ANALISIS PENGENDALIAN INTERNAL PIUTANG DALAM MENINGKATKAN EFEKTIVITAS PENAGIHAN PIUTANG PADA PT. GARAM (PERSERO) SURABAYA

ARTIKEL ILMIAH

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Penyelesaian
Program Pendidikan Sarjana
Program Studi Akuntansi

Oleh :

ANTINA TRISNA DEWI
2013310659

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PERBANAS
S U R A B A Y A
2017

PENGESAHAN ARTIKEL ILMIAH

Nama	:	Antina Trisna Dewi
Tempat, Tanggal Lahir	:	Sumenep, 15 Desember 1995
N.I.M	:	2013310659
Program Studi	:	Akuntansi
Program Pendidikan	:	Sarjana
Konsentrasi	:	Akuntansi Keuangan
Judul	:	Analisis Pengendalian Internal Piutang Dalam Meningkatkan Efektivitas Penagihan Piutang Pada PT. GARAM (PERSERO) SURABAYA

Disetujui dan diterima baik oleh :

Dosen Pembimbing,

Tanggal : Maret 2017

(Nurul Hasanah Uswati Dewi, SE., M.Si., CTA)

Co. Dosen Pembimbing

Tanggal : Maret 2017

(Dewi Murdiawati, SE., MM)

Ketua Program Studi Sarjana Akuntansi,

Tanggal : Maret 2017

(Dr. Luciana Spica Almilia, S.E., M.Si., QIA., CPSAK)

ANALISIS PENGENDALIAN INTERNAL PIUTANG DALAM MENINGKATKAN EFEKTIVITAS PENAGIHAN PIUTANG PADA PT. GARAM (PERSERO) SURABAYA

Antina Trisna Dewi
2013310659
STIE Perbanas Surabaya
E-mail: antinatrisna819@gmail.com
Jalan Nginden Semolo 34-36 Surabaya 60118, Indonesia

Nurul Hasanah Uswati Dewi
STIE Perbanas Surabaya
Email: nurul@perbanas.ac.id
Jl. Nginden Semolo 34-36 Surabaya

ABSTRACT

Good receivable control system will affect the company's success in carrying out the sale on credit policy. The credit sales are uncollectible risk of some or all credit extended to the debtor. As a result of these uncollectible accounts receivable losses will cause the load, the company must determine the method that will be used to calculate the amount of the loss of this receivable. The study aims to analyze the internal control of accounts receivable in improving the effectiveness of collection of accounts receivable at PT. Garam (Persero). The data used is secondary data obtained from the financial statements PT. Garam (Persero). The analysis methods used using two analysis, analysis of the billing period receivables and receivables collection effectiveness analysis. The results showed faster billing period or in other words the better, because the shorter billing period until 2015, but the level of effectiveness of receivables collection got a category is not good, because of a decline in the level of effectiveness of the collection in 2015. This will require companies control do better in order to retain and improve the effectiveness of collection of accounts receivable.

Keywords*: Internal control receivables, the effectiveness of the receivables collection.*

PENDAHALUAN

Era globalisasi saat ini bisa dirasakan dunia usaha yang dihadapkan pada situasi maupun kondisi persaingan usaha yang semakin ketat menuntut perusahaan untuk menjalankan usahanya dengan efektif dan efisien dalam pencapaian tujuan suatu perusahaan. Strategi yang dapat digunakan perusahaan untuk memenuhi dan melayani permintaan pasar serta menjaga loyalitas dan kepercayaan pelanggan, yaitu perusahaan dapat memberikan kebijakan penjualan secara kredit. Namun penjualan barang atau jasa yang diberikan secara kredit dapat menimbulkan piutang usaha.

Piutang merupakan transaksi penting dalam perusahaan karena merupakan aktiva lancar yang likuid dan selalu berputar. Artinya piutang akan menjadi kas ketika terjadi pembayaran

maupun pelunasan dari pihak pelanggan. Oleh karena itu, pengendalian internal piutang yang baik dapat mempengaruhi keberhasilan perusahaan dalam menjalankan kebijakan penjualan kredit yang dilakukan. Pengendalian internal piutang dimaksudkan untuk dapat mengelolah piutang sehingga perusahaan akan terus memantau perkembangan piutang perusahaan dan terus mengupayakan strategi-strategi untuk mengendalikan piutang yang tak tertagih agar bisa semakin berkurang.

PT. Garam (Persero) merupakan perusahaan BUMN yang bergerak dalam bidang Manufaktur produksi garam tertua di Indonesia yang merupakan agen pembangunan dan tetap konsisten menjaga terjaminnya ketersedian garam nasional, serta senantiasa berupaya mewujudkan kedaulatan pangan di bidang garam. Transaksi penjualan dilakukan dengan tunai dan secara kredit sehingga dapat menimbulkan piutang pada perusahaan, dan kemudian perusahaan akan melakukan penagihan sesuai dengan perjanjian untuk mengubah piutang menjadi uang kas sebagai pendapatannya. Kendala macetnya piutang pada PT. Garam (Persero) disebabkan karena adanya kebijakan sistem penjualan yang dilakukan secara kredit tanpa diimbangi dengan adanya pengendalian internal piutang yang efektif dan tidak dilakukan pengontrolan secara terus menerus, sehingga dapat mengakibatkan tidak berjalannya fungsi penagihan piutang dengan baik.

Seperti halnya pada transaksi penjualan yang dilakukan oleh UD. Rizky Surabaya sebesar Rp. 386.092.600 merupakan transaksi 2006 dan 2007 yang melakukan transaksi pembelian secara kredit kepada PT. Garam (Persero) yang diupayakan penagihannya. Namun, PT. Garam (Persero) kesulitan dalam proses penagihannya karena dokumen penjualan dan dokumen penagihan yang dimiliki perusahaan tidak lengkap sehingga PT. Garam (Persero) tidak dapat melakukan proses penagihan pada UD. Rizky Surabaya dan saldo piutang tahun 2011 sampai dengan 2015 tidak mengalami pergerakan.

Berdasarkan uraian latar belakang diatas dan fenomena yang terjadi pada PT. Garam (Persero) penulis akan melakukan penelitian dengan judul "ANALISIS PENGENDALIAN INTERNAL PIUTANG DALAM MENINGKATKAN EFEKTIVITAS PENAGIHAN PIUTANG PADA PT. GARAM (PERSERO) SURABAYA", dengan merumuskan masalah yaitu "Bagaimana PT. Garam (Persero) melakukan Pengendalian Internal Piutang dalam Meningkatkan Efektivitas Penagihan Piutang?".

RERANGKA TEORITIS

Penelitian Terdahulu

Arya, Jullie, dan Jessy (2016)

Penulis melakukan penelitian tentang Analisis Efektivitas Sistem Pengendalian Internal Piutang dan Kerugian Piutang Tak Tertagih Pada PT. Surya Wenang Indah Manado . Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis efektivitas sistem pengendalian internal piutang pada PT. Surya Wenang Indah dan mengetahui perlakuan atas kerugian piutang tak tertagih pada perusahaan. Lokasi yang dilakukan peneliti di PT. Surya Wenang Indah Manado. Metode yang digunakan adalah deskriptif.

Anny (2014)

Penulis melakukan penelitian tentang Analisis Pengendalian Intern Piutang Usaha Untuk Meminimalkan Piutang Tak Tertagih (*BAD DEBT*) Pada PT. Wahana Ottomitra Multiartha, Tbk Cabang Madiun. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pelaksanaan pengendalian intern piutang usaha untuk meminimalkan piutang tak tertagih (*bad debt*). Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif.

Agustina (2013)

Penulis melakukan penelitian tentang Analisis Pengendalian Piutang Untuk Meningkatkan Efektivitas Penagihan Piutang Pada PDAM Kota Gorontalo.Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis tingkat pengendalian piutang untuk meningkatkan efektivitas penagihan piutang pada PDAM Kota Gorontalo. Lokasi yang dilakukan peneliti di PDAM Kota Gorontalo. Data yang digunakan adalah data sekunder yang diperoleh dari laporan keuangan PDAM Kota Gorontalo. Metode analisis data yang digunakan menggunakan dua analisis yaitu analisis jangka waktu penagihan piutang dan analisis efektivitas penagihan piutang.

Hiliyana dan Rizal (2013)

Penulis melakukan penelitian tentang Analisis Pengendalian Piutang Dagang Terhadap Efektivitas Arus Kas Pada CV. Union Motor. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis dan mengetahui cara pengendalian piutang dagang terhadap efektivitas arus kas pada CV. Union Motor. Lokasi yang dilakukan peneliti di CV. Union Motor.Metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian deskriptif dan jenis data dalam penelitian ini menggunakan data primer dan sekunder.

Landasan Teori

Pengentian Piutang

Menurut Warren (2009: 437) piutang adalah mencakup seluruh uang yang diklaim terhadap entitas lain, termasuk perorangan, dan organisasi lain. Piutang biasanya merupakan bagian yang signifikan dari total aset lancar. Sedangkan menurut (Rudianto, 2009: 224) piutang adalah klaim perusahaan atas uang, barang atau jasa kepada pihak lain akibat transaksi di masa lalu. Tagihan yang tidak di sertai dengan janji tertulis disebut piutang sedangkan tagihan yang disertai janji tertulis disebut wesel.

Penagihan Piutang

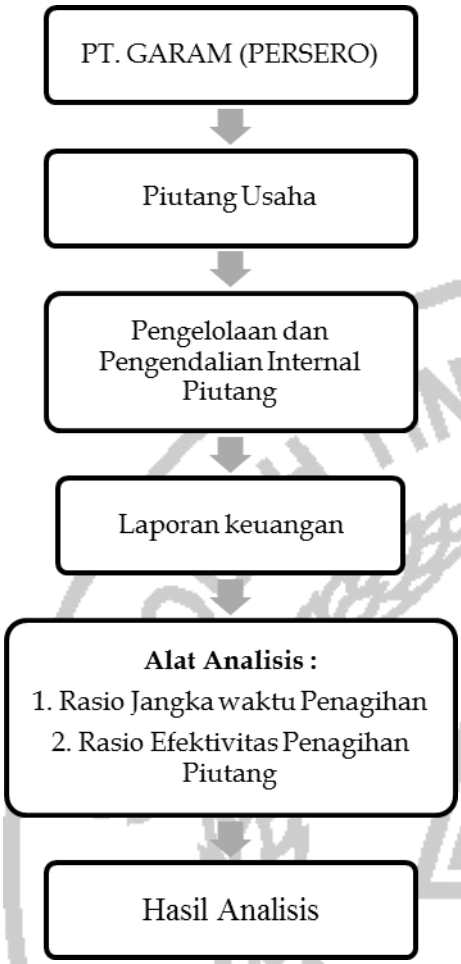
Adapun kebijaksanaan penagihan piutang menurut Kasmir (2008: 296) apabila pelanggan terlambat untuk membayar tagihannya, perusahaan perlu mengambil tindakan nyata untuk menyelamatkan kredit terrsebut agar tidak macet. Tindakan atau kebijakan yang dapat dilakukan meliputi hal-hal sebagai berikut :

a. Teguran yang dilakukan melalui surat atau telepon. Teguran ini dapat bersifat mengingatkan, misalnya sebelum kredit jatuh tempo, pelanggan di telepon dengan teguran halus. Kemudian, teguran dapat pula bersifat menyuruh nasabah untuk segera membayar dan memastikan tanggal kapan pelanggan akan membayar.
b. Apabila melalui teguran baik surat maupun telepon sudah tidak ditanggapi, perusahaan dapat menyerahkan ke badan penagih (*collection agency*), semacam debt collector untuk menagih kredit tersebut hingga tertagih.

Pengertian Pengendalian Internal

Menurut Thomas (2010: 04) Pengendalian Internal adalah suatu rangkaian tindakan dan aktivitas yang terjadi pada seluruh kegiatan organisasi dan berjalan secara terus menerus. Sedangkan menurut Mulyadi (2016) Pengendalian Internal meliputi struktur organisasi, metode, dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga aset organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.

Kerangka Pemikiran



Gambar 2.1
KERANGKA PEMIKIRAN

METODOLOGI PENELITIAN

Rancangan Penelitian

Untuk memberikan kemudahan dalam penelitian, Berdasarkan pernyataan dari Anwar (2011: 13) beliau mengemukakan tentang penelitian Berdasarkan desain penelitian, Penelitian ini merupakan desain penelitian deskriptif yaitu penelitian yang disusun dalam rangka memberikan gambaran secara sistematis tentang informasi ilmiah yang berasal dari subjek dan objek penelitian.

Batasan Penelitian

1. Perusahaan yang diteliti adalah perusahaan manufaktur yaitu PT. Garam (Persero).
2. Laporan keuangan hanya mengambil lima tahun dari tahun 2011- 2015.
3. Menggunakan alat analisis Rasio Jangka waktu Penagihan dan Rasio Efektivitas Penagihan.
4. Metode pengumpulan data dengan dokumentasi dan wawancara.

Unit Analisis

Berikut ini peneliti mencoba untuk meneliti beberapa unit analisis diantaranya:

1. Pemberian Kredit.
   Penjualan yang dilakukan secara kredit harus melakukan prosedur-prosedur pemberian kredit sebelum kredit tersebut diberikan.
2. Penagihan.
   Setelah melakukan pemberian kredit maka akan dilakukan penagihan atas transaksi piutang yang telah terjadi.
3. Penetapan dan Pengendalian Internal yang layak.
   Setelah Penagihan piutang telah dilakukan harus dilakukan evaluasi dari pengendalian internal piutang. Kebijakan yang ditetapkan untuk memberikan pengendalian yang layak bahwa tujuan penagihan piutang akan dicapai.
4. Rasio Jangka Waktu Penagihan
   Menurut Sofyan (2013: 309) Rasio Jangka waktu penagihan piutang menunjukkan berapa lama perusahaan melakukan penagihan piutang, semakin pendek periodenya semakin baik karena penagihan piutang dilakukan dengan cepat. Indikator penilaian rasio jangka waktu penagihan piutang pada penelitian ini mengacu pada keputusan menteri dalam negeri nomor 47 tahun 1999 tentang pedoman penilaian kinerja yang diambil dari penelitian Agustina (2013), yaitu sebagai berikut:

Tabel 3.1
Indikator Penilaian
Rasio Jangka Waktu Penagihan Piutang

Nilai	Kinerja
<= 60	Baik Sekali
>60-90	Baik
>90-150	Cukup
>150-180	Kurang
>180	Tidak Baik

Rasio jangka waktu penagihan piutang dapat dihitung dalam dua tahapan, yaitu sebagai berikut:

1. Penjualan Perhari

$$\text{Penjualan Per hari} = \frac{\text{Penjualan}}{360}$$

2. Rata- rata jangka waktu penagihan

$$\text{Rata} - \text{rata jangka waktu penagihan} = \frac{\text{Piutang}}{\text{Penjualan Per hari}}$$

5. Rasio Efektivitas Penagihan Piutang
   Rasio penagihan bertujuan untuk mengetahui seberapa besar piutang yang tertagih dari total piutang yang dimiliki perusahaan, semakin besar persentase rasio efektivitas penagihan piutang maka semakin efektif penagihan piutang yang dilakukan. Indikator penilaian rasio efektivitas penagihan piutang pada penelitian ini mengacu pada pada keputusan menteri dalam negeri nomor 47 tahun 1999 tentang pedoman penilaian kinerja yang diambil dari penelitian Agustina (2013), yaitu sebagai berikut:

Tabel 3.2
Indikator Penilaian
Rasio Efektivitas Penagihan Piutang

Nilai	Kinerja
>90%	Baik Sekali
>85%-90%	Baik
>80%-85%	Cukup
>75%-80%	Kurang
<= 75%	Tidak Baik

Rasio efektivitas penagihan piutang dapat dihitung yaitu sebagai berikut:

$$\text{Rasio Efektivitas Penagihan Piutag} = \frac{\text{Piutang Tertagih}}{\text{Total Piutang}} \times 100\%$$

Data dan Metode Pengumpulan Data

Jenis data yang dipakai dalam penelitian ini terdiri dari dua jenis, yaitu data primer dan data sekunder. Metode yang digunakan dalam pengumpulan data pada penelitian ini dilakukan dengan cara Dokumentasi dan Wawancara.

Teknik Analisis Data

Ada beberapa tahapan yang dapat dilakukan dalam menganalisis data didalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Mengumpulkan informasi lewat wawancara mengenai pemberian kredit, proses penagihan, sampai dengan penetapan dan pengendalian internal piutang yang layak pada bagian akuntansi tepatnya seksi hutang, piutang dan penjualan.
2. Mengumpulkan data sekunder yang berupa laporan keuangan.
3. Melakukan analisis deskriptif yang dapat menggambarkan tentang data yang sudah didapatkan.
4. Menghitung menggunakan alat analisis berupa rasio jangka waktu penagihan dan rasio efektivitas penagihan piutang.
5. Melakukan analisis dari hasil perhitungan yang sudah dilakukan dengan cara membandingkan setiap periode dari tahun 2011- 2015.
6. Menarik kesimpulan mengenai efektivitas penagihan pada perusahaan dari analisis yang telah dilakukan.

GAMBARAN SUBYEK PENELITIAN DAN ANALISIS DATA

Sejarah Perusahaan

Perum Garam berubah statusnya menjadi PT. Garam (Persero) Indonesia, berdasarkan Peraturan Pemerintahan nomor 12 tahun 1991 sampai sekarang. Perusahaan berdomisili di Kalianget – Madura, kantor pusat perusahaan beralamat di Jl. Raya Kalianget 9 Sumenep – Madura sedangkan kantor Administrasi berada di Jl. Arief Rachman Hakim No. 93 Surabaya.

Visi dan Misi PT. Garam (Persero)

- Visi

Mewujudkan kedaulatan garam nasional yang memberi nilai tambah bagi stakeholder.

- Misi

1. Meningkatkan produktivitas dan kualitas produksi garam bahan baku & garam olahan.
2. Pendampingan usaha Petani Garam Rakyat.
3. Melakukan diversifikasi produk.

Hasil Analisis Data dan Pembahasan

Prosedur Penjualan Kredit PT. Garam (Persero)

Penjualan Kredit merupakan strategi yang dapat digunakan perusahaan untuk memenuhi dan melayani permintaan pasar serta menjaga loyalitas dan kepercayaan pelanggan. Prosedur penjualan yang dilakukan oleh PT. Garam (Persero) sudah berdasarkan standar yang telah ditetapkan perusahaan sehingga proses penjualan sudah berjalan dengan baik, semua sudah membuat surat perjanjian penjualan, mencatat kedalam buku agenda dan memantau pemenuhan dari permintaan pelanggan. Hal ini di dasarkan dari hasil wawancara yang telah dilakukan dengan Bapak Rosiyan

Yogaiswara Bagian Akuntansi Penjualan & Hutang Piutang yang menyatakan sebagai berikut :

"Prosedur penjualan itu awalnya timbul sebuah kontrak penjualan antara pembeli dan penjual, jadi kesepakatan itu didalamnya sudah disebutkan mengenai syarat-syarat dan aturan-aturan yang nantinya kapan pembeli harus membayar, kapan barang akan diterima oleh pembeli. Mengenai pembayaran sudah ditentukan diawal pada saat penandatanganan kontrak berupa time of payment jadi waktu atau skedul yang ditentukan biasanya yang saat ini berjalan disesuaikan dengan besarannya dari barang yang diterima."

Mengenai persyaratan perusahaan melakukan penjualan kredit kepada perorangan dan badan usaha. perorangan biasanya dimintai KTP, dan KK sedangkan untuk badan usaha akte notaris, SIUP, KTP penanggung jawab, NPWP jika diperlukan, TDP (Tanda Daftar Perusahaan). sudah diminta pada saat pembuatan surat perjanjian penjualan dan perusahaan juga melihat karakter dan kapasitas yang dimiliki oleh pelanggan sehingga proses penjualan dapat berjalan dengan lancar. Hal ini di dasarkan dari hasil wawancara yang telah dilakukan dengan Bapak Rosiyan Yogaiswara Bagian Akuntansi Penjualan & Hutang Piutang yang menyatakan sebagai berikut :

"Perusahaan melakukan penjualan kredit kepada perorangan dan badan usaha. perorangan biasanya dimintai KTP, dan KK sedangkan untuk badan usaha akte notaris, SIUP, KTP penanggung jawab, NPWP jika diperlukan, TDP (Tanda Daftar Perusahaan). Perusahaan juga memiliki penilaian 5C kepada pelanggan yang akan mengajukan pembelian secara kredit. Perusahaan akan melihat kemampuan keuangan dari customer yang nantinya menjadi ukuran dasar seberapa besar garam yang akan dijual kepada customer. Kemampuan keuangan dapat diketahui perusahaaan dengan melihat costumer bergerak dalam bidang apa saja, semisal dalam bidang yang sama seperti PT. Unichem dan PT. Susanti yang selama ini bisnisnya masih berjalan maka perusahaan dapat memberikan kepastian mengenai kemampuannya dalam membayar. Perusahaan juga meminta jaminan, seperti sertifikat tanah namun jaminan dilakukan hanya kepada pelanggan yang masih memiliki piutang yang masih belum dipenuhi."

Prosedur Penagihan Piutang PT. Garam (Persero)

Penagihan pada dasarnya bertujuan untuk memaksimalkan penagihan piutang dan meminimalkan kerugian akibat pemberian kredit. Apabila telah diberikan kredit, yang harus dilakukan setiap usaha untuk memperoleh pembayaran yang sesuai dengan syarat penjualan dalam waktu yang wajar. Penagihan sebaiknya dilakukan oleh petugas yang khusus ditunjuk untuk melakukan penagihan piutang, yang disebut dengan kolektor. Pendapat yang disampaikan oleh (Made, 2011: 222) kebijakan penagihan piutang bisa dilakukan dengan melakukan Pemantauan piutang, agar pelanggan selalu membayar kewajibannya tepat waktu perusahaan akan memantau piutang yang telah jatuh tempo.

Prosedur penagihan piutang kepada pelanggan yang dilakukan PT. Garam (Persero) sudah berdasarkan dengan standar yang telah ditetapkan yaitu membawa bukti berita acara penyerahan barang, invoice yang sudah terbit dan melihat daftar piutang yang jatuh tempo melalui time of payment dari customer. Hal ini di dasarkan dari hasil wawancara yang telah dilakukan dengan Bapak

Rosiyan Yogaiswara Bagian Akuntansi Penjualan & Hutang Piutang yang menyatakan sebagai berikut :

"Penagihan diawali dari penyerahan barang yang dilakukan sehingga dari penyerahan barang tersebut akan terbit dokumen berupa berita acara yang diterbitkan oleh kepala divisi pergudangan. Berita acara tersebut menjadi syarat dasar bagi bagian fakturis dan akuntansi untuk mencatat piutang dan invoice. Ketika invoice sudah terbit dan time of payment sudah menginjak jatuh tempo maka bagian fakturis langsung melakukan penagihan dengan dasar berita acara yang ditandatangani kedua belah pihak dan invoice. Penagihan dapat dilakukan dengan telepon dan mendatangi langsung kepada customer."

Penagihan tidak dilakukan secara optimal karena ada bagian tersendiri yaitu fakturis yang tidak selalu melakukan penagihan terhadap semua customer yang masuk dalam kategori macet, fakturis hanya melakukan penagihan kepada customer tertentu yang biasa mereka tagih sehingga semua pelanggan yang memiliki piutang tidak dapat membayar sepenuhnya. Penagihan dilakukan dengan cara melalui telepon atau melalui surat dan mendatangi langsung kepada customer. Setelah itu hasil dari penagihan tersebut, akan dilakukan pencatatan pembayaran dengan menutup langsung piutang ketika merima kas yang awalnya dicatat piutang pada penjualan ketika ada pelunasan akan dicatat kas pada penjualan, artinya PT. Garam (Persero) akan menutup piutangnya ketika menerima kas.

Pengendalian Internal Piutang PT. Garam (Persero)

Penyebabkan penagihan piutang di PT. Garam (Persero) menjadi kurang efektif yaitu disebabkan karena perusahaan tidak melakukan pengecekan ulang terhadap syarat-syarat dalam pengajuan pembelian secara kredit, perusahaan tidak meminta jaminan kepada seluruh customer yang melakukan pembelian secara kredit, jaminan hanya diminta kepada pelanggan yang masih memiliki piutang yang masih belum dipenuhi, umur piutang hanya dibuat sebagai laporan di neraca tidak dipergunakan sebagai data dalam melakukan penagihan, adanya bagian struktur organisasi yaitu bagian fakturis tidak optimal dalam melakukan penagihan dan fakturis hanya melakukan penagihan kepada customer yang sering ditagih tidak terhadap semua customer yang masuk dalam kategori macet, perusahaan tidak menerapkan denda kepada pelanggan yang terlambat dalam melakukan pembayaran dan kepada pelanggan yang piutangnya sudah jatuh tempo.

Selain itu, Perubahan data tidak dilakukan apabila data pelanggan mengalami perubahan karena tidak adanya konfirmasi ulang dari pihak pelanggan kepada perusahaan apabila berpindah tempat. Hal ini di dasarkan dari hasil wawancara yang telah dilakukan dengan Bapak Rosiyan Yogaiswara Bagian Akuntansi Penjualan & Hutang Piutang yang menyatakan sebagai berikut :

"Untuk perubahan data pelanggan sampai saat ini masih belum ada, karena customer tidak pernah menghubungi kembali ketika piutangnya sudah lama tidak melakukan pembayaran dan ketika mereka pindah alamat tidak melakukan konfirmasi kepada PT. Garam (Persero) sehingga dari perusahaan sendiri tidak menindak lanjuti karena bagian fakturis masih belum secara optimal dalam melakukan penagihan dan hanya customer tertentu yang dilakukan penagihan."

Pengendalian-pengendalian yang dilakukan dan diterangkan diatas merupakan Pengendalian yang dilakukan secara tidak efektif, sehingga menjadi

penyebab piutang lama tak tertagih atau penyebab besarnya piutang dan perusahaan mengalami kesulitan dalam proses penagihan yang membuat penagihan menjadi tidak efektif. Oleh karena itu, perusahaan harus lebih meningkatkan atau memperbaiki kinerja dari pengendalian-pengendalian yang dirasa tidak efektif tersebut menjadi lebih efektif agar proses penagihan kepada pelanggan dapat mengalami peningkatan dan berjalan secara lancar.

Analisis Pengendalian Internal Piutang Dalam Meningkatkan Efektivitas Penagihan Piutang

Berdasarkan tingkat efektivitas penagihan dari hasil analisis semakin meningkat, namun pada tahun 2014 ke tahun 2015 menurun. Berdasarkan Tabel 4.6 Rasio Efektivitas Penagihan Piutang pada tahun 2011 dan 2012 termasuk dalam kategori Tidak Baik, sedangkan pada tahun 2013 dan 2014 termasuk kategori Kurang Baik, dan pada tahun 2015 mengalami penurunan sehingga termasuk dalam kategori Tidak baik, Hal ini didasarkan pada indikator penilaian rasio jangka waktu penagihan piutang yang diambil dari Keputusan Menteri Dalam Negeri Nomor 47 Tahun 1999 Tentang Pedoman Penilaian Kinerja, Penelitian dari Agustina (2013). Namun, jika melihat laporan keuangan perusahaan jumlah piutang yang tak tertagih juga meningkat hal ini terjadi karena diakumulasinya jumlah piutang tak tertagih pada tahun sebelumnya dengan piutang tak tertagih pada tahun berjalan sehingga meskipun tingkat penagihan piutang meningkat jumlah piutang yang tak tertagih dapat meningkat pula. Melihat hasil analisis tersebut, skor yang diperoleh memang mengalami kenaikan namun merupakan kategori tidak baik.

Efektivitas Penagihan merupakan kategori tidak baik diakibatkan karena kurangnya perhatian para petugas penagihan dalam menagih piutang-piutang yang belum dibayarkan pelanggan yang piutangnya sudah jatuh tempo atau yang melakukan penunggakan piutang belum diterapkan secara maksimal dan para penagih juga mengalami kesulitan penagihan karena para petugas tidak melakukan pengecekan ulang terhadap syarat-syarat dalam pengajuan pembelian kredit, tidak memberlakukan denda terhadap pelanggan yang telat dalam pembayaran, tidak meminta jaminan kepada semua customer yang akan melakukan pembelian kredit karena jaminan hanya diminta kepada customer yang masih memiliki tanggungan piutang, analisa umur piutang tidak dijadikan sebagai data dalam penagihan hanya digunakan sebagai pelaporan saja, tidak melakukan pembaharuan data pelanggan apabila ada perubahan data dari pelanggan sehingga bagian fakturis tidak dapat melakukan penagihan secara optimal dan fakturis hanya melakukan penagihan kepada pelanggan yang biasa ditagih. Perusahaan harus lebih memerlukan pengendalian-pengendalian yang akan dapat meningkatkan efektivitas penagihan piutang, apabila hanya berpatokan pada tingginya persentase rasio penagihan tanpa memperhatikan adanya penurunan yang terjadi akan mungkin terjadi penurunan persentase yang lebih besar pada tahun-tahun yang akan datang.

PENUTUP

Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Prosedur penjualan yang dilakukan oleh PT. Garam (Persero) sudah berdasarkan standar yang telah ditetapkan perusahaan sehingga

proses penjualan sudah berjalan dengan baik.

2. Prosedur penagihan piutang kepada pelanggan yang dilakukan PT. Garam (Persero) sudah berdasarkan dengan standar yang telah ditetapkan, Namun, penagihan tidak dilakukan secara efektif karena ada bagian tersendiri yaitu fakturis yang tidak selalu melakukan penagihan terhadap semua customer yang masuk dalam kategori macet.
3. Pengendalian yang menyebabkan penagihan piutang di PT. Garam (Persero) menjadi kurang efektif yaitu disebabkan karena pengendalian-pengendalian tidak dilakukan secara optimal, yaitu sebagai berikut :

a. Perusahaan tidak melakukan pengecekan ulang terhadap syarat-syarat dalam pengajuan pembelian secara kredit.
b. Perusahaan tidak meminta jaminan kepada seluruh customer yang melakukan pembelian secara kredit.
c. Analisa umur piutang hanya dibuat sebagai laporan di neraca, tidak digunakan sebagai dasar penagihan.
d. Bagian struktur organisasi yaitu bagian fakturis tidak optimal dalam melakukan penagihan.
e. Perusahaan tidak menerapkan denda kepada pelanggan yang terlambat dalam melakukan pembayaran.
f. Perubahan data tidak dilakukan apabila data pelanggan mengalami perubahan.

4. Hasil Rasio Jangka Waktu Penagihan pada tahun 2011, 2012, 2013, dan 2014 termasuk dalam kategori Cukup, sedangkan tahun 2015 termasuk dalam kategori Baik.
5. Hasil Rasio Efektivitas Penagihan Piutang pada tahun 2011 dan 2012 termasuk dalam kategori Tidak Baik, sedangkan pada tahun 2013 dan 2014 termasuk kategori Kurang Baik, dan pada tahun 2015 mengalami penurunan sehingga termasuk dalam kategori Tidak Baik.

Keterbatasan Penelitian

Adapun keterbatasan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Sulit untuk bertemu dengan Bagian Akuntansi dikarenakan yang bersangkutan sering tidak ada ditempat.
2. Peneliti hanya mendapatkan satu informan yang bersedia untuk dijadikan informan dalam penelitian, Dimana kurangnya informasi dari informan menyebabkan pembahasan tidak terlalu luas.

Saran

Akhirnya dengan mempertimbangkan keterbatasan-keterbatasan diatas, maka saran dalam penelitian ini adalah:

1. Peneliti di masa mendatang sebaiknya memperhatikan mengenai waktu wawancara dengan bagian yang berkaitan, karena keterbatasan waktu dalam wawancara dapat mempengaruhi kualitas hasil penelitian.
2. Peneliti yang akan datang diharapkan untuk lebih banyak mendapatkan narasumber agar dapat mewakili dari keseluruhan informasi yang dibutuhkan dalam objek penelitian.

DAFTAR RUJUKAN

Agus, Indriyo, Gitusudarmo dan Basri. 2002. Manajemen Keuangan. Yogyakarta: BPFE

Agustina Walahe. 2013. “Analisis Pengendalian Piutang Untuk Meningkatkan Efektivitas Penagihan Piutang Pada PDAM Kota Gorontalo”. Fakultas

Ekonomi dan Bisnis. Universitas Negeri Gorontalo

Anny Widiasmara. 2014. ”Analisis Pengendalian Intern Piutang Usaha Untuk Meminimalkan Piutang Tak Tertagih (Bad Debt) Pada Pt.Wahana Ottomitra Multiartha, Tbk Cabang Madiun”. Jurnal Ekonomi MODERNISASI .Vol. 10. No. 2. Hal 110- 127

Anwar Sanusi. 2011. Metodologi Penelitian Bisnis : Disertai contoh Proposal Penelitian Bidang Ilmu Ekonomi dan Manajemen. Jakarta: Salemba Empat

Arya, Pratama, Jullie J. Sondakh, dan Jessy D. L Warongan. 2016. “Analisis Efektivitas Sistem Pengendalian Internal Piutang dan Kerugian Piutang Tak tertagih Pada PT. Surya Wenang Indah Manado”. Jurnal EMBA. Vol. 4. No. 1.Hal 1498- 1508

Carl S., Warren, James M., Jonathan E.,Duchac.,dkk.Pengantar Akuntansi Adaptasi Indonesia.Edisi 25. Jakarta: Salemba Empat

Hery. 2009. Akuntansi Keuangan Menengah I. Jakarta : PT. Bumi Aksara

Hiliyana, dan Rizal Effendi. 2013. “Analisis Pengendalian Piutang Dagang Terhadap Efektivitas Arus Kas Pada CV. Union Motor”. Jurusan Akuntansi. STIE MDP

http://www.ptgaram.com/, diakses pada tanggal 30 September 2016

I Made Sudana. 2011. Manajemen Keuangan Perusahaan Teori dan Praktik. Jakarta: Erlangga

Jumingan. 2006. Analisis Laporan Keuangan. Cetakan Pertama. Jakarta: PT. Bumi Aksara

Kasmir. 2008. Analisis Laporan Keuangan. Jakarta : PT. Rajagrafindo Persada

Keiso, Donald E., Jerry J. Weygandt, Terry D. Warfield. 2011. Intermediate Accounting – IFRS Edition Vol. 1. John Wiley and Sons.

Mulyadi. 2016. Sistem Akuntansi. Edisi 4. Jakarta: Salemba Empat

Rosiyan Yogaiswara. Wawancara Pribadi Bagian Akuntansi Penjualan dan Hutang Piutang di PT. Garam (Persero). Surabaya., 28 November 2016

Rudianto. 2009. Pengantar Akuntansi. Jakarta: Erlangga

Septy, Kurnia Fidhayatin dan Nurul, Hasanah Uswati Dewi. 2012. “Analisis Nilai Perusahaan, Kinerja Perusahaan dan Kesempatan Bertumbuh Perusahaan Terhadap Return Saham Pada Perusahaan Manufaktur Yang Listing di BEI”. The Indonesian Accounting Review Journal.perbanas.ac.id. Vol 2. No. 2. Pages 203-214

Sofyan Syafri Harahap. 2013. Analisis Kritis atas Laporan Keuangan. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada

Thomas Sumarsan. 2010. Sistem pengendalian Manajemen. Jakarta: Indeks

Warren. 2009. Pengantar Akuntansi : Adaptasi Indonesia. Buku Satu. Jakarta: Salemba Empat