

**ANALISIS PENGENDALIAN INTERNAL PIUTANG
TERHADAP RESIKO PIUTANG TAK TERTAGIH
PADA PT. INTAN PARIWARA SURABAYA
ARTIKEL ILMIAH**

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Penyelesaian

Program Pendidikan Diploma 3

Program Studi Akuntansi



Oleh:

SYAHLA ALIFAH NABILAWATI

NIM: 2017410516

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PERBANAS

SURABAYA

2020

PENGESAHAN ARTIKEL ILMIAH

Nama : Syahla Alifah Nabilawati
Tempat, Tanggal lahir : Surabaya, 30 Juli 1999
NIM : 2017410516
Program Studi : Akuntansi
Program Pendidikan : Diploma 3
Judul : Analisis Pengendalian Internal Piutang Terhadap Resiko Piutang Tak Tertagih Pada PT. Intan Pariwara Surabaya

Disetujui dan diterima baik oleh:

Dosen Pembimbing
Tanggal 14 Agustus 2020

(Dr. Nanang Shonhadji, SE, M.Si, Ak, CA)

NIDN : 0731087601

Ketua Program Studi Diploma 3,
Tanggal 14 Agustus 2020

(Dr. Kautsar R. Salman, SE., MSA., Ak)

NIDN : 0726117702

**ANALYSIS OF INTERNAL CONTROL OF RECEIVABLE ON THE RISK
OF UNCOLLECTIBLE RECEIVABLES ON PT. INTAN PARIWARA
SURABAYA**

Syahla Alifah Nabilawati

2017410516

E-mail : 2017410516@students.perbanas.ac.id

ABSTRACT

The purpose of this study was to analyze the internal control of receivables on the risk of uncollectible receivables at PT Intan Pariwara Surabaya. This research uses descriptive method that is analyzing data by determining, collecting, clarifying, analyzing and interpreting so as to produce a clear picture of the internal control of receivables against the risk of uncollectible receivables. To obtain the data needed, the authors use the documentation technique. The type of data used is secondary data. PT Intan Pariwara Surabaya's policy in carrying out internal control of receivables is by estimating uncollectible receivables by 7%. If uncollectible receivables <7%, the control of receivables is good. But, if uncollectible receivables > 7%, then the control of receivables is not good. From the allowance for uncollectible accounts using the allowance for losses and analysis of accounts receivable, it can be seen that the amount of uncollectible receivables at PT Intan Pariwara Surabaya in 2013 was 7.5%, in 2014 it was 7.6% and in 2015 it was 8.9% of the total receivables. So, it can be concluded that the internal control of receivables at PT Intan Pariwara Surabaya is not going well due to the dual function (delivery function and billing function and cash recording function as well as financial functions), no credit limit, no credit function, and no billing policy in writing.

Keywords: Internal Control of Receivables, Bad Debts

PENDAHULUAN

Penjualan barang ataupun jasa merupakan sumber pendapatan perusahaan. Dalam melaksanakan penjualan kepada para konsumen, perusahaan dapat melakukannya secara tunai ataupun secara kredit.

Piutang usaha dapat berupa tagihan yang timbul karena penjualan barang dagang dan jasa

atau penjualan aktiva lainnya yang dilakukan secara kredit dan transaksi lainnya. PT Intan Pariwara Branch Office (BO) Surabaya merupakan perusahaan distributor bergerak pada penjualan buku. Piutang yang dimilikinya tergolong sangat besar. Maka dari itu, perusahaan menggambarkan kondisi yang sangat wajib pengendalian internal dalam piutang dikarenakan piutang

perusahaan mewujudkan keadaan yang sangat penting bagi perusahaan ini.

Dalam melakukan aktivitas ini, kewajiban dan kewenangan pengendalian PT Intan Pariwara Surabaya belum melaksanakan pemisahan dengan baik. Pada penerapannya masih saja dapat menduplikasikan kewajiban pegawai. Penagihan piutang dilakukan oleh bagian pengiriman barang untuk menagih ke relasi.

PT Intan Pariwara Surabaya tidak mempunyai bagian kredit hal ini mengakibatkan tidak dapat terbelah pada bagian penjualan. Kejadian ini dikarenakan perusahaan juga tidak perlu melaksanakan penyelesaian terhadap kredit pelanggan dan merasa tidak memerlukan pemisahan kedua, sehingga perusahaan tidak memerlukan bagian kredit tersebut.

Risiko piutang usaha PT Intan Pariwara Surabaya masih mempunyai kelemahan dan belum dapat menyelesaikan semaksimal mungkin. Cara yang dapat untuk menghindari resiko sebaiknya perlu melaksanakan penagihan yang berulang terhadap pelanggan, terpenting untuk pelanggan yang rumit untuk melakukan pembayaran.

Walaupun sudah melakukan penagihan secara berulang, itu juga belum cukup untuk menentukan bahwa piutang perusahaan tersebut dapat tertagih. Kejadian ini membuat perusahaan akan merugi dan dilihat dari adanya piutang usaha yang belum tertagih.

Kedapatan jatuh tempo melainkan jumlah piutang usaha yang telah belum dilunasi oleh pihak

terkait. Berdasarkan data yang peneliti peroleh dari Branch Administration PT Intan Pariwara Surabaya peneliti memperoleh data besaran piutang tak tertagih dan perkembangan total jumlah piutang PT. Intan Pariwara selama tiga tahun terakhir sebagai berikut:

Tabel 1.1 Perkembangan jumlah piutang dan piutang tak tertagih Tahun 1 – Tahun 3

| <u>Tahun</u> | <u>Piutang (Rp)</u> | <u>Piutang Tak Tertagih (Rp)</u> | <u>Persentase (%)</u> |
|--------------|---------------------|----------------------------------|-----------------------|
| 1 | 1.899.426.000 | 135.260.000 | 7% |
| 2 | 1.917.364.000 | 141.349.600 | 7% |
| 3 | 2.017.512.400 | 153.851.600 | 7% |

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa persentase piutang tak tertagih. PT Intan Pariwara dari tahun ke satu sampai dengan tahun ke dua mengalami peningkatan untuk diperlukan pengendalian internal piutang dengan baik maka akan mengantisipasi terjadinya piutang tak tertagih ini.

Faktor piutang tak tertagih ini dikarenakan relasi ada yang meninggal dunia dan ada juga relasi yang mengalami pailit (bangkrut) sehingga perusahaan menyita asset yang ada (belum juga mencukupi untuk membayar hutangnya). Dampaknya perusahaan mengalami kerugian, karena harus menghapus atau memutihkan piutang yang disebabkan relasi yang meninggal dunia.

Tujuan dari penelitian adalah untuk mengetahui analisis pengendalian internal piutang terhadap resiko piutang tak tertagih pada PT. Intan Pariwara Surabaya. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi

perusahaan sebagai upaya untuk menambah informasi dan menerapkan pengendalian internal yang baik terhadap risiko piutang tak tertagih, bagi pembaca lainnya supaya dapat memahami menerapkan analisis pengendalian internal terhadap risiko piutang tak tertagih, dan bagi STIE Perbanas Surabaya sebagai sumber informasi, bahan perbandingan bagi penelitian lainnya.

TINJAUAN PUSTAKA

Piutang

Piutang membuktikan bentuk aktiva non kas lainnya yang harus dilakukan penagih (*collect*) pada tanggal jatuh temponya (Syakur, 2015). Piutang usaha penjualan pada aktiva yang dilakukan secara kredit lainnya berupa tagihan yang menimbulkan karena penjualan barang dagangan, jasa atau transaksi-transaksi lain yang dapat menimbulkan klaim kepada pihaklain.

Pengendalian Internal Atas Piutang

Perusahaan melakukan penjualan secara kredit sebagian asset yang dimiliki adalah piutang. Agar piutang tak tertagih, perlu menetapkan kebijakan yang baik dan tepat untuk dimiliki tanpa adanya penunggaan pembayaran maupun resiko. Wujud dari pengendalian internal dan pengawasan atas piutang tersebut berupa kebijakan.

Faktor yang Mempengaruhi Jumlah Investasi dalam Piutang

Faktor – faktor piutang yang mempengaruhi besar kecilnya investasi (Wicaksana, 2011) adalah:

1. Persentase Penjualan Kredit

Ketika perusahaan mengalami pertumbuhan penjualan, maka tingkat investasi dalam piutang juga akan naik.

2. Ketentuan Penjualan

Ketentuan penjualan mengidentifikasi kemungkinan diskon untuk pembayaran yang lebih awal, periode diskon, dan periode kredit total.

3. Tipe Pelanggan

Tipe pelanggan ditentukan oleh cepat lambatnya pembayaran. Apabila melebihi tempo pembayaran dimungkinkan akan gagal bayar atau piutang tidak terbayar.

4. Usaha Penagihan

Apabila terjadi pembelian kredit atau konsinyasi yang sudah melebihi jatuh tempo pembayaran dipastikan aka nada usaha penagihan dari petugas penagihan.

Kebijakan Penagihan

Kebijakan penagihan akan dilakukan apabila penjualan kredit atau konsinyasi sudah melewati jatuh tempo yang disepakati kedua belah pihak. Ada 5 metode dalam melakukan kebijakan penagihan yaitu (Thomas, 2010):

1. Pengiriman surat
2. Melakukan hubungan telepon
3. Mencari intervensi oleh bagian hukum perusahaan
4. Menggunakan lembaga penagihan
5. Mengajukan gugatan hukum.
- 6.

Piutang Tak Tertagih

Piutang tak tertagih adalah kerugian pendapatan yang memerlukan, melalui ayat jurnal

pencatatan yang tepat dalam akun, penurunan aktiva piutang usaha serta penurunan yang berkaitan dengan laba dan ekuitas pemegang saham (Kieso, 2012). Ada beberapa faktor yang menyebabkan terjadinya piutang tak tertagih antara lain:

1. Relasi/customer meninggal dunia.
2. Relasi/customer yang melarikan diri.
3. Relasi mengalami pailit.

Metode Penyisihan Piutang Tak Tertagih

Metode penyisihan piutang tak tertagih terdiri dari 2 metode, yaitu metode hapus langsung dan metode cadangan (Herry, Akuntansi Keuangan Menengah I, 2012).

1. Metode Hapus Langsung (*direct write-off method*)

Faktor-faktor yang membuat metode hapus langsung digunakan:

- a. Sebuah situasi dimana tidak memungkinkan bagi perusahaan untuk mengestimasi besarnya piutang usaha yang tidak dapat ditagih sampai dengan akhir periode.
 - b. Jumlah piutang usaha yang ditimbulkan dari kegiatan bisnis perusahaan dapat dipastikan sangat kecil.
2. Metode Pencadangan

Jika besarnya estimasi atas piutang tak tertagih adalah akurat, maka akun cadangan seharusnya selalu mendekati nol. Sepanjang periode dimana penjualan kredit terjadi, estimasi mengenai besarnya piutang usaha yang tidak dapat ditagih dibuat karena perusahaan belum dapat mengetahui mana dari pelanggannya yang tidak bias

membayar, maka perusahaan tidak akan mengkredit (menghapus) piutang usahanya secara langsung. Nilai dari beban kerugian piutang tersebut diperoleh bergantung dari nilai estimasi atas piutang usaha yang diragukan untuk tidak tertagih tersebut.

Pengendalian Internal

Pengendalian internal merupakan kegiatan yang penting sekali dalam pencapaian tujuan usaha. Setiap perusahaan memerlukan Pengendalian untuk mengendalikan seluruh fungsi di dalamnya. Pengendalian dianggap penting karena akan mempengaruhi setiap aspek operasional perusahaan. Pengendalian merupakan alat bantu bagi manajemen dalam melaksanakan fungsi pengendalian, baik langsung maupun yang tidak langsung.

Tujuan Pengendalian Intern

Tujuan pengendalian intern mempunyai empat tujuan diantaranya (Mulyadi, Auditing, 2006) :

1. Menjaga kekayaan organisasi
2. Mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi,
3. Mendorong efisiensi,
4. Mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan di perusahaan PT. Intan Pariwara Surabaya. Dalam penyelesaian tugas akhir ini, penulis memilih menggunakan metode deskriptif karena penulis mengamati menganalisis data dengan cara

menentukan, mengumpulkan, mengklarifikasi.

Batas penelitian ini dapat mencakup dokumen-dokumen perusahaan di PT. Intan Pariwara tersebut terdapat berbagai jenis transaksi piutang dan piutang tak tertagih.

Jenis data yang diambil dalam penelitian ini adalah data sekunder. Data yang sudah tersaji yang diambil pada PT Intan Pariwara Surabaya berupa yaitu struktur organisasi dan pemisah tugas, serta data saldo piutang perusahaan tahun 1 – tahun 3.

Terdapat dua Teknik analisis yaitu :

- 1) Menganalisis pengendalian internal atas piutang yang telah dijalankan PT. Intan Pariwara Surabaya berdasarkan unsur-unsur pengendalian internal menurut COSO yaitu lingkungan pengendalian, penentuan risiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi serta pengawasan atau pemantauan.
- 2) Menganalisis risiko piutang tak tertagih perusahaan dengan cara mengestimasi besarnya piutang tak tertagih berdasarkan pada masing-masing kelompok umurnya umur piutang perusahaan. Metode ini, piutang akan dikelompokkan berdasarkan masing-masing karakteristik umurnya, yaitu berdasarkan atas tanggal jatuh temponya antara lain, belum jatuh tempo, telah jatuh tempo 1-30 hari, telah jatuh tempo 31-60 hari, telah jatuh tempo 61-90 hari, telah jatuh tempo >90. Perusahaan telah menetapkan kebijakan dalam melakukan

pengendalian internal piutang yaitu dengan menetapkan piutang tak tertagih maksimal sebesar 7%. Apabila piutang tak tertagih <7%, maka pengendalian internal piutangnya dinilai baik. Tetapi, apabila piutang tak tertagih 7%, maka pengendalian internal piutangnya tidak baik dan perlu dilakukan langkah-langkah perbaikan selanjutnya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Subjek Penelitian

PT Intan Pariwara bermula dari toko buku dan alat tulis “Sumber Kawruh” yang didirikan oleh Bapak Suwito. Usaha toko buku ini berkembang, sehingga pada tahun 1969 Bapak Suwito mencoba untuk menerbitkan sendiri beberapa buku pelajaran. Buku-buku terbitan Sumber Kawruh mulai digunakan di Provinsi Jawa Timur, terutama di Kota Surabaya yang kemudian perusahaan melakukan pengembangan usaha ke provinsi-provinsi lainnya. Untuk mempermudah sistem pengendalian manajemen maka pada tanggal 3 November 1976, unit-unit perusahaan dipisahkan. Unit bisnis penerbitan diberi nama “Penerbit Intan” Sedangkan unit bisnis toko buku dan alat tulis Sumber Kawruh masih dipertahankan sampai sekarang.

Nama CV. Intan disahkan dengan akta notaris 12/78 tanggal 20 Juli 1978. Karena pada saat itu nama CV. Intan ada dua perusahaan, pada tanggal 8 November 1982 CV. Intan diubah menjadi PT. Intan Pariwara. Dan pada tahun 1999 PT Intan

Sumber: PT. Intan Pariwara
Suarabaya

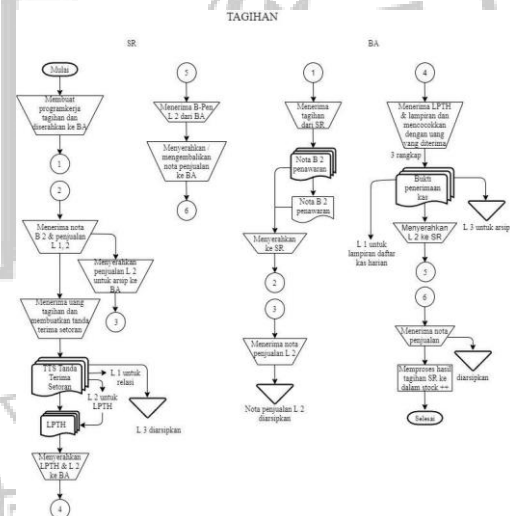
Pada gambar 4.3 menggambarkan flowchart penjualan dari PT. Intan Pariwara Surabaya. Penjelasan flowchart penjualan sebagai berikut:

- a. Bagan Penjualan
- b. Menyerahkan blangko pesanan lembar 1 dan 3 ke bagian administrasi. Blangko harus sudah ditandatangani oleh relasi dan sales. Memuat: nama dan alamat relasi, judul buku, eksemplar, penerbit, rabat, BTR, tgl AP, dan tgl jatuh tempo Lb 2 ditinggal di relasi, dan lb 4 untuk arsip.
- c. Menerima blangko pesanan lb 1 dan 3 dari sales, mencatat saldo piutang relasi dan memberi memo kemudian menyerahkannya beserta blangko pesanan ke pimpinan untu dianalisa.
- d. Menganalisa pesanan, pembayaran, jatuh tempo dan piutang relasi menandatangani blangko pesanan dan menyerahkan ke gudang.
- e. Menerima blangko pesanan lb 1 dan 3, menyiapkan barang, mencatat pengeluaran barang dalam kartu stock, membungkus dalam koli, memberi nomer urut sesuai banyaknya koli, serta memberi kode sales.
- f. Menyerahkan blangko pesana lb 3 ke sales untuk arsip, dan menyerahkan lb 1 ke admin untuk proses nota penjualan.
- g. Memproses dan mencetak nota penjualan di *stock* rangkap 4 dari meminta sales untuk menandatangani, lb 3 untuk

arsip, dan menyerahkan lb 1, 2, dan 4 ke sales.

- h. Mencocokkan barang dengan nota penjualan dan menyerahkan nota penjualan lb 4 ke gudang untuk mengambil barang.
- i. Menyerahkan barang ke relasi dan meminta relasi menandatangani nota penjualan lb 1 dan 2 dan membuat LPTH atas penjualan ke relasi.
- j. Menerima LPTH dari sales yang dilampiri nota penjualan lb 1 sebagai proses berikutnya, serta mengarsip nota penjualan lb 1 untuk tagihan berikutnya.

Gambar 4.4
Flowchart Tagihan



Sumber: PT. Intan Pariwara
Suarabaya

Pada gambar 4.4 Menggambarkan flowchart tagihan pada PT. Intan Pariwara Surabaya. Penjelasan flowchart tagihan sebagai berikut:

- a. Bagian sales membuat program kerja (tagihan), dan menyerahkannya ke bagian admin.

- b. Bagian admin menyiapkan nota penjualan untuk program tagihan dan membuat B2 (nota pembawaan) rangkap 2 atas dasar program kerja sales, dan menyerahkan ke sales.
- c. Bagian sales menandatangani B2 dan menerima nota penjualan untuk proses tagihan lb1 untuk sales dan lb 2 untuk arsip bagian admin.
- d. Bagian sales menerima uang tagihan dari relasi dan membuat tanda terima setoran (TTS) rangkap 3, lb 1 untuk relasi, lb 2 dan 3 untuk membuat laporan.
- e. Bagian sales membuat LPTH (laporan pelaksanaan tugas harian) rangkap 2 yang dilampiri dengan TTS lb 2 diserahkan ke bagian admin beserta hasil tagihan. Mengarsip TTS lb 3.
- f. Bagian admin menerima LPTH beserta lampirannya dan mencocokkan dengan jumlah uang yang diterima, menandatangani LPTH.
- g. Bagian admin membuat biaya penerimaan kas rangkap 3, lb 2 untuk sales, lb 3 untuk arsip bendel, lb 1 untuk lampiran daftar kas harian.
- h. Bagian admin meminta Kembali nota penjualan yang dibawa sales untuk proses tagihan. Memberi tanda nota yang sudah kembali di dalam blangko B2, dan mengarsip nota penjualan yang sudah Kembali.

Admin memproses hasil tagihan sales ke dalam *stock*

PEMBAHASAN

Analisis Pengendalian Internal Piutang Menurut Komponen

Committee of Sponsoring Organization of The Treadway Commission (COSO). Berikut ini pengendalian internal yang dilakukan oleh PT Intan Pariwara Surabaya dijabarkan dan dijelaskan berdasarkan komponen-komponennya:

1. Lingkungan Pengendalian (Control Environment)

Lingkungan pengendalian mencakup faktor-faktor berikut ini:

a. Integritas dan Nilai Etika

PT Intan Pariwara menjamin kelayakan mutu untuk para relasinya, bersaing secara sehat dengan para pesaingnya dan berlaku adil kepada seluruh karyawannya tujuannya agar karyawan juga melakukan hal yang sama kepada perusahaan.

Segala tindakan tersebut menunjukkan bahwa perusahaan telah mewujudkan integritas dan nilai etika pada perusahaannya yang mencakup tindakan manajemen untuk menghilangkan atau mengurangi dorongan dan godaan yang mungkin menyebabkan personel melakukan tindakan tidak jujur, melanggar hukum, atau melanggar etika.

Para karyawan juga selalu bersikap baik kepada pelanggan. Bagian penjualan yang menangani pesanan relasi selalu bersikap sopan, menggunakan bahasa yang baik, dan dengan sabar selalu menjelaskan setiap detail pertanyaan yang ditanyakan relasi. Hal ini penting agar para pelanggan merasa nyaman dalam melakukan transaksi dengan perusahaan. Karyawan juga selalu berusaha memberikan dedikasi yang baik kepada perusahaan.

Hal ini terlihat dari sikap karyawan yang sopan, mau bekerja

keras dan disiplin. Perusahaan juga telah memiliki aturan yang tertulis mengenai jam masuk, jam istirahat dan jam pulang kerja. Aturan ini penting agar, tidak ada karyawan yang datang terlambat, melebihi waktu istirahat dari yang seharusnya dan pulang sebelum waktunya.

b. Komitmen Terhadap Kompetensi

Perusahaan mengedepankan perekrutan karyawan yang memiliki kompetensi, keahlian dan kemampuan untuk mengisi pekerjaan yang ada. Untuk proses perekrutan karyawan baru, perusahaan membuka lowongan dengan cara memasang iklan di media masa. Perusahaan melakukan seleksi yang ketat untuk perekrutan karyawan baru. Mulai dari psikotest, cek kesehatan, test tertulis, test interview 2 tahap, lalu apabila diterima job selama 3 bulan, dan apabila kinerja baik langsung bisa diusulkan menjadi karyawan tetap. perusahaan memiliki kesadaran yang baik mengenai pentingnya seorang karyawan sebagai penggerak dari setiap kegiatan di perusahaan sehingga perusahaan akan memberikan persyaratan dan melakukan seleksi yang ketat untuk mendapatkan karyawan dengan kompetensi, keahlian dan pengetahuan yang baik pula.

c. Filosofi dan Gaya Operasi Manajemen

Dalam prosedur penjualan perusahaan, dalam hal ini direktur sebagai pihak yang mengotorisasi kredit pelanggan belum bersikap hati-hati dalam pemberian kredit tersebut dan hanya mengejar target keuntungan dan pendapatan perusahaan saja dan tidak

memikirkan risiko – risiko yang terjadi seperti risiko piutang tak tertagih.

Dalam proses penjualannya, PT Intan Pariwara Surabaya tidak memiliki syarat tertentu untuk menyeleksi pemberian kredit kepada pelanggannya. Semua relasi yang ingin melakukan pembelian secara kredit pada perusahaan ini bisa langsung melakukan pemesanan barang. Perusahaan juga tidak memiliki kredit limit bagi para pelanggannya dikarenakan perusahaan sangat mengejar omzet dan keuntungan untuk mencapai target laba perusahaannya.

Bahkan apabila ada relasi yang sering melakukan keterlambatan bayar dan piutang macet perusahaan tetap mengizinkan relasi tersebut untuk melakukan pembelian kepada perusahaan, walaupun tetap dengan perjanjian bahwa relasi itu akan membayar keseluruhan piutangnya.

d. Struktur Organisasi

PT Intan Pariwara Surabaya memiliki struktur organisasi garis wewenang yang tanpa putus yang membentang dari puncak organisasi ke jabatan paling bawah dan menjelaskan siapa bertanggung jawab kepada siapa.

e. Penetapan Wewenang dan Tanggung Jawab

Pada PT Intan Pariwara Surabaya telah menetapkan secara tertulis tugas dan tanggung jawab masing-masing karyawan, sehingga ada deskripsi tugas yang jelas antar karyawan yang berbeda bagian. Tetapi dalam penetapan tugas dan tanggung jawab karyawan terjadi penugasan ganda antara karyawan yang juga membuat ketidakjelasan pada pembagian kerja, wewenang

dan tanggung jawab yang terjadi diperusahaan. Penugasan ganda tersebut sebagai berikut:

1. Fungsi Pengiriman merangkap fungsi penagihan
2. Perangkapan fungsi tersebut berada pada Sales Representatif yaitu tugas dan tanggung jawab melakukan promosi, mencari pesanan, mengirim barang dan melakukan penagihan. Perangkapan tugas ini akan memperbesar kemungkinan terjadinya kecurangan yang dilakukan oleh Sales Representatif apabila tidak ada kontrol yang baik, selain itu tanggung jawab penagihan terbagi dengan bagian pengiriman karena belum adanya fungsi penagihan. Adapun kecurangan Sales Representatif adalah pada 31 Desember 2014 PT Intan Pariwara menghapus piutang relasi atas nama relasi fiktif dan relasi sebenarnya adalah freelance sebesar Rp. 141.349.600,00 karena tagihan digunakan Sales Representatif dan SR kabur . Dan pada 31 Desember 2015 PT Intan Pariwara menghapus piutang relasi digunakan SR sebesar Rp 112.530.500 hanya terbayar Rp 66.987.600 serta sisanya diusulkan diputihkan ke pusat dan di ACC sebesar Rp 45.542.900.
3. Fungsi Keuangan merangkap fungsi pencatatan kas
4. Perangkapan fungsi tersebut berada staff administrasi yaitu dengan tugas dan tanggung jawab memproses administrasi Tagihan, Menerima LPTH

beserta lampirannya yaitu TTS (Tanda Terima Setoran) dan mencocokkan dengan jumlah uang yang diterima, menandatangani LPTH, Membuat B. Pen Kas rangkap 3 , lb .2 untuk SR, lb. 3 untuk arsip , lb 1 untuk lampiran daftar kas harian, Memproses hasil tahihan SR ke dalam stock ++, Menyetorkan hasil tagihan ke Pusat ke rekening yang telah ditentukan oleh Pusat, Membuat B. Pengkas rangkap 2 yang dilampiri slip setoran, Memproses setoran ke stock++ pada hari yang sama. Sehingga resiko yang dihadapi dengan adanya perangkapan fungsi ini akan menimbulkan resiko penyimpangan karena pencatatan , penerimaan dan penyetoran terpusat pada satu orang serta tidak ada pengawasan dari pihak lain.

2. Penilaian Resiko (Risk Assessment)

PT Intan Pariwara mengklasifikasikan resiko-resiko yang terjadi didalam penjualannya, sebagai berikut:

- a. Resiko Terhadap Pesaing
Perkembangan perusahaan yang semakin pesat, pasti akan diikuti dengan persaingan yang semakin pesat juga. Perkembangan ini mendorong banyak perusahaan untuk dapat memperluas pangsa pasarnya. Hal tersebut memicu terjadinya persaingan yang ketat antar perusahaan. Maka untuk menghadapi resiko dari para pesaing bisnis, PT Intan Pariwara Surabaya telah melakukan antisipasi untuk bertahan dan agar tetap berkembang didalam dunia bisnis. Hal tersebut

diantaranya dilakukan dengan cara memproduksi barang dengan kualitas yang baik namun dipasarkan dengan harga yang terjangkau. Perusahaan meminimalkan biaya dalam produksi namun tetap menjaga kualitas barang tetap baik sehingga pelanggan tidak kecewa.

b. Resiko Terhadap Kecurangan oleh Karyawan

Untuk resiko kecurangan seperti penjualan fiktif, pencurian persediaan, dan menggunakan kas perusahaan, perusahaan melakukan pencegahan secara dini dengan cara memaksimalkan pemberlakuan aturan perusahaan, melakukan pemeriksaan berkala atas piutang p dan memeriksa kas perusahaan setiap harinya. Perusahaan memiliki aturan khusus dalam pemberian hukuman kepada karyawan yang melakukan kesalahan. Karyawan yang melakukan kesalahan 1 akan mendapat teguran dari Branch Manager. Kesalahan kedua akan mendapat surat peringatan (SP 1) dari Branch Manager, dan apabila sudah mendapat SP 3 masih melakukan kesalahan maka karyawan akan dikembalikan ke Pusat untuk ditindaklanjuti.

c. Resiko Penjualan Kredit

Penjualan kredit yang dilakukan oleh PT Intan Pariwara Surabaya masih memiliki kelemahan dikarenakan masih kurangnya pengendalian internal dalam perusahaan. Seperti pada prosedur retur penjualan perusahaan belum dibuat suatu aturan tertulis oleh perusahaan. Padahal retur penjualan adalah prosedur yang penting bagi perusahaan yang sangat mementingkan dan selalu menjamin agar pelanggan agar selalu

mendapatkan kualitas barang dan barang yang baik dan sesuai dengan pesanan. Melihat apa yang terjadi diperusahaan, perusahaan seharusnya membuat aturan yang jelas pada setiap kegiatan di dalam perusahaan. Perusahaan harus mempunyai aturan tertulis mengenai retur penjualan perusahaan agar pada saat terjadi retur para karyawan telah mengetahui proses apa yang harus dilakukan. Hal ini sangat penting dilakukan agar pelanggan mendapatkan barang dengan kualitas yang baik dan sesuai dengan pesanan. Sehingga citra perusahaan tetap terjaga baik di mata pelanggan.

d. Resiko Piutang Usaha

Resiko piutang usaha pada PT Intan Pariwara Surabaya belum dapat diselesaikan secara maksimal dan masih memiliki kekurangan. Hal ini dikarenakan perusahaan tidak melakukan seleksi pemberian kredit dan kredit limit untuk para pelanggannya. Cara yang digunakan untuk menghindari resiko tersebut hanyalah dengan cara melakukan penagihan yang berulang-ulang kepada pelanggannya, terutama bagi pelanggan yang sulit membayar. Padahal dengan penagihan yang berulang-ulang saja belum cukup dapat memastikan bahwa semua piutang perusahaan dapat tertagih. Hal ini dapat dilihat dari masih saja ada piutang usaha yang belum tertagih oleh perusahaan. Hal ini merugikan perusahaan karena akan mengurangi modal dan pendapatan perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan seharusnya menyeleksi pemberian kredit untuk para pelanggan baru, mempelajari *history* pembayaran piutang bagi pelanggan lama, dan menetapkan kredit *limit*.

Hal ini sangat penting dilakukan agar perusahaan tidak mendapatkan kerugian seperti kerugian dari piutang yang tidak terbayar seluruhnya, piutang yang terlambat bayar yang dapat membuat keuangan perusahaan menjadi terganggu akibat berkurangnya modal perusahaan.

3. Aktivitas Pengendalian (Control Activities)

a. Pemisahan Tugas

PT Intan Pariwara belum melakukan pemisahan tugas dan wewenang dengan cukup memadai. Pada prakteknya masih terdapat penggandaan tugas karyawan. Penagihan piutang kepada pelanggan dapat dilakukan oleh bagian pengiriman barang. PT Intan Pariwara tidak memiliki bagian kredit dikarenakan bagian kredit tidak terpisah bagian penjualan. Hal ini terjadi karena perusahaan merasa tidak perlu memisahkan kedua bagian ini mengingat perusahaan juga tidak melakukan penyeleksian ketat terhadap kredit pelanggannya, sehingga perusahaan tidak membutuhkan bagian kredit tersebut. Perusahaan juga tidak memiliki bagian penagihan, tugas penagihan perusahaan merangkap dengan tugas pengiriman. Dan bagian administrasi merangkap bagian akuntansi.

b. Pengendalian Terhadap Penjualan Kredit Perusahaan

Perusahaan juga tidak memiliki sistem penyeleksian pemberian kredit dan tidak memiliki kredit limit. Penyeleksian pemberian kredit tidak dilakukan karena perusahaan menilai hal tersebut tidak perlu. Penyeleksian pemberian kredit dapat menghindari resiko-resko piutang tak tertagih dengan cara melakukan analisa terhadap kemampuan

pelanggan untuk membayar piutang.

c. Pengendalian Terhadap Penagihan Piutang Perusahaan

Proses penagihan piutang perusahaan dilakukan dengan cara menelpon pelanggan untuk memberitahu kalau piutang pelanggan telah jatuh tempo dan meminta pelanggan untuk segera melakukan transfer pembayaran kepada perusahaan. Apabila telepon pemberitahuan tersebut tidak dihiraukan oleh pelanggan maka perusahaan akan kembali melakukan penagihan dengan cara mengirimkan surat tagihan kepada pelanggan. Penagihan yang dilakukan oleh perusahaan belum dapat terlihat maksimal karena masih ada piutang yang tidak tertagih. Oleh karena itu, perusahaan seharusnya melakukan penagihan dengan cara yang lebih maksimal.

4. Informasi dan Komunikasi

Branch Manager setiap 1 minggu sekali mengadakan meeting kepada karyawan untuk menyampaikan informasi terbaru dari pusat, apabila ada perubahan harga dll. Dan bagi relasi yang ingin melakukan transaksi pembelian bisa lewat online dengan alamat website www.intanonline.com.

5. Pemantauan

Tim internal Audit memantau pemeriksaan secara triwulan ke kantor – kantor cabang untuk memeriksa piutang, serta memeriksa stok persediaan. Pemantauan pembayaran jatuh tempo penagihan piutang tak tertagih ke relasi yang tidak bisa membayar utangnya ke perusahaan.

Analisis Piutang Tak Tertagih
Secara teoritis, jika besarnya estimasi

atas piutang tak tertagih adalah akurat, maka akun cadangan seharusnya selalu mendekati nol. Akan tetapi estimasi tidak pernah nol karena perusahaan akan terus melakukan penjualan kredit dan membuat estimasi yang baru.

Pengukuran piutang tak tertagih pada PT. Intan Pariwara Surabaya dalam metode penyisihan piutang tak tertagih menggunakan analisis umur piutang. Branch Manager PT Intan Pariwara telah menetapkan bahwa Penggolongan umur piutang dan besarnya persentase kerugian masing-masing umur piutang pada PT Intan Pariwara Surabaya adalah sebagai berikut:

Golongan Umur % kerugian

Piutang

- a. Belum jatuh tempo 2 %
- b. Sudah Jatuh Tempo:
 - (1) Lewat dari 1-30 hari 5 %
 - (2) Lewat dari 31-60 hari 10 %
 - (3) Lewat dari 61-90 hari 15 %
 - (4) Lewat dari 90 hari 20 %

Dan Branch Manager telah menetapkan kebijakan dalam melakukan pengendalian internal piutang yaitu dengan menetapkan piutang tak tertagih maksimal sebesar 7%. Apabila piutang tak tertagih <7%, maka Pengendalian internal piutangnya dinilai baik. Tetapi, apabila piutang tak tertagih >7%, maka Pengendalian internal piutangnya tidak baik dan perlu dilakukan langkah-langkah perbaikan selanjutnya.

PT Intan Pariwara Surabaya

pada akhir tahun ke satu memiliki saldo piutang dagang sebesar Rp. 1.899.426.000, dan diestimasi bahwa besarnya piutang tak tertagih berdasarkan pada masing-masing kelompok umurnya adalah adapun datanya sebagai berikut:

Tabel 4.4
Data Estimasi Piutang Tak Tertagih PT Intan Pariwara Surabaya
Per 31 Desember Tahun Satu

| Umur Piutang | Saldo (Rp) | Estimasi Piutang Tak Tertagih | |
|---------------------------|----------------------|-------------------------------|--------------------|
| | | Presentase | Jumlah |
| Belum Jatuh Tempo | 826.111.000 | 2% | 16.522.220 |
| <u>Sudah Jatuh Tempo:</u> | | | |
| 1 - 30 hari | 450.673.600 | 5% | 22.533.680 |
| 31 - 60 hari | 394.874.300 | 10% | 39.487.430 |
| 61 - 90 hari | 221.890.700 | 15% | 33.283.605 |
| >90 hari | 155.876.400 | 20% | 31.175.280 |
| Total | 1.899.426.000 | | 143.002.215 |

Sumber: PT Intan Pariwara Surabaya

Metode penyisihan piutang tak tertagih pada PT Intan pariwara Surabaya adalah menggunakan metode cadangan kerugian piutang dengan mengestimasi piutang tak tertagih berdasarkan umur piutang. Perusahaan menggunakan cadangan kerugian piutang dengan umur piutang karena tiap akhir periode dilakukan penaksiran jumlah kerugian piutang tak tertagih yang akan dibebankan maka umur piutang melakukan presentase untuk masing-masing klasifikasi umur piutang untuk mengetahui cadangan kerugian piutang.

Besarnya estimasi akan menjadi saldo akhir akun cadangan piutang tak tertagih dikarenakan estimasi cadangan piutang tak tertagih sangat berpengaruh terhadap perusahaan dan akan memudahkan

untuk mencegah atau mengurangi kerugian perusahaan dari piutang tak tertagih, sehingga menambah saldo akhir di perusahaan. Jurnal pada saat penyisihan piutang tak tertagih dengan menggunakan metode cadangan kerugian piutang tak tertagih adalah sebagai berikut:

(D) Beban kerugian piutang tak tertagih Rp. 143.002.215

(K) Cadangan kerugian piutang Rp.143.002.215

Pada 31 Desember tahun ke satu, PT. Intan Pariwara Surabaya menghapus piutang Relasi atas nama Toko Buku Bagus sebesar Rp 135.260.000 karena nasabah tidak mampu membayar dengan alasan sakit stroke dan akhirnya meninggal dunia sehingga keluarga tidak dapat membayar, pindah rumah dan karena pailit. Dan PT Intan pariwara Surabaya membuat jurnal sebagai berikut:

(D) Cadangan Kerugian Piutang Rp. 135.260.000

(K) Piutang Usaha Rp. 135.260.000

Dari metode penyisihan piutang tak tertagih dan penentuan taksiran kerugian piutang tak tertagih dengan menggunakan analisis umur piutang, maka dapat diketahui bahwa jumlah piutang tak tertagih pada tahun ke satu sebesar 7,5% dari piutang, maka pengendalian internal piutangnya tidak berjalan dengan baik.

PT Intan Pariwara Surabaya pada akhir tahun ke dua memiliki saldo piutang dagang sebesar Rp. 1.917.364.000, dapun datanya sebagai berikut:

| Umur Piutang | Saldo (Rp) | Estimasi Piutang Tak Tertagih | |
|--------------------|----------------------|-------------------------------|--------------------|
| | | Presentase | Jumlah |
| Belum Jatuh Tempo | 792.550.800 | 2% | 15.851.016 |
| Sudah Jatuh Tempo: | | | |
| 1 – 30 hari | 350.004.270 | 5% | 17.500.214 |
| 31 – 60 hari | 276.564.800 | 10% | 27.656.480 |
| 61 – 90 hari | 305.590.550 | 15% | 45.838.583 |
| >90 hari | 192.653.980 | 20% | 38.530.796 |
| Total | 1.917.364.000 | | 145.377.089 |

Tabel 4.5
Data Estimasi Piutang Tak Tertagih PT Intan Pariwara Surabaya
Per 31 Desember Tahun Dua

Sumber: PT Intan Pariwara Surabaya

Pada saat penyisihan piutang tak tertagi dengan menggunakan metode cadangan kerugian piutang tak tertagih adalah sebagai berikut:

(D) Beban kerugian piutang tak tertagih Rp. 145.377.089

(K) Cadangan kerugian piutang Rp. 145.377.089

Pada 31 Desember tahun ke dua, PT. Intan Pariwara Surabaya menghapus piutang relasi atas nama relasi fiktif hrelasi sebenarnya bernama Freelance sebesar Rp 141.349.600 karena tagihan digunakan Sales Representatif dan SR kabur. Dan PT. Intan pariwara Surabaya membuat jurnal sebagai berikut:

(D) Cadangan Kerugian Piutang Rp. 141.349.600

(K) Piutang Usaha Rp. 141349.600

Dari metode penyisihan piutang tak tertagih dan penentuan taksiran kerugian piutang tak tertagih dengan menggunakan analisis umur piutang, maka dapat diketahui bahwa jumlah piutang tak tertagih pada tahun ke dua sebesar 7,6 % dari piutang, maka pengendalian internal piutangnya tidak berjalan dengan baik. Pada metode penyisihan piutang tak tertagih tidak berjalan dengan baik terdapat dua faktor yaitu faktor internal dan faktor external. Faktor internal antara lain sales kurang telaten / kurang rajin dalam menagih piutang customer dan petugas sales menunda setoran ke

kantor. Faktor external antara lain relasi/customer berbelit menghindar apabila ada penagihan dan menunda-nunda jadwal/tempo pembayaran.

PT Intan Pariwara Surabaya pada akhir tahun ke tiga memiliki saldo piutang dagang sebesar Rp. 2.017.512.400, adapun datanya sebagai berikut:

Tabel 4.6
Data Estimasi Piutang Tak Tertagih PT Intan Pariwara Surabaya
Per 31 Desember Tahun Tiga

| Umur Piutang | Saldo (Rp) | Estimasi Piutang Tak Tertagih | |
|--------------------|----------------------|-------------------------------|--------------------|
| | | Presentase | Jumlah |
| Belum Jatuh Tempo | 1.320.000.700 | 2% | 26.400.014 |
| Sudah Jatuh Tempo: | | | |
| 1 – 30 hari | 298.980.500 | 5% | 14.949.025 |
| 31 – 60 hari | 368.765.983 | 10% | 36.876.599 |
| 61 – 90 hari | 296.650.800 | 15% | 44.497.620 |
| >90 hari | 280.871.600 | 20% | 56.174.320 |
| Total | 2.017.512.400 | | 178.897.578 |

Sumber: PT Intan Pariwara Surabaya

Pada saat penyisihan piutang tak tertagih dengan menggunakan metode cadangan kerugian piutang tak tertagih adalah sebagai berikut:

(D) Beban kerugian piutang tak tertagih Rp 178.897.578

(K) Cadangan kerugian piutang Rp 178.897.578

Pada 31 Desember tahun ketiga, PT. Intan Pariwara Surabaya menghapus piutang relasi atas data sbb:

1. Atas nama Freelance sebesar 76.430.700 karena kabur dan setelah dicari rumahnya ternyata rumahnya sudah tidak dihuni lagi.
2. Digunakan SR sebesar Rp 112.530.500 hanya terbayar Rp 66.987.600 serta sisanya diusulkan diputihkan ke pusat

dan di ACC sebesar Rp 45.542.900.

3. Transaksi tidak sesuai MOU dengan sekolahan karena ada kenaikan harga dari Pusat tanpa pemberitahuan . Buku SBI semester 1 dan II 2012 . Sehingga relasi membayar sesuai perjanjian awal . Dikarenakan relasi melakukan transaksi dalam jumlah banyak sehingga saldo selisih tersebut sebesar Rp 2.100.420

4. Nota tidak bisa tertagih karena relasi toko buku sudah tutup sebesar Rp 14.578.900

5. Setelah di stock total buku detik – detik ujian nasional serta BSE ditemukan Deviasi Stock buku dan akhirnya dinotakan dengan bruto sebesar Rp 151.198.680,00 dan netto (Rabat 40%) sebesar Rp 91.192.080,00 ditanggung BO Surabaya senilai HPP (50%) sebesar Rp 75.993.400,00 jadi diusulkan ke Pusat 10 % untuk diputihkan sebesar Rp 15.198.680 dan di ACC.

Total piutang yang tidak bisa tertagih adalah Rp 153.851.600 Dan PT. Intan pariwara Surabaya membuat jurnal sebagai berikut:

(D) Cadangan Kerugian Piutang Rp. 153.851.600

(K) Piutang Usaha Rp. 153.851.600

Dari metode penyisihan piutang tak tertagih dan penentuan taksiran kerugian piutang tak tertagih dengan menggunakan analisis umur piutang, maka dapat diketahui bahwa jumlah piutang tak tertagih pada tahun 2016 sebesar 8,9 % dari

piutang, maka pengendalian internal piutangnya tidak berjalan dengan baik.

Pada metode penyisihan piutang tak tertagih tidak berjalan dengan baik terdapat dua faktor yaitu faktor internal dan faktor external. Faktor internal antara lain sales kurang telaten / kurang rajin dalam menagih piutang customer dan petugas sales menunda setoran ke kantor. Faktor external antara lain relasi/customer berbelit menghindari apabila ada penagihan dan menunda-nunda jadwal/ tempo pembayaran.

PENUTUP

Kesimpulan

Setelah dilakukan analisis pengendalian internal piutang terhadap risiko piutang tak tertagih, maka dapat disimpulkan bahwa PT Intan Intan Pariwara Surabaya dalam menjalankan pengendalian internal piutang terhadap risiko piutang tak tertagih tidak berjalan dengan baik, dapat dilihat dari estimasi piutang tak tertagih tahun 2013 sebesar 7,5 %, tahun 2014 sebesar 7,6 % dan tahun 2015 sebesar 8,9 % dari piutang . Hal tersebut disebabkan karena komponen – komponen di bawah ini:

- 1) Lingkungan pengendalian , PT Intan Pariwara Surabaya dalam penetapan tugas dan tanggung jawab karyawan terjadi penugasan ganda yaitu fungsi pengiriman merangkap fungsi penagihan, dan fungsi keuangan yang merangkap fungsi pencatatan kas sehingga menimbulkan peluang terjadinya kecurangan.
- 2) Penilaian Risiko, PT Intan Pariwara Surabaya dalam risiko piutang usaha belum dapat

menyelesaikan secara maksimal dan masih memiliki kekurangan. Hal ini dikarenakan perusahaan tidak melakukan seleksi pemberian kredit dan kredit limit untuk para pelanggannya. Cara yang digunakan untuk menghindari resiko tersebut hanyalah dengan cara melakukan penagihan yang berulang-ulang kepada pelanggannya, terutama bagi pelanggan yang sulit membayar.

- 3) Aktivitas Pengendalian, PT Intan Pariwara Surabaya tidak memiliki bagian kredit dan tidak melakukan analisa terhadap kemampuan pelanggan untuk membayar piutang serta penyeleksian pemberian kredit yang dapat menghindari risiko-risiko piutang tak tertagih .

- 4) Informasi dan Komunikasi, PT. Intan Pariwara Surabaya sudah cukup baik. Hal ini dikarenakan adanya komunikasi antara pimpinan kepada karyawan. Perusahaan telah mencatat piutang usaha secara komputerisasi dan pencatatan secara manual, sehingga staf administrasi dapat memberikan informasi saldo piutang secara terperinci.

Pemantauan, PT. Intan Pariwara Surabaya sudah cukup baik untuk tagih menagih terus menerus ke relasi, adapun pemantauan stock persediaan barang yang ada di gudang dan jatuh tempo transaksi relasi.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang telah diuraikan, penulis ingin memberikan saran

kepada peneliti selanjutnya agar dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam memperbaiki pengendalian internal piutang terhadap risiko piutang tak tertagih, antara lain:

- a. Peneliti selanjutnya disarankan agar melakukan penelitian pada instansi sejenis apabila ingin mengambil topik yang sama mengenai analisis pengendalian piutang terhadap risiko piutang tak tertagih.
- b. Apabila peneliti selanjutnya melakukan penelitian di instansi yang sama yaitu analisis pengendalian piutang terhadap risiko piutang tak tertagih, maka disarankan agar melakukan penelitian dengan topik yang berbeda.
- c. Peneliti selanjutnya disarankan agar lebih memahami materi maupun keadaan yang sebenarnya terjadi pada subjek penelitian mengenai objek yang diteliti.

Implikasi Penelitian

Dari kesimpulan yang telah diuraikan, penulis ingin memberikan Implikasi penelitian kepada PT Intan Pariwara Surabaya agar dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam memperbaiki pengendalian internal piutang terhadap risiko piutang tak tertagih, antara lain:

- a. Memisahkan fungsi pengiriman yang merangkap fungsi penagihan, dan membentuk fungsi penagihan. Perusahaan membentuk suatu fungsi penagihan. Fungsi penagihan memiliki tugas untuk Memantau dan mengawasi

pelaksanaan penagihan dan pelayanan penerimaan pembayaran piutang relasi secara tertib dan teratur.

- b. Memisahkan fungsi keuangan yang merangkap fungsi pencatatan kas, dan membentuk fungsi Akuntansi.

Sebaiknya tanggung jawab penerimaan kas ditangani oleh fungsi keuangan untuk meminimalkan adanya penyelewengan dan kecurangan terhadap kas perusahaan dengan mengubah catatan akun seperti *lapping* dan membentuk fungsi Akuntansi. Fungsi akuntansi sebagai pencatatan harian sekaligus sebagai salah satu pengendali internal untuk melakukan pengecekan atas setiap transaksi yang terjadi.

- c. Membentuk Fungsi Kredit.

Dengan adanya fungsi kredit maka diketahui apakah calon pembeli layak untuk melakukan penjualan kredit atau tidak, dapat dilakukan dengan cara menganalisis kemampuan pelanggan tersebut untuk membayar piutang dengan melihat 5C yaitu: Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition. Sedangkan, untuk pelanggan lama perusahaan seharusnya menganalisis terlebih dahulu *history* dari pelanggan tersebut dengan melihat data sebelumnya, apakah pelanggan tersebut pernah atau sering melakukan kredit macet atau keterlambatan pembayaran piutang pada perusahaan. Apabila hal itu terjadi sebaiknya direktur baru memberikan perizinan kredit selanjutnya

setelah relasi tersebut telah selesai membayar keseluruhan piutang kepada perusahaan.

- d. Menetapkan batas limit kredit.
Perusahaan harus mempunyai kebijakan atau pedoman tertulis mengenai limit kredit kepada pelanggan untuk mempermudah perusahaan dalam menentukan kelayakan bagi pelanggan dalam melakukan transaksi secara kredit. Menetapkan kebijakan penagihan piutang
- e. Menetapkan kebijakan penagihan.
Kebijakan penagihan piutang yang harus dilakukan perusahaan jika pelanggan belum membayar sampai dengan waktu yang telah ditentukan yaitu melalui pengiriman surat tagihan, melakukan hubungan telepon, menggunakan lembaga penagihan, mengajukan gugatan hukum yaitu melakukan tindakan secara yuridis.

Internal Atas Piutang. 14
Thomas, J.F. (2010). Metode dalam Kebijakan Penagihan.2

DAFTAR RUJUKAN

- Ahmad, S. S. (2015). *Intermedidiate Accounting*. 104
- Hery. (2012). *Akuntansi Keuangan Menengah I*. Dalam Herry. Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- Indrajit, w. (2011). *Analisis Pengaruh Pengendalian Internal Piutang*.
- Kell, B. W. (2003). *Modern Auditing*. Dalam R.N. Boynton William C. Jakarta: Erlangga.
- Mulyadi. (2006). *Auditing*. Jakarta: Salemba Empat.
- Mulyadi. (2006). *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- SE, E. S. (2012). *Intermedite Accounting*. Dalam E. Keiso. Jakarta: Erlangga
- Suwarno. (2009). *Pengendalian*