

Analisis Sistem Pengendalian Internal Penerimaan Piutang dalam Meminimalkan Piutang Tak Tertagih (*Bad Debt*) di PT Wakabe Indonesia

Tania Anggi Anjarsari^{1*}, dan Anita Handayani²

Universitas Muhammadiyah Gresik, Indonesia^{1,2}

Email: tanianggi28@gmail.com¹ anita.handayani@umg.ac.id²

Artikel info

Artikel history:

Diterima : 01-01-2022

Diterima dalam bentuk revisi:
11-01-2022

Disetujui : 20-01-2022

Kata Kunci: piutang;
pengendalian intern; system
pengendalian internal piutang

Keywords: *receivables;
internal control; accounts
receivable internal control
system*

Abstrak:

Tujuan dari penelitian yaitu mengidentifikasi serta menganalisis sistem pengendalian internal untuk meminimalkan piutang tak tertagih PT Wakabe Indonesia. Metode yang digunakan adalah metode deskriptif. Definisi operasional yang digunakan dalam penelitian ini konsisten dengan indeks kegagalan internal sistem. Lokasi penelitian ini adalah PT Wakabe Indonesia yang berkantor pusat di Jalan Raya Berlian Biru, Susi, Kec. Mayar, Kabupaten Gresik, Jawa Timur. Masa studi berlangsung dari bulan November sampai selesai. Wawancara observasional merupakan jenis data yang digunakan. Analisis deskriptif merupakan Teknik dalam analisis data riset ini. Berdasarkan hasil studi yang sedang berlangsung, penulis menyimpulkan bahwa peran sistem pengendalian internal atas piutang di PT Wakabe Indonesia tidak efektif, yang terbukti melalui 5 faktor sistem pengendalian internal yang juga menjadi indikator dalam riset ini. Faktor yang meningkatkan piutang tak tertagih adalah kebijakan penagihan piutang tidak dilaksanakan secara efektif.

Abstract:

The purpose of this research is to identify and analyze the internal control system to minimize bad debts of PT Wakabe Indonesia. The method used is descriptive method. The operational definition used in this study is consistent with the system's internal failure index. The location of this research is PT Wakabe Indonesia, whose head office is on Jalan Raya Berlian Biru, Susi, Kec. Mayar, Gresik Regency, East Java. The study period lasts from November to completion. Observational interview is the type of data used. Descriptive analysis is a technique in data analysis of this research. Based on the results of the ongoing study, the authors conclude that the role of the internal control system for receivables at PT Wakabe Indonesia is not effective, as evidenced by the 5 factors of the internal control system which are also indicators in this research. Factors that increase bad debts are receivable collection policies that are not implemented effectively.

Koresponden author: Tania Anggi Anjarsari

Email: tanianggi28@gmail.com

artikel dengan akses terbuka di bawah lisensi

CC BY SA

2022



Pendahuluan

Kemajuan dunia bisnis yang terus menerus semakin cepat yang akan menuju era globalisasi, menimbulkan persaingan yang semakin erat diantara organisasi sejenis, baik organisasi perdagangan maupun administrasi, seperti halnya organisasi modern, yang menyatakan bahwa organisasi saat ini benar-benar mencari keuntungan. suatu keuntungan bagi organisasi. Salah satu kunci utama bagi perusahaan untuk bertahan dalam persaingan adalah kinerja yang baik. Aktivitas perusahaan mencakup banyak aspek, termasuk aktivitas dari operasi perusahaan seperti pendanaan dan investasi (Santoso, 2018). Dalam bisnis, salah satu cara untuk mencapainya adalah dengan memutuskan strategi kesepakatan yang menguntungkan organisasi. Tujuan didirikannya perusahaan adalah untuk mengembangkan, memperoleh keuntungan, menyelamatkan kelangsungan hidup dan memuaskan pelanggan melalui produk perusahaan maupun layanan dari perusahaan itu sendiri (Handayani, 2020). Melihat realitas pasar saat ini, sebagian besar organisasi memiliki model pemberian kredit kepada pelanggan sementara situasi mata uang masih belum pulih. Berawal dari aktivitas berarti organisasi, khususnya transaksi (penjualan kredit yang bertujuan buat melindungi koherensi organisasi dalam keadaan yang susah) kemudian, pada saat itu, piutang muncul. Piutang merupakan sumber daya material bagi organisasi, karena sebagian besar transaksi pada umumnya dilakukan dengan menggunakan pinjaman (Ayu Wulandari, 2021).

Piutang merupakan penegasan kepada berbagai pihak sebagai barang dagangan, administrasi, kas dan non tunai yang akan dibebankan pada saat pembangunan sesuai kesepakatan bersama (Ahmad, 2015). Pengertian piutang sendiri bisa diterjemahkan sebagai salah satu jenis dari transaksi akuntansi yang memiliki pengertian penagihan kepada konsumen yang telah berutang. Piutang adalah segala bentuk tagihan atau klaim perusahaan kepada pihak lain yang pelunasannya dapat dilakukan dalam bentuk uang, barang maupun jasa. Penataan piutang dilakukan untuk bekerja dengan pencatatan transaksi yang berlaku. Piutang sebagian besar dibagi menjadi:

1. *Account Receivable* (Piutang usaha), adalah jumlah yang selanjutnya dibebankan melalui klien karena menjual tenaga kerja dan produk menggunakan pinjaman. Piutang rekod memiliki keseimbangan biasa yang mendekati biaya dibandingkan dengan keseimbangan tipikal untuk sumber daya.
2. Piutang Wesel, untuk lebih spesifik tagihan organisasi untuk produsen catatan. Produser uang kertas di sini adalah pihak yang berutang kepada organisasi, baik melalui perolehan tenaga kerja dan produk dengan kredit atau melalui perolehan sejumlah uang tunai.
3. Piutang Lainnya, piutang lain-lain sebagian besar dipesan serta dirinci dengan mandiri namun belum ditentukan lembarannya. Modelnya adalah piutang pendapatan, piutang laba (dibebankan kepada investee karena spekulasi), piutang beban (kasus organisasi kepada otoritas publik sebagai diskon atau diskon atas pembebanan biaya yang berlebihan), dan klaim kepada perwakilan.

Piutang juga merupakan hal yang penting dalam organisasi karena mereka adalah sumber daya lancar saat ini dan terus berputar. Artinya piutang akan menjadi uang tunai ketika ada cicilan dari klien. Selanjutnya, pengendalian piutang yang besar akan mempengaruhi pencapaian organisasi dalam melakukan strategi transaksi kredit (Yani & Ayu, 2020). Seperti yang ditunjukkan oleh (Fahmi, 2015) Piutang merupakan tipe transaksi

yang dicoba oleh suatu organisasi di mana angsuran tidak dicoba dengan uang sungguhan, tetapi senantiasa. Stice serta Skousen dalam IAI (2015: 196) secara hipotetis, piutang dihargai dalam jumlah yang mangulas nilai dikala ini dari penerimaan duit masa depan yang dinilai.

Catatan piutang dapat berupa kasus yang muncul dari penawaran produk dan administrasi atau penawaran sumber daya yang berbeda dengan menggunakan kartu kredit. Keberhasilan suatu organisasi juga kita bisa melihatnya dari piutang yang dikelola dengan baik bagi para ahlinya. Penjualan adalah salah satu kegiatan dan sumber penghasilan bagi perusahaan. Transaksi dipisahkan menjadi dua, khususnya kredit dan tunai. Menurut (Gunawan, 2017), terus menjadi besar nilai piutang industri pula bisa dijabarkan sebab terus menjadi besar volume penjualan kredit. Transaksi kredit hendak menolong industri sebab lebih menarik untuk calon pembeli dengan tujuan supaya volume bisnis bertambah yang berarti tingkatan penghasilan industri, tetapi pula bisa memunculkan resiko selaku piutang tidak tertagih (Kardiyanti, 2017).

Salah satu unsur agar kelangsungan transaksi dan pencatatan piutang tetap terkendali dengan adanya pengendalian intern yang ada, khususnya adanya pengendalian internal yang baik serta mencukupi di dalam suatu organisasi. Pengendalian intern merupakan suatu proses yang dipengaruhi oleh sumber daya manusia dan sistem teknologi informasi, yang dirancang untuk membantu organisasi mencapai suatu tujuan tertentu. Pengendalian intern berfungsi untuk mengarahkan, mengawasi dan mengukur sumber daya suatu organisasi. Pengendalian intern adalah salah satu cara yang digunakan untuk mengantisipasi kecurangan dan mengantisipasi kemungkinan piutang tak tertagih, dengan adanya pengendalian piutang dapat meminimalisasi kerugian yang di akibatkan piutang tak tertagih. Pengendalian intern perusahaan merupakan suatu rencana organisasi dan metode bisnis yang digunakan untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi, menjaga aset, memberikan informasi yang akurat, mendorong mematuhi peraturan dan ketentuan manajemen yang telah ditetapkan. Setiap organisasi wajib mempunyai pengendalian internal dalam perusahaan. Semua kegiatan fungsional dalam organisasi telah menetapkan pedoman atau metode yang harus dilakukan dalam menggapai tujuan dan sasaran organisasi.

Dengan demikian, administrasi organisasi harus memiliki pilihan untuk membuat kerangka kerja yang layak dalam semua kegiatan organisasi yang dibatasi oleh pengendalian intern ke dalam yang ada dalam organisasi. Untuk organisasi yang penjualannya kredit yang akan mendorong munculnya piutang ini, sama sekali tidak berdaya melawan tindakan kecurangan, terutama ketika mengumpulkan piutang ini. Aksi kecurangan dalam bermacam berbagai piutang kerap terjalin di bermacam organisasi. Aksi kecurangan ini bisa dicoba oleh transaksi serta otoritas selaku spesialis koleksi piutang, pembeli yang bekerja dengan konvensi berniat buat berbagai khasiat dari aksi palsu serta pula bisa dicoba oleh organisasi organisasi. Industri dapat merugi bila terdapatnya aksi kecurangan ini. Teori *fraud triangle* adalah langkah untuk memutus rangkaian perilaku kecurangan yang dicetuskan oleh Cressey memiliki kekuatan yang terdiri daritekanan, peluang dan rasionalisasi. (*opportunity*) merupakan jalan yang mengakibatkan kecurangan terealisasi.Salah satu penyebabnya adalah pengelolaan dalam sebuah organisasikurang kuat,serta wewenang yang disalah gunakan. Menurut (Iqbal, 2016) peluang adalah intiyang bisaterealisasi dalam waktu yang tidak ditentukan, maka dari itumembutuhkan control para atasan atau pimpinanlembaga. Lembaga penting demi menciptakan suatu cara, metode sertapengawasan

yang dapat menyebabkan pegawai saat situasi tak mampu menjalankan manipulasi serta mampu membaca perilaku manipulasi apabila terealisasi. Ada beberapa bentuk kesempatan menurut SAS (*Statement on Auditing Standards*) No. 99 diantaranya kondisi industri, ketidakefektifan pengawasan dan struktur organisasi.

Menurut (Martono, & Harjito, 2013), Suatu Transaksi dapat dikategorikan menjadi piutang apabila:

1. Memiliki nilai jatuh tempo

Nilai jatuh tempo adalah istilah yang menjelaskan jumlah (nominal) dari nilai transaksi yang ditambah dengan persentase (nilai) bunga yang dibebankan untuk dibayar pada tanggal jauh tempo. Bunga adalah biaya yang harus dibayarkan oleh pengutang karena adanya penangguhan waktu pembayaran utang tersebut (contoh piutang wesel berbunga). Sedangkan bagi pemberi piutang, bunga adalah tambahan pendapatan yang berasal dari pembayaran penjualan. Seorang konsumen yang telah melakukan transaksi pembelian secara kredit harus membayar nilai barang yang telah beli dan nilai bunga sehingga harus menjadi pertimbangan pada saat pembelian selanjutnya.

2. Memiliki tanggal jatuh tempo

Tanggal jatuh tempo didapatkan dari waktu atau usia piutang wesel. Pada umumnya, penjual memakai dua jenis pengukuran dalam surat promes jatuh tempo, yaitu bulan dan hari. Jika suatu promes berumur bulanan, tanggal jatuh temponya berarti sama dengan tanggal pembelian pada saat pembeli melakukan transaksi kredit tersebut. Jika promes berumur hari (bersifat harian) harus dilakukan penghitungan untuk menentukan kapan tanggal jatuh tempo atau waktu pelunasan secara pasti.

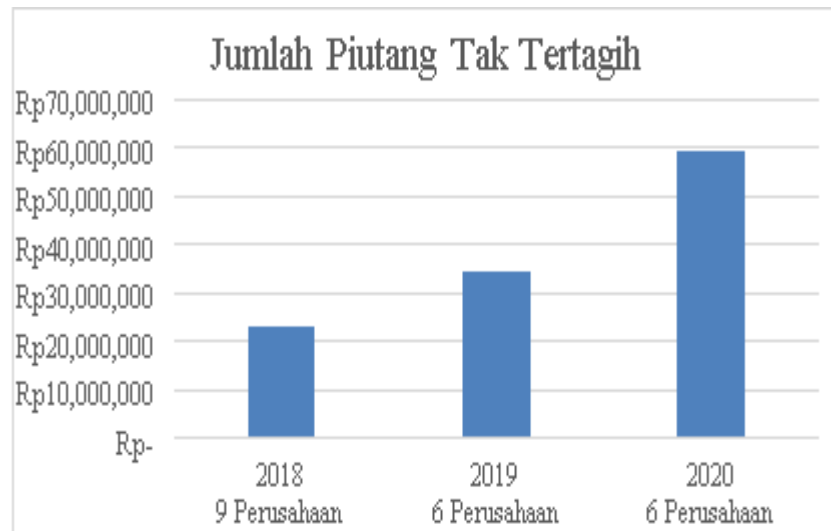
3. Terdapat bunga yang berlaku

Piutang wesel dapat terjadi karena konsumen melakukan transaksi pembelian secara kredit sehingga menimbulkan bunga. Bunga ini harus dibayarkan oleh konsumen sebagai bentuk konsekuensi pembeli telah meminta jangka waktu pembayaran tertentu. Hal ini bisa menjadi bahan pertimbangan kalau pembeli tidak mau membayarkan tambahan biaya.

Piutang tidak tertagih muncul dengan alasan bahwa ada klien yang tidak dapat membayar kewajibannya kepada organisasi, hal ini karena penurunan omset transaksi karena ekonomi lemah dan kebangkrutan yang dialami klien (Herry, 2013). Piutang tidak tertagih adalah hak organisasi untuk menagih kewajiban dari klien yang belum melakukan angsuran dengan menggunakan bursa kesepakatan pinjaman yang telah melewati tanggal pengembangan atau bursa kesepakatan kredit yang tidak dapat dibayar sesuai jadwal (Wahyuni, 2015).

Objek penelitian ini adalah PT Wakabe Indonesia merupakan suatu organisasi yang bergerak di bidang perolehan dan pendirian serta pemeliharaan alat-alat pengamanan kebakaran, maintenancedan penerangan hemat energi. Untuk membantu kegiatan organisasi dalam memperluas keuntungan, PT Wakabe Indonesia melakukan banyak transaksi dengan memberikan penjualan kredit kepada sebagian kliennya, kesepakatan dengan pinjaman dapat membawa manfaat atau keuntungan yang lebih besar namun ini tidak terlepas dari bahaya malapetaka yang seharusnya ditanggung oleh organisasi jika klien tidak siap untuk mengurus catatan piutang yang ada. Perusahaan yang menjual secara kredit membutuhkan sistem

pengendalian internal terbaik guna dapat membatasi dari jumlah piutang tidak tertagih. Pengendalian internal juga bisa dijalankan dengan penjualan kredit tertentu. Analisis klien sangat penting untuk menjamin kemampuan untuk melunasi piutang perusahaan. Berikut adalah grafik piutang tak tertagih pada PT Wakabe Indonesia:



Gambar 1. Grafik piutang tak tertagih pada PT Wakabe Indonesia
Sumber: PT Wakabe Indonesia

Pada grafik di atas, jumlah piutang tak tertagih PT Wakabe Indonesia dari tahun ke tahun semakin meningkat, pada tahun 2018 jumlahnya sebesar Rp 22.852.500, tahun 2019 jumlahnya Rp 34.427.600, dan tahun 2020 jumlahnya Rp 58.934.725. Oleh karena itu, sistem pengendalian internal piutang memegang peranan yang sangat penting dalam menjaga stabilitas dan efektifitas arus kas perusahaan. Penelitian yang dipimpin oleh (Gunawan, 2017) yang berjudul “Analisis Sistem Pengendalian Intern Piutang Untuk Meminimalkan Jumlah Piutang Usaha Yang Mencurigakan PT”. Mnc Kabel Mediakom Surabaya mengatakan, PT. MKM telah berhasil mengimplementasikan komponen kapasitas dan kontrolnya. Kemajuan mendasar yang diambil adalah mengubah iklim fungsional dari desentralisasi ke sentralisasi dengan bantuan inovasi baru sehingga kerangka kerja data dan korespondensi dapat diselesaikan secara online dan progresif. Selain itu, penelitian yang diarahkan oleh (Putra, 2017) berjudul Analisis Pengendalian Internal Piutang dalam Meminimalkan Piutang Tak Tertagih pada CV Bumi Tiara Abadi Palembang menyebutkan bahwa kerangka pengendalian orang dalam untuk piutang pada CV Bumi Tiara Abadi belum memadai dengan alasan organisasi hanya membuat Visa dalam mencatat uang yang jatuh tempo, organisasi tidak meminta dan menggunakan catatan keuangan, organisasi tidak melakukan verifikasi tanda terima. Sementara itu, pemeriksaan yang diarahkan oleh Dewi dan Ade berjudul Analisis Pengendalian Internal Piutang Dalam Meminimalkan Piutang Diragukan Pada PT. Jalur Nugraha Ekakurir (JNE) cabang Medan mengatakan bahwa kerangka pengendalian interior piutang yang dilaksanakan oleh PT. JNE Cabang Medan hebat dan berhasil membatasi kewajiban yang berat. Hal ini terlihat dari framework dan prosedur yang digunakan oleh PT. JNE dalam membatasi kewajiban yang mengerikan.

Perputaran piutang membutuhkan pengendalian internal dalam piutang di perusahaan. Seperti yang ditunjukkan oleh (Herry, 2016) pengendalian internal adalah cara yang produktif

dan keamanan yang kuat dilakukan atas piutang, baik sejauh mana mendapatkan pengadaan uang yang sebenarnya, pemisahan kewajiban dari tugas (menghitung masalah persetujuan pengesahan kredit), hingga aksesibilitas pembukuan yang tepat. Dengan cara ini system pengendalian untuk piutang mengambil bagian penting dalam menjaga keamanan pendapatan organisasi dalam mencapai kelangsungan hidup. Mencermati pentingnya tugas melaksanakan pengendalian internal untuk membatasi jumlah piutang yang tidak tertagih, penulis akan meneliti "Analisis Sistem Pengendalian Internal Penerimaan Piutang dalam Meminimalkan Piutang Tak Tertagih (*Bad Debt*) di PT Wakabe Indonesia"

Melalui penggambaran latar belakang, maka pembahasan rumusan yang akan diteliti yaitu:

1. Faktor apa saja yang akan meningkatkan jumlah piutang tidak tertagih di PT Wakabe Indonesia?
2. Bagaimanakah cara kerja peningkatan penerapan dalam system pengendalian internal piutang dalam meminimalkan piutang tak tertagih (*bad debt*) di PT Wakabe Indonesia.

Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan untuk memecahkan masalah ini adalah metode kualitatif. Metode yang mempertimbangkan makna dan proses antara individu dan kelompok merupakan pengertian metode kualitatif (Creswell & Creswell, 2017). Dalam penelitian kualitatif, peneliti menggunakan teknik studi kasus, "Analisis Sistem Pengendalian Intern Penagihan Piutang Untuk Meminimalkan Piutang Diragukan (*Bad Debts*) pada PT Wakabe Indonesia". Subyek penelitian dapat berupa individu, kelompok, instansi atau masyarakat.

Penelitian ini dilakukan oleh PT. Wakabe Indonesia berlokasi di Jalan Raya Berlian Biru, Suci, Kec. Manyar, Kabupaten Gresik, Jawa Timur. Data primer yaitu data yang akan digunakan yang pengertiannya merupakan informasi alami pengambilannya langsung oleh orang yang akan diwawancarai sebagai objek penyelidikan. Informasi yang digunakan untuk skenario ini berasal langsung dari hasil wawancara PT. Wakabe Indonesia. Selanjutnya data sekunder merupakan informasi yang diperoleh dan dikelola melalui sumber yang dicatat oleh organisasi dengan menggunakan data piutang tak tertagih PT. Wakabe Indonesia dari tahun 2018 hingga 2020. Metode yang digunakan peneliti adalah dengan mengamati secara langsung siklus pengendalian internal kebutuhan perusahaan untuk mengurangi jumlah piutang tak tertagih. Observasi adalah metode dalam mengumpulkan data yang dirancang untuk membandingkan informasi yang dikumpulkan dari wawancara melalui situasi awal (Sugiyono, 2014). Selanjutnya, peneliti juga melakukan wawancara tatap muka. Orang lain yang dapat dihubungi untuk mendapatkan informasi mengenai penelitian ini adalah 1 kepala bagian akuntansi dan 2 staf akuntansi. Sebelum melakukan wawancara, pewawancara mempersiapkan topik terlebih dahulu, membuat daftar pertanyaan dan memandu wawancara (Sugiyono, 2014). ada beberapa struktur/model yang akan dijadikan acuan, khususnya: COSO, CobIT, dan SAC. Referensi ini adalah referensi yang dapat kita gunakan sebagai alasan untuk merencanakan pengaturan kontrol interior asosiasi tertentu. Model COSO lebih konvensional (umum) dan hampir dapat dianggap sebagai rencana penting dari sistem yang disinggunginya. Sesuai model COSO, kontrol ke dalam adalah siklus, yang mencakup semua individu dari asosiasi, dan memiliki 3 target mendasar, khususnya: kecukupan dan kecakapan kerja, memajukan keandalan laporan keuangan, dan konsistensi dengan undang-undang dan

pedoman yang ada. Dalam penelitian ini, peneliti melakukan analisis pengendalian intern piutang usaha dengan melakukan analisis sesuai dengan teori COSO yang mencakup 5 bagian pengendalian internal, sebagai berikut:

1. Lingkungan pengendalian menggabungkan semua kegiatan, strategi, dan metode yang mencerminkan atau menggambarkan seluruh mentalitas para eksekutif, pimpinan, dan pemilik unit khusus dalam pengendalian orang dalam yang dapat memunculkan masalah bagi individu dari asosiasi sehubungan dengan pentingnya pengendalian tersebut bagi unit khusus yang bersangkutan.
2. Penaksiran resiko untuk alasan pengungkapan moneter yang ada adalah bukti yang membedakan pemeriksaan oleh para eksekutif dari bahaya yang berkaitan dengan perencanaan laporan anggaran yang diperkenalkan secara keseluruhan. Bahaya yang berlaku untuk pengumuman moneter termasuk peristiwa dan kondisi internal dan eksternal yang mungkin terjadi dan mempengaruhi kemampuan zat untuk merekam, memproses, merangkum dan melaporkan informasi keuangan yang dapat diandalkan dengan pernyataan eksekutif dalam pengungkapan moneter.
3. Akitvitas pengendalian merupakan pendekatan prosedural yang membantu bahwa kegiatan penting telah dilaksanakan untuk mengelola peluang dalam mencapai tujuan organisasi. Latihan kontrol memiliki bermacam-macam tujuan dan penerapan pada tingkat-tingkat asosiasi dan kapasitas.
4. Informasi dan Komunikasi, Kerangka informasi yang berlaku untuk alasan pengungkapan moneter, yang mencakup kerangka kerja pembukuan, terdiri dari beberapa strategi dan catatan yang digunakan untuk mencatat, memproses, meringkas, dan melaporkan pertukaran elemen serta dapat bertanggung jawab atas sumber daya, kewajiban, dan nilai yang bersangkutan.
5. Pemantauan adalah metode yang terlibat dengan memutuskan sifat pelaksanaan kontrol interior dalam jangka panjang. Mengamati menggabungkan jaminan nyaman dari rencana pengendalian dan kegiatan dan kegiatan perbaikan yang diambil. Interaksi ini diwujudkan melalui latihan pengecekan nonstop, penilaian terpisah, atau campuran keduanya.

Wawancara ini berisi beberapa pertanyaan yang tidak terstruktur dan seringkali terbuka dan harus mencakup pendapat dan pandangan informan. Dalam penelitian ini, wawancara dan observasi dilakukan antara bulan November 2021 hingga selesai.

Hasil dan Pembahasan

A. Analisis Piutang Tak Tertagih

Tabel 1. Daftar Piutang dan Piutang Tak Tertagih PT. Wakabe Indonesia

No	Tahun	Piutang	Piutang Tak Tertagih	Presentase Piutang Tak Tertagih
1.	2018	Rp. 211.051.750	Rp 22.852.500	10,82%
2.	2019	Rp. 226.080.250	Rp 34.427.600	15,22%
3.	2020	Rp 233.910.250	Rp 58.934.725	25,19%

Sumber: PT Wakabe Indonesia

1. Faktor – Faktor Penyebab Piutang Tak Tertagih

Menurut hasil penelitian PT Wakabe Indonesia, ada dua penyebab meningkatnya jumlah piutang tidak tertagihnya, yaitu faktor internal dan faktor eksternal.

a. Faktor Internal

Dari hasil penelitian diketahui bahwa PT Wakabe Indonesia belum memenuhi syarat untuk memberikan persetujuan pinjaman kepada pelanggan, yang berarti perusahaan yang memberikan pinjaman kepada konsumen tidak dapat membayar biaya untuk perusahaan maka piutang tak tertagih muncul. Hal ini karena analisis pemberi pinjaman tidak dilakukan oleh orang yang ahli dalam bidangnya artinya tidak tepat, pada akhirnya tidak dilakukan secara efisien. Dipantau PT Wakabe Indonesia, jumlah karyawan yang menangani piutang jauh lebih sedikit.

b. Faktor Eksternal

Hasil Berdasarkan riset PT Wakabe Indonesia, dapat dilihat bahwa kenaikan piutang tiap tahunnya terus meningkat. Namun, kenaikan piutang ini selalu diikuti oleh kenaikan piutang tak tertagih. Pada tahun 2018, presentase piutang tak tertagih 10,82% dari jumlah piutangnya sebesar Rp. 211.051.750 dan piutang tidak tertagihnya sebanyak Rp. 22.852.500. Disebabkan karena PT Wakabe Indonesia tidak pernah efektif melaporkan piutang tak tertagih. Pada tahun 2019, presentase piutang tak tertagihnya adalah 15,22% dari total piutang mengalami kenaikan sebesar Rp 226.080.250 dan piutang tak tertagih untuk tahun yang dilunasi adalah Rp 34.427.600. Dari permasalahan tersebut terlihat dari piutang perusahaan sebelumnya, penagihan utang tidak seefektif tahun-tahun sebelumnya. Pada tahun 2020, presentase piutang tak tertagihnya adalah 25,19% dimana total piutangnya mengalami kenaikan menjadi Rp 233.910.250 dan piutang tak tertagihnya sebanyak Rp 58.934.725, Dengan bertambahnya jumlah nasabah aktif dari tahun ke tahunnya, hal ini karena perusahaan tidak dapat mengelola pengendalian internal piutang secara efektif sehingga tidak dapat mengurangi keluhan. Salah satu cara untuk mengelola arus kas perusahaan adalah dengan mengurangi permintaan.

Untuk pertama kalinya, aktivitas bisnis dikelompokkan ke dalam kategori aktivitas berbasis kebutuhan. Di PT Wakabe Indonesia, piutangnya dan usia yang tidak lengkap dapat dikelompokkan dari 1 sampai 30 hari, 31 sampai 60 hari, 61 sampai 90 hari dan 90 hari keatas. Durasi permintaan adalah satu hari dihitung sejak permintaan diselesaikan. Dalam sejumlah aktivitas tidak tertagih yang terjadi, PT Wakabe Indonesia mengambil tindakan penerimaan dalam mengendalikan piutang yang tidak tertagihnya.

2. Upaya Dalam Meminimalisirkan Piutang Tak Tertagih

a. Lakukan Tindak Lanjut

Melalui tindakan ini, potensi pembayaran akan lebih besar. Dalam hal ini dimungkinkan debitur lupa membayar, nasabah membayar piutangnya melalui transaksi-transaksi berikutnya dan tidak menjadi pailit.

b. Blacklist Konsumen Yang Menunda Pembayaran

Kebijakan daftar hitam pelanggan yang tidak membayar piutangnya atau yang menundanya. Ini adalah peraturan yang dapat didasarkan pada kebijakan perusahaan.

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

Berdasarkan hasil penelitian dan pengamatan terhadap pengendalian intern piutang, pengelolaan piutang tak tertagih yang efektif didukung dengan membandingkan hasil penelitian dengan teori yang ada. Menurut COSO, pengendalian internal PT Wakabe Indonesia memiliki lima elemen: lingkungan pengendalian, aktivitas pengendalian, penilaian risiko, informasi dan komunikasi, dan pemantauan atau audit, meliputi:

1. Lingkungan Terkendali

Struktur organisasi PT Wakabe Indonesia telah ditetapkan secara tertulis dengan hierarki wewenang, tanggung jawab, dan pelaporan yang jelas, karena struktur organisasi dalam perusahaan sangat penting. Struktur organisasi yang ada saat ini tampaknya mampu menjalankan pengendalian internal dengan baik dan sangat vital bagi kelangsungan hidup perusahaan. Aturan etika, peraturan, dll. Semua peraturan perusahaan dituangkan dalam kontrak kerja dan dikomunikasikan kepada seluruh karyawan.

2. Penaksiran Risiko

Berdasarkan pengamatan di PT Wakabe Indonesia, penilaian risiko kredit dilakukan untuk menghindari risiko kredit yang hilang dan tidak tertagihnya kredit yang ada. Perusahaan telah mengambil langkah-langkah untuk menilai risiko kredit yang mencurigakan dan telah mengambil langkah-langkah untuk menetapkan batas maksimum utang pelanggan. Ketika batas maksimum tercapai, sistem berhenti bekerja dan pelanggan tidak dapat mengajukan refinancing jika hutang yang telah jatuh tempo tidak dibayar di muka. Perusahaan melakukan penilaian risiko dengan menambahkan kemungkinan klaim yang tidak adil ke dalam daftar hitam perusahaan. Perusahaan juga menganalisis kebutuhan departemen keuangan, manajer dan konsultan. Selain itu, perusahaan juga menandatangani perjanjian penyegelan perusahaan untuk mencegah kecurangan karyawan.

3. Informasi dan Komunikasi

Berdasarkan hasil observasi terhadap informasinya serta komunikasi dan implementasi sistem dari informasi dan komunikasi di PT Wakabe Indonesia sudah sangat baik dilakukan. Hal ini disebabkan adanya komunikasi langsung antara manajer cabang dan karyawan. Perusahaan juga memproses pernyataannya ke dalam komputer yang menyediakan informasi tentang *Account Receivable* perusahaan. Dalam keterangan tersebut maka dapat membantu perusahaan menganalisis umur piutang pelanggan sehingga pelanggan yang tidak berhak melunasi piutang dapat terus memantau dan memantau pelanggan tersebut. Kontrol kerusakan adalah bagian dari

siklus penagihan dan pembayaran, dalam hal ini PT Wakabe Indonesia menerapkan prinsip-prinsip sistem pengendalian kerusakan.

4. Kegiatan Pengendalian

Aktivitas pengendalian piutangnya mencakup pemisahan tanggung jawab dalam audit independen atau audit internal perusahaan memberikan peluang wajar dari sistem pengendalian kerusakan yang telah diterapkan. Berdasarkan hasil observasi di PT Wakabe Indonesia, perusahaan memiliki tanggung jawab yang jelas sehingga laporan keuangan perusahaan tidak membingungkan.

5. Pemantauan

PT Wakabe Indonesia memiliki tim auditor yang mengkhususkan diri dalam memeriksa kelemahan sistem pengendalian internal dan juga mengevaluasi berbagai kelemahan. Tim audit melakukan pemeriksaan atau pemantauan bila terjadi sesuatu yang mencurigakan, namun hal ini tidak dilakukan secara bersamaan, melainkan telah mendapat persetujuan terlebih dahulu dari perusahaan.

Kesimpulan

Menurut hasil penelitiannya serta analisis sistem pengendalian internal dari PT Wakabe Indonesia, dapat dipastikan bahwa perusahaan belum melakukan pembukuan dengan baik terhadap sistem pengendalian intern. Oleh karena itu, penulis membuat beberapa kesimpulan berdasarkan hasil penelitian di PT Wakabe Indonesia:

1. PT Wakabe Indonesia belum efektif dalam mengumpulkan kebutuhan pelanggan dan memastikan kepatuhan, yang terlihat dari peningkatan jumlah pelanggan dan kredit macet pada tahun 2018, 2019 dan 2020.
2. Penerapan sistem pengendalian internal atas piutang pelanggan di PT Wakabe Indonesia belum efektif dibuktikan dengan lemahnya pengendalian, pengawasan atau pemantauan dan penilaian risiko. Namun pengetahuan dan komunikasi dengan unsur lingkungan pengendalian di PT Wakabe Indonesia sudah cukup.
3. Ada beberapa faktor, baik internal maupun eksternal, yang meningkatkan kredit macet.

Penulis memberikan saran kepada PT Wakabe Indonesia yang semoga bermanfaat dalam mengatasi kekurangan dari pengendalian internalnya dalam PT Wakabe Indonesia dari piutangnya. Penulis dapat memberikan saran yaitu untuk lebih meningkatkan pengendalian internal atas piutangnya agar operasional perusahaan lebih efisien, dengan cara membutuhkan lebih banyak staf piutang, auditor atau individu yang mengkhususkan diri dalam penagihan utang. Membuat penagihan piutang lebih efisien. Perusahaan sebaiknya untuk membuat peraturan dengan memberi denda tidak hanya pelanggan yang masuk daftar hitam, tetapi juga pelanggan yang terlambat membayar piutangnya, berdasarkan prinsip pemeriksaan piutang tak tertagih.

Bibliografi

- Ahmad. (2015). *Intermediate accounting*. AV Publisher.
- AYU WULANDARI, M. (2021). *Analisis sistem pengendalian internal atas piutang usaha pada cv. Semangat baru ban ponorogo*. Universitas Muhammadiyah Ponorogo.
- Creswell, J. W., & Creswell, J. D. (2017). *Research design: Qualitative, quantitative, and mixed methods approaches*. Sage publications.
- Fahmi, I. (2015). *Pengantar Manajemen Keuangan Teori dan Soal Jawab*.
- Gunawan. (2017). Analisis Sistem Pengendalian Internal Atas Piutang Untuk Meminimalkan Jumlah Piutang Tak Tertagih Pada PT. Mnc Kabel Mediakom Cabang Surabaya. *Jurnal Ekonomi Akuntansi*, 3(3).
- Handayani, A. (2020). STRUKTUR MODAL PERUSAHAAN ROKOK DI INDONESIA. *Accounting and Management Journal*, 4(2), 95–104.
- Herry. (2013). *Teori Akuntansi* (L. F. Ekonomi (ed.); Universita).
- Herry. (2016). *Akuntansi aktiva utang dan modal*. Gava.
- Iqbal, M. (2016). Analisa pengaruh faktor-faktor fraud triangle terhadap kecurangan laporan keuangan pada perusahaan property dan real estate yang terdaftar di bursa efek Indonesia. *Prosiding Seminar Nasional Cendekiawan*, 11–17.
- Kardiyanti, N. A. (2017). Penerapan Pengendalian Intern Penjualan Kredit Dalam Upaya Meminimalisir Piutang Tidak Tertagih Pada PT. Supralita Mandiri Cabang Sidoarjo. *E-Journal Akuntansi" EQUITY"*, 3(3).
- Martono, & Harjito, A. (2013). *Manajemen Keuangan. Edisi Ketiga* (Ekonosia).
- Putra, D. P. (2017). *Desain Geometrik, Struktur, Beserta Metode Pelaksanaan Pembangunan Jalur Rel Ganda (Double Track) Trase Banyuwangi Baru-Kalibaru, Kab. Banyuwangi*. Institut Teknologi Sepuluh Nopember.
- Santoso, R. A. dan A. H. (2018). *Manajemen Keuangan: Keputusan Keuangan Jangka Panjang*.
- Sugiyono, M. (2014). *Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif Kualitatif R&D cet. Ke-19, Bandung: Alfabeta*.

- Wahyuni, I. T. (2015). Penerapan Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Dalam Meningkatkan Pengendalian Intern Piutang Tak Tertagih Pada Bengkel Bonex. *E-Journal Akuntansi "EQUITY"*, 1(3).
- Yani, D. H., & Ayu, A. R. (2020). Analisis Pengendalian Intern Piutang dalam Meminimalisasi Piutang Tak Tertagih pada PT. Jalur Nugraha Ekakurir (JNE) cabang Medan. *CIVITAS: Jurnal Studi Manajemen*, 1(1).