang sudah menerima hasil tagihan akan melakukan pencatatan di buku kasnya sebagai penerimaan kas dari pelunasan piutang pelanggan.
- Bagian keuangan akan membuat kwitansi dan mengirimkannya kepada debitur sebagai tanda bukti pembayaran yang telah diterima.
- Bagian keuangan akan menyetor hasil tagihan ke rekening perusahaan setelah dilakukan endorsement oleh pejabat yang berwenang. Dan akan membuat bukti setor bank yang akan diserahkan kebagian *accounting* untuk dilakukan penjurnalan dan melaporkan kebagian piutang untuk dilakukan rekapitulasi terhadap buku piutang.

Berikut disajikan *flowchart prosedur* penagihan piutang pada PT. Silkargo Indonesia Cabang Surabaya.

Gambar 4.2. *Flowcart* Prosedur Penagihan Piutang PT. Silkargo Indonesia Cabang Surabaya



Pengendalian Internal Terhadap Piutang

Berdasarkan penelitian terhadap prosedur kerja, mulai dari mendapatkan calon debitur sampai pelunasan piutang usaha, PT. Silkargo Indonesia Cabang Surabaya bahwa manajemen perusahaan memberikan perhatian yang baik terhadap pengendalian intern piutang usaha, dimulai dari segi pengelolaan hingga pengawasan piutang. Lingkungan pengendalian terhadap piutang usaha pada PT. Silkargo Indonesia Cabang Surabaya sudah berjalan dengan baik. Konsep pengendalian yang ditetapkan oleh setiap *Branch Manager* berjalan dengan, masih di dalam jalur SOP kerja yang telah ditetapkan sebelumnya.

Kewajiban *sales marketing* dalam mendapatkan pelanggan yang berkualitas merupakan kekuatan dasar bagi manajemen dalam menghasilkan profit, karena semakin banyak jumlah piutang usaha perusahaan maka semakin besar pula keuntungan dari hasil penjualan. Kenyataannya dalam hal tersebut tidak berjalan dengan baik karena banyak pelanggan yang kurang memenuhi syarat menyebabkan tingginya tunggakan dan menimbulkan piutang tak tertagih.

Sehubungan dengan hal itu, maka manajemen menetapkan kebijakan berupa perjanjian kepada setiap *sales marketing* bahwa PO (*Purchase Order*) yang mereka ajukan ke kantor HO (*Head Office*) tidak akan di *Approve* selama piutang pada pelanggan yang bersangkutan tidak di lunasi. Dalam hal ini telah ditetapkan sebelumnya bahwa PO tidak akan di *Approve* selama piutang belum terbayarkan yang telah tertera pada perjanjian awal pembelian bahwa setiap pelanggan diberikan *credit limit* untuk pengambilan barang yang sesuai dengan pendapatan bulanan dari pelanggan itu sendiri. *Credit limit* yang diberikan tidak monoton dan tidak selalu sama di setiap pelanggannya, karena sebelum PO di teruskan ke bagian penjualan untuk proses penerbitan SK pihak *analisis* selalu melihat semampu mana pelanggan mampu membayar yang di lihat dari *customer profil* yang diberikan oleh *sales marketing* pada saat pengajuan PO ke kantor HO. Jika kebijakan tersebut di jalankan maka seterusnya tidak akan muncul lagi piutang yang tidak terbayarkan oleh pelanggan.

Aktivitas pengendalian intern terhadap piutang PT. Silkargo Indonesia Cabang Surabaya masih kurang efektif, diantaranya aktivitas tanggung jawab pihak *sales marketing* dalam melakukan penagihan kepada pelanggan yang menunggak pada pembayarannya, dalam hal ini usaha disebabkan karena adanya tanggung jawab yang sama dengan bagian AR sehingga bagian AR dan *sales marketing* tekesan "Lepas Tangan". Aktivitas pemisahan tugas belum

efektif yaitu AR admin dapat menerima pembayaran pelanggan. Menurut Konsep pengendalian, bagian piutang tidak boleh merangkap menjadi bagian penerimaan. Hal ini dapat memungkinkan terjadinya kecurangan, yakni berupa *cash lapping* atau adanya transaksi palsu atas piutang. Aktivitas pendokumentasian yang belum efektif, dimana bukti penerimaan yang dikeluarkan oleh *sales marketing* tidak di berikan ke bagian AR pada hari itu juga memungkinkan terjadinya kecurangan, yakni berupa *cash lapping*.

Aktivitas Rekonsiliasi terhadap piutang telah efektif, begitu juga dengan karyawan PT. Silkargo Indonesia Cabang Surabaya yang memiliki kompetensi yang cukup baik, namun untuk kejujuran memang masih belum cukup, karena menyangkut hati nurani. Informasi dan komunikasi terhadap piutang usaha telah efektif, hal ini ditandai dengan akses yang berkaitan dengan piutang dan menghubungi pihak-pihak yang berkaitan dengan piutang.

Pada pengendalian menurut COSO telah berjalan efektif namun tetap saja ada beberapa hal yang tidak sesuai dengan pengendalian internal yang menyebabkan bentrok kerja dan ketidak sesuaian pada karyawan yang menimbulkan kurang efektifnya pengendalian intern yang seharusnya sudah di gagas oleh pihak manajemen

PT. Silkargo Indonesia Cabang Surabaya sebagai perusahaan penyedia logistik terintegrasi, menyediakan kebutuhan klien dengan solusi logistik *end-to-end* yang dilengkapi dengan layanan berkualitas tinggi dan inovatif. Namun seiring berjalannya waktu dan semakin berkembangnya PT. Silkargo Indonesia Cabang Surabaya memberikan kredit selama kurang lebih 90 hari kepada pelanggan dengan harapan untuk meningkatkan penjualan pertahunnya dengan tidak menggunakan syarat yang berat dengan pelanggan harus membayarnya dengan tunai.

Dengan penjualan sistem kredit ini otomatis menimbulkan piutang usaha pada pelanggan dan menimbulkan utang pada *vendor*. Piutang pelanggan seringkali tertunggak dalam hal pembayaran bahkan ada pelanggan yang menunggak lebih dari waktu yang di sepakati pada awal perjanjian jual beli karna sulitnya untuk di temui pada saat pihak penagihan melakukan penagihan rutin, sehingga sulit untuk melakukan penagihan piutang, dalam hal ini perusahaan mengalami kelemahan dalam hal menentukan kriteria untuk memberikan piutang pada pelanggan dan cara penagihan jika ada ada calon pelanggan baru.

Dalam menjalankan operasional perusahaan PT. Silkargo Indonesia Cabang Surabaya memiliki kendala yaitu tidak dipenuhinya kewajiban pembayaran piutang oleh pelanggan sesuai dengan ketentuan perjanjian di awal proses jual beli, Dalam aktivitasnya piutang pelanggan ini dilakukan oleh fungsi pembelian dan fungsi akuntansi dalam melakukan pencatatan terhadap piutang customer. Dari data yang tertera pada data awal menunjukkan data piutang tak tertagih yang tertinggi pada tahun 2022 yaitu sebesar Rp. 68.614.753.718. Dari data tahun 2020 sampai dengan 2022 menunjukkan kenaikan yang cukup tinggi. Hal ini akan berdampak pada belum optimalnya penerimaan kas perusahaan karena adanya piutang pelanggan (tagihan) yang tertunggak atau tidak tertagih, fungsi pembelian dalam hal ini sebagian fungsi yang melakukan penagihan pada customer, belum melakukan tugasnya secara optimal.

Hasil analisis secara terperinci pelaksanaan sistem pengendalian internal atas piutang dagang menurut (COSO):

1. Lingkungan Pengendalian

Menejemen PT. Silkargo Indonesia Cabang Surabaya menjunjung tinggi integritas dan kompetensi. Antara bagian yang satu dengan bagian yang lainnya di dalam perusahaan merupakan satu kesatuan yang saling berhubungan. Setiap karyawan PT. Silkargo Indonesia Cabang Surabaya harus memiliki kompetensi. Perekrutan calon karyawan yang berkualitas merupakan tonggak awal terciptanya kompetensi. Sistem kontrak bagi karyawan baru yang diterapkan oleh perusahaan merupakan salah satu usaha menejemen mendorong terciptanya SDM yang baik yang bertujuan meningkatkan kinerja perusahaan.

Perusahaan memiliki *Standart Operating Procedure* yang harus dijalankan oleh personil. SOP tersebut berbeda untuk masing-masing bagian, karena *job description* setiap bagian juga berbeda. Rutinitas kegiatan *meeting* dilakukan setiap hari dan *breafing* pada hari Senin dan Jumat. *Meeting* dilakukan oleh satu bagian dan terpisah dengan bagian lainnya. Misalnya, untuk bagian *marketing*, dipimpin oleh Kepala bagian pemasaran untuk memberi pengarahan berupa informasi kondisi pasar maupun strategi yang harus dijalankan oleh pihak pemasaran.

Breafing merupakan rapat yang diikuti oleh setiap personil yang di kepalai oleh BM (*Branch Menejer*), dalam kegiatan tersebut, setiap *seccion head* memberikan informasi akhir mengenai hasil pencapaian, sehingga akan diketahui kinerja perbagian atau divisi, disamping itu setiap personil berhak memberikan saran atau masukan kearah perbaikan, sedangkan BM bertugas mengoordinasikan dan memberikan bimbingan untuk tiap-tiap bagian untuk terus meningkatkan kinerja.

Misalnya dalam hal banyaknya konsumen yang menunggak, maka BM memerintahkan agar penagihan dilakukan ke setiap pelanggan, disamping itu di seleksi yang lebih ketat untuk calon debitur dengan cara menambahkan DP (*Down Payment*) dan BG (*Backup Giro*). Jika standar prosedur tersebut belum cukup mampu untuk menciptakan pengendalian intern, maka auditor internal akan memberikan rekomendasi kepada dewan komisaris dalam hal meningkatkan pengendalian intern guna mencapai tujuan perusahaan serta tujuan sistem pengendalian intern seutuhnya.

2. Penentuan Risiko

Penentuan risiko merupakan hal yang penting bagi menejemen. Perusahaan harus menerapkan aturan ketat untuk pelanggan baru yang akan menggunakan jasanya. PT. Silkargo Indonesia Cabang Surabaya menerapkan bahwa finansial perusahaan bagi pelanggan harus memiliki *Gross Profit Margin* (GPM) setiap *job order* dari kontrak kerja dengan pelanggan minimal 16 % dari pendapatan. Jika GPM atas *job order* kurang dari 16 % maka harus dimintakan persetujuan tertulis dari Direksi Unit Bisnis terlebih dahulu. Selain itu, pembayaran yang diterima dari pelanggan dapat melalui pembayaran dimuka atau kredit sesuai dengan jangka waktu pembayaran (*credit term*) yang disepakati. Syarat umum tersebut merupakan langkah manajemen perusahaan untuk meminimalisir risiko kredit, yang akan berpengaruh terhadap piutang usaha perusahaan.

3. Aktivitas Pengendalian

Aktivitas pengendalian terhadap piutang usaha pada Menejemen PT. Silkargo Indonesia Cabang Surabaya dapat di bagi kedalam beberapa aktivitas:

- 1) Aktivitas persetujuan kredit dilakukan oleh bagian AR, sedangkan otorisasi persetujuan kredit dilakukan oleh *branch manager*.

- 2) Aktivitas tanggung jawab dan kewenangan terhadap mutasi piutang usaha dilakukan oleh setiap personil yang berhubungan dengan piutang usaha.
- 3) Aktivitas pemisahan tugas oleh masing-masing bagian atau fungsi yang berhubungan dengan piutang usaha, antara lain:
 - a) Bagian keuangan terpisah dengan bagian pencatatan
 - b) Bagian penagihan terpisah dengan bagian pencatatan
 - c) Bagian penerimaan calon debitur terpisah dengan bagian piutang.

Hal ini bertujuan untuk mengurangi terjadinya penyimpangan, baik penyimpangan berupa kesalahan maupun penyimpangan dalam bentuk kecurangan atau penggelapan uang atau cash perusahaan.

- 4) Aktivitas pendokumentasian terhadap piutang usaha, yakni berupa
 - a) Bukti penerimaan dana yang dikirimkan oleh sales dan SOA yang menunjukkan berkurangnya piutang usaha
 - b) Bukti penerimaan yang dikeluarkan oleh pihak finance yang menunjukkan berkurangnya piutang usaha.
 - c) Kwitansi penerimaan yang di keluarkan pihak keuangan yang menunjukkan berkurangnya piutang usaha
 - d) Kwitansi penerimaan yang di keluakan oleh A/R admin menunjukkan berkurangnya piutang
 - e) Form penerimaan agsuran yang di buat oleh setiap penjualan merupakan rekapitulasi piutang usaha
 - f) Form persetujuan kredit yang telah di otorisasi merupakan dokumen sumber bertambahnya piutang usaha.
- 5) Rekonsiliasi, kegiatan rekonsiliasi yang menyangkut piutang usaha adalah:
 - a) Mencocokkan anantara *Report Aging Schadule* yang berasal dari bagian *collection* dengan saldo piutang usaha dibagian akuntansi/keuangan

- b) Mencocokkan rekapitulasi penerimaan angsuran harian dari admin *accounting* dengan saldo piutang
 - c) Melakukan *cross check* antara rekapitulasi penerimaan angsuran dari sales dengan laporan secara mingguan.
- 6) Karyawan yang kompeten. Karyawan yang kompeten membidangi pengelolaan piutang usaha manajemen PT. Silkargo Indonesia Cabang Surabaya dapat dilihat dari kebijakan manajemen, yaitu berupa:
- a) Prosedur perekrutan calon karyawan dengan selektif melalui tahap tahap seleksi sesuai dengan bidangnya, yakni minimal kelulusan diploma bidang ekonomi akuntansi dengan IPK minimal kelulusan 3,00 dan minimal S1 bidang ekonomi akuntansi bagi staf *back office*.
 - b) Memberlakukan sistem kontrak kerja bagi karyawan baru dengan tiga alternatif pertimbangan, yakni alternatif pertama apabila kinerja karyawan tersebut di atas rata-rata, maka ketika telah habis masa kontrak akan di angkat menjadi karyawan

4. Informasi dan Komunikasi

Organisasi memerlukan informasi demi terselenggaranya fungsi pengendalian intern dalam mendukung pencapaian tujuan. Manajemen harus memperoleh, menghasilkan, dan menggunakan informasi yang relevan dan berkualitas, baik yang berasal dari sumber internal maupun eksternal, untuk mendukung komponen-komponen pengendalian internal lainnya berfungsi sebagaimana mestinya. Komunikasi sebagaimana yang dimaksud dalam kerangka pengendalian internal COSO adalah proses iteratif dan berkelanjutan untuk memperoleh, membagikan, dan menyediakan informasi. Komunikasi internal harus menjadi sarana diseminasi informasi di dalam organisasi, baik dari atas ke bawah, dari bawah ke atas, maupun lintas fungsi.

5. Kegiatan Pemantauan (*Monitoring Activites*)

Komponen ini merupakan satu-satunya komponen yang berubah nama. Sebelumnya komponen ini hanya disebut pemantau (*monitoring*). Perubahan ini dimaksudkan untuk memeprluas persepsi pemantauan sebagai rangkaian aktivitas yang dilakukan sendiri dan juga sebagai bagian dari masing-masing empat komponen pengendalian intern lainnya. Kegiatan pemantauan mencakup evaluasi berkelanjutan, evaluasi terpisah, atau kombinasi dari

keduanya yang digunakan untuk memastikan masing-masing komponen pengendalian intern ada dan berfungsi sebagaimana mestinya. Evaluasi berkelanjutan dibangun di dalam proses bisnis pada tingkat yang berbeda-beda guna menyajikan informasi tepat waktu. Evaluasi terpisah dilakukan secara periodic, bervariasi lingkup dan frekuensinya tergantung pada hasil penilaian risiko, efektivitas evaluasi berkelanjutan, dan pertimbangan manajemen lainnya.

4. Kesimpulan dan Saran

Dari data hasil penelitian, serta pembahasan yang dilakukan dengan didukung oleh teori yang relevan maka kesimpulan bahwa Sistem pengendalian intern pada PT. Silkargo Indonesia Cabang Surabaya sudah dijalankan dengan baik sesuai dengan yang telah ditetapkan oleh *The Committee of Sponsoring Organization (COSO)*. Dalam hal pelayanan harus cepat tanggap dalam menghadapi keluhan/masalah yang timbul dari konsumen pengguna jasa, serta adanya kebijakan mengenai sumberdaya manusia yang mampu menciptakan situasi kerja yang kondusif. SDM yang dimiliki sudah cukup sesuai dengan *job desk* pada perusahaan.

Saran yang mungkin dapat digunakan sebagai masukan yang berguna, yaitu sebagai berikut: Kualitas pengendalian internal kegiatan piutang usaha pada PT. Silkargo Indonesia Cabang Surabaya sebaiknya senantiasa ditingkatkan, mengingat kredit merupakan aktivitas bisnis yang mengandung banyak risiko.

5. Referensi

- Ikatan Akuntan Indonesia. (2017). *Standar Akuntansi Keuangan*. Jakarta: Salemba Empat.
- Hery. 2016. *Akuntansi: Aktiva, Utang, dan Modal*, Cetakan Pertama, Edisi kedua, Jakarta: Gava Media.
- Gyebi, Francis & Quain, Samuel. 2013, Internal Control on Cash Collection. A Case Of the Electricity Company of Ghana Ltd, Accra East Region. *International Journal of Business and Social Science*, Vol. 4 No. 9; August 2013

Purwatiasih, A.D *et al.* 2014. Analisis Pengendalian Internal Dalam Pemberian Kredit Pada PT. BPR Kanaya. e-Journal S1 Ak. Jurusan Akuntansi Program S1. Universitas Pendidikan Ganesha Singaraja.

Halonen,Patteri. 2014. *Risk-Based Evaluation of Internal Controlsin Case Company's Sales Process-Case Company X*. Thesis. Departement of Accounting, Aalto Universuty, School of Business.

Mulyadi. 2014. Auditing. Jakarta, Salemba Empat