

## ENTREPRENEUR

### Jurnal Bisnis Manajemen Dan Kewirausahaan

Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Majalengka

Published every January and July e-ISSN : (2776-2483), p-ISSN: 2723-1941

Available online <http://ejournal.unma.ac.id/index.php/entrepreneur>

### Sistem Pengendalian Internal Piutang Dalam Meminimalkan Piutang Tak Tertagih Pada PT PCS

Dewi Safitri<sup>1</sup>, Wasti Reviandani<sup>2</sup>

Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Gresik

Email : dewisafitrids003@gmail.com<sup>1</sup>, wastireviandani@umg.ac.id<sup>2</sup>

#### **Abstract.**

*The payment system used by PT PCS can generally be done in cash or credit, the increase in credit sales is an inhibiting factor in increasing company profits, because many customers are late in paying receivables until they exceed the payment due date. This problem occurs because there is no effective accounts receivable control system at PT PCS. This study aims to analyze the accounts receivable internal control system in minimizing bad debts at PT PCS. The method used is descriptive qualitative method to describe the representation of internal control and bad debts at PT PCS through interviews and observations. The results obtained by researchers are, PT PCS has not implemented a good accounts receivable internal control system, as evidenced by the large number of PT PCS employees who collect accounts receivable without paying attention to the terms and conditions in accordance with the Standard Operating Procedure for credit sales applicable at PT PCS, and based on the calculation of the accounts receivable collection ratio, proving that uncollectible accounts at PT PCS from 2018 to 2022 have increased significantly.*

#### **Keywords:**

*Internal Control, Internal Control of Receivables, Bad Debt*

## PENDAHULUAN

Persaingan dunia usaha yang semakin ketat dengan berjalannya pertumbuhan ekonomi serta teknologi yang pesat, mengharuskan suatu perusahaan melakukan inovasi yang berkelanjutan terutama dalam sistem pembayarannya. Aktivitas penjualan baik tunai maupun kredit pada perusahaan merupakan suatu hal yang penting untuk mencapai tujuan utama yakni memperoleh laba sebanyak-banyaknya.

Reviandani dan Pristyadi (2019:246) menyatakan bahwa arti kata "piutang" mengacu pada semua tagihan kepada pihak luar perusahaan, seperti uang, barang, atau

jasa. Pada prinsip akuntansi, pengertian piutang digunakan dalam sudut pandang yang lebih kecil yaitu mengacu pada tagihan kepada pihak lain diluar perusahaan dan pihak lain tersebut memiliki kewajiban untuk membayar secara tunai dan diberikan kepada pihak kreditur.

Rahmawati (2021) menyatakan bahwa piutang ialah aset entitas yang berupa hak tagihan dari transaksi ekonomi antara perusahaan dan kliennya. Klaim piutang perusahaan dapat berupa hutang, barang, atau jasa terhadap pihak lain diluar perusahaan.

Hery (2017:204) menyatakan bahwa penggolongan piutang dapat dilihat

## ENTREPRENEUR

### Jurnal Bisnis Manajemen Dan Kewirausahaan

Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Majalengka

Published every January and July e-ISSN : (2776-2483), p-ISSN: 2723-1941

Available online <http://ejournal.unma.ac.id/index.php/entrepreneur>

berdasarkan umur piutang tersebut, maka piutang dapat digolongkan menjadi : piutang lancar, piutang tidak lancar, piutang yang dihapuskan, dan piutang yang dicadangkan.

Maajid (2020) mendefinisikan piutang tak tertagih sebagai tagihan dari penjualan barang atau jasa secara kredit yang telah jatuh tempo dan akan ditagih oleh perusahaan, terdapat beberapa pihak yang diberi tagihan akan tetapi tidak dapat membayarnya, maka hal tersebut termasuk ke dalam piutang tak tertagih perusahaan.

Suatu perusahaan akan lebih menyukai penjualan barang dengan tunai daripada kredit, tetapi dalam kenyataannya *customer* lebih banyak melakukan pembayaran secara kredit, maka dari itu perusahaan perlu melakukan pengendalian internal untuk mencegah penipuan dan penyelewangan saat melakukan penjualan secara kredit.

Hery (2015:159) mendefinisikan bahwa pengendalian internal secara umum ialah serangkaian aturan yang mencakup perlindungan aset dan kekayaan bisnis dari segala bentuk pelanggaran, memastikan bahwa informasi akuntansi tersedia dengan benar dan memadai, serta memastikan bahwa semua karyawan perusahaan telah mematuhi dan mengikuti semua peraturan yang tercantum pada suatu perusahaan.

Krismiaji (2010:218) pengendalian internal adalah rancangan peningkatan manajemen organisasi dan teknik untuk mengumpulkan data yang akurat yang dapat diandalkan dan untuk melindungi aktiva pada suatu organisasi.

Setiawan (2020) pengendalian internal perusahaan ialah memaksimalkan efisiensi dan efektivitas, melindungi aset, detail yang akurat, dan meningkatkan kepatuhan terhadap peraturan yang berlaku pada suatu perusahaan.

Penerapan pengendalian internal piutang yang efektif merupakan salah satu

solusi untuk menangani adanya piutang tak tertagih pada suatu perusahaan, selain itu hal tersebut dilakukan supaya dapat meningkatkan efektivitas pengendalian piutang pada perusahaan dan menjaga aset manajemen yang telah ditetapkan.

Asteria (2021) pengendalian internal piutang ialah cara perusahaan agar dapat memprediksi adanya piutang bermasalah, dengan adanya pengendalian internal piutang akan membantu suatu perusahaan untuk mengurangi kerugian karena adanya piutang bermasalah serta lamanya umur piutang.

PT PCS ialah perusahaan yang didirikan pada tanggal 18 April 1990 dengan Akta Notaris Djamilah Nahdi, S.H. – Nomor 36 Tahun 1990 dan disahkan melalui Keputusan Menteri Kehakiman Republik Indonesia Nomor : 02- 6316 HT.01.01.Th.90.

PT PCS merupakan perusahaan berskala besar yang menyediakan layanan logistik seperti angkutan darat, pergudangan, bisnis perdagangan umum, persewaan alat berat dan perbengkelan. Pada kegiatan penjualannya PT PCS menerapkan sistem penjualan secara tunai dan kredit.

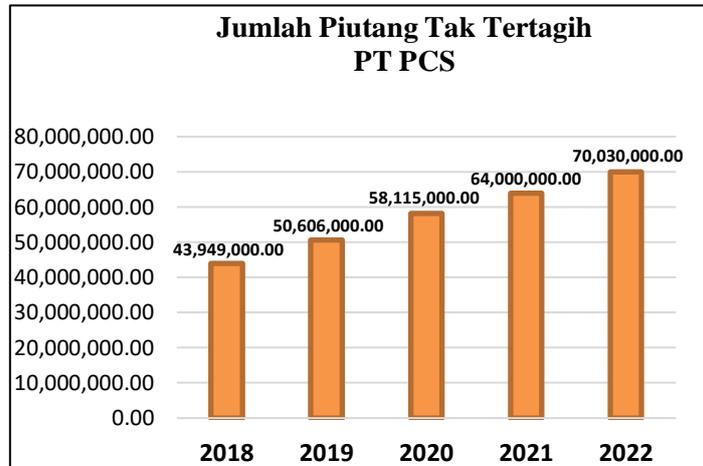
Fenomena yang dihadapi oleh PT PCS mengenai penjualan secara kredit yaitu, dalam hal pembayaran piutang, banyak *customer* perusahaan rekanan yang sering melakukan telat bayar hingga melebihi jatuh tempo pembayaran. Adanya permasalahan tersebut akan memberi dampak besar bagi keuangan perusahaan, apabila keterlambatan pembayaran piutang tersebut dibiarkan hingga bertahun-tahun, maka hal tersebut akan menimbulkan adanya piutang tidak tertagih pada perusahaan tersebut.

Dibawah ini merupakan grafik piutang tak tertagih pada PT PCS :



Gambar 1

Kenaikan piutang tak tertagih tahun 2018-2022 di PT PCS



Sumber: PT PCS

Tabel grafik tersebut menunjukkan jumlah piutang tidak tertagih pada PT PCS selama 5 tahun terakhir mengalami peningkatan, terlihat pada tahun 2018 jumlahnya mencapai Rp 43.949.000, tahun 2019 meningkat sebesar Rp 50.606.000, adanya fenomena pandemic Covid-19 pada tahun 2020 – 2021 mengakibatkan jumlah piutang tak tertagih pada PT PCS semakin meningkat, terlihat pada awal pandemic Covid-19 tahun 2020 piutang pada PT PCS meningkat sebesar Rp 58.115.000 dan pada tahun 2021 semakin meningkat yaitu sebesar Rp 64.000.000, hingga pada tahun 2022 jumlah peningkatan piutang di PT PCS mencapai Rp 70.030.000.

Kenaikan piutang tersebut disebabkan oleh meningkatnya penjualan secara kredit pada perusahaan dan masalah tersebut dapat mengganggu operasional perusahaan serta mempengaruhi *cash flow* atau arus kas pada perusahaan, apabila piutang tersebut dibiarkan tanpa adanya upaya pengendalian internal apapun, maka perusahaan akan mengalami kebangkrutan.

Penelitian terdahulu yang pernah dilakukan oleh Rizkiyannisa Seftiani (2021) yang menghasilkan temuan bahwa, sistem pengendalian internal piutang Stasiun TV XYZ belum sepenuhnya dilaksanakan dengan benar. Masalah tersebut dapat terjadi karena lingkungan pengendalian yang tidak efektif, sehingga mengakibatkan terjadinya keterlambatan dalam penyerahan pelunasan kredit dan terjadinya keterlambatan pencatatan piutang usaha.

Penelitian terdahulu yang pernah dilakukan oleh Nabila Habibie (2019) yang menghasilkan temuan bahwa, pengendalian internal piutang usaha pada PT. Adira Finance Manado sudah cukup baik, hal tersebut dibuktikan dengan manajemen perusahaan PT. Adira Finance Manado yang sangat memperhatikan pengendalian internal piutang usaha, baik dalam hal sistem pengelolaan piutang, pencatatan piutang, serta pengawasan piutang.

Penelitian terdahulu yang pernah dilakukan oleh Tania Anggi Anjarsari (2022) yang menghasilkan temuan bahwa, piutang tidak tertagih pada PT Wakabe Indonesia selalu meningkat setiap tahunnya,

## ENTREPRENEUR

### Jurnal Bisnis Manajemen Dan Kewirausahaan

Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Majalengka

Published every January and July e-ISSN : (2776-2483), p-ISSN: 2723-1941

Available online <http://ejournal.unma.ac.id/index.php/entrepreneur>

permasalahan tersebut terjadi karena tidak dilakukannya penagihan secara rutin oleh karyawan PT Wakabe Indonesia, apabila piutang tersebut dibiarkan berlarut – larut tanpa adanya upaya penagihan secara efektif, maka akan mengakibatkan terganggunya operasional perusahaan dan perusahaan dapat mengalami kebangkrutan.

Penelitian terdahulu yang pernah dilakukan oleh Dewi Handika Yani (2019) yang menghasilkan temuan bahwa, PT Jalur Nugraha Ekakurir (JNE) telah melakukan strategi dan prosedur sesuai dengan SOP (*Standard Operating Procedure*) kredit untuk mengurangi risiko piutang tak tertagih yang berasal dari agen atau sub agen yang tidak memperhatikan aturan pembayaran secara kredit, maka untuk mengurangi terjadinya piutang tak tertagih, PT Jalur Nugraha Ekakurir (JNE) bekerja sama dengan pihak berwajib untuk kelancaran semua operasi kredit pada perusahaan tersebut.

Berdasarkan uraian tersebut, penelitian dengan judul “**Sistem Pengendalian Internal Piutang Dalam Meminimalkan Piutang Tak Tertagih Pada PT PCS**” ini dilakukan untuk mengetahui apa saja faktor-faktor yang menyebabkan peningkatan piutang tak tertagih, serta upaya apa saja yang dilakukan untuk meminimalkan terjadinya piutang tak tertagih pada PT PCS.

### KERANGKA TEORITIS

#### Pengertian Piutang

Menurut Hery (2015:203) piutang mengacu pada transaksi barang atau jasa secara kredit pada suatu perusahaan, maka perusahaan tersebut akan memberikan barang atau jasa kepada *customer* dan akan dibayar oleh *customer* tersebut dengan cara mengangsur.

Abdillah dan Basri (2022) piutang ialah hak pembayaran yang dimiliki

perusahaan terhadap pihak lain karena pihak lain tersebut telah membeli produk atau jasa, akan tetapi pembayarannya dilakukan secara kredit, maka pihak perusahaan memiliki kewajiban untuk menagih piutang tersebut apabila sudah jatuh tempo pembayaran.

#### Standar Akuntansi Piutang

PSAK No.71 (2018) menyatakan bahwa saat pengakuan awal, entitas mengukur piutang dagang harus sesuai harga transaksi. Ada tiga kategori piutang menurut PSAK No. 9 (2015) yakni piutang dagang (usaha), piutang bukan dagang, dan piutang penghasilan.

#### Penggolongan Piutang

Menurut Reviandani (2019:246) dilihat dari sudut pandang sumbernya, piutang digolongkan menjadi :

##### 1) Piutang dagang

Piutang dagang ialah piutang yang terjadi karena adanya penjualan barang atau jasa secara kredit.

##### 2) Piutang non dagang

Piutang non dagang ialah piutang yang terjadi bukan karena adanya kegiatan penjualan barang atau jasa, akan tetapi karena adanya aktivitas diluar kegiatan tersebut.

Hery (2016:205) menyatakan bahwa umumnya piutang dapat diklasifikasikan menjadi tiga jenis yaitu sebagai berikut :

##### 1) Piutang Dagang (*Account Receivable*)

Piutang dagang adalah piutang yang terjadi karena *customer* menunda pembayaran setelah menerima barang atau jasa.

##### 2) Piutang Wesel (*Notes Receivable*)

Piutang wesel terjadi karena pihak debitur berjanji untuk membayar pada waktu yang telah ditentukan melalui surat yang terlampir. Selanjutnya, kedua belah pihak, kreditur dan debitur menyetujui kesepakatan tersebut.

##### 3) Piutang Lain-lain (*Other Receivable*)

Piutang lain-lain adalah tagihan perusahaan kepada pihak lain atau pihak diluar perusahaan

## ENTREPRENEUR

### Jurnal Bisnis Manajemen Dan Kewirausahaan

Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Majalengka

Published every January and July e-ISSN : (2776-2483), p-ISSN: 2723-1941

Available online <http://ejournal.unma.ac.id/index.php/entrepreneur>

akibat dari adanya transaksi tidak langsung diluar aktivitas penjualan barang atau jasa.

#### Manajemen Piutang

Kieso (2017:423) mendefinisikan manajemen piutang sebagai kegiatan perencanaan piutang, pengawasan piutang, pengelolaan piutang, serta perlindungan pada semua aset perusahaan yang diperoleh dari transaksi penjualan secara kredit.

Aisyah Basalamah (2018) menyatakan bahwa manajemen piutang ialah proses mendata, mengumpulkan, dan menagih hutang konsumen, manajemen piutang yang efektif dapat mencegah manajemen organisasi dari kekurangan dana akibat hutang konsumen yang belum dibayarkan.

#### Prinsip Pemberian Kredit / Piutang

Menurut Reviandani (2021:176) analisis pemberian kredit atau piutang perlu memperhatikan prinsip 5C, antara lain sebagai berikut :

##### 1. Character (watak)

Character atau watak ini digunakan untuk menganalisis sifat atau watak pihak lain atau pihak diluar perusahaan sebelum melakukan penjualan secara kredit, antara lain sebagai berikut :

- a. Riwayat peminjaman
- b. Reputasi dalam bisnis dan keuangan
- c. Manajemen
- d. Legalitas perusahaan

##### 2. Capacity (kapasitas)

Kapasitas merupakan kesanggupan perusahaan dalam mengelola usahannya agar memperoleh laba yang maksimal.

##### 3. Capital (modal)

Capital atau modal digunakan sebagai tolak ukur apakah perusahaan mampu memberikan piutang kepada klien secara bijak atau tidak, dapat dilihat dari rasio rentabilitas atau dari modal perusahaan saat ini.

#### 4. Collateral (jaminan)

Kekayaan milik klien akan dijadikan jaminan, apabila pihak klien tidak bisa melunasi piutang, maka jaminan tersebut sah untuk diambil oleh pihak kreditur melalui surat kesepakatan bersama yang telah dibuat di awal.

#### 5. Condition of economy (kondisi ekonomi)

Dalam menentukan pemberian piutang harus dinilai dari segi kondisi ekonomi, sosial dan politik yang ada saat ini dan kemungkinan untuk masa yang akan datang sesuai dengan sektor masing-masing.

#### Tata Cara Penagihan Piutang

Menurut Komar (2014:78) teknik penagihan piutang yang dilakukan oleh perusahaan bilamana *customer* belum membayar sampai dengan waktu yang telah ditentukan, sebagai berikut :

- a. Melalui surat, jika piutang *customer* sudah lewat jatuh tempo, perusahaan akan mengirimkan surat dengan cara mengingatkan, jika pembayaran belum juga dilakukan, maka perusahaan akan mengirimkan surat kedua dengan cara yang lebih keras.
- b. Melalui telepon, jika surat teguran telah dikirim akan tetapi hutang masih belum dibayar, petugas penagihan akan menghubungi *customer* melalui telepon. Apabila *customer* memberikan alasan yang dapat diterima, perusahaan akan memberikan perpanjangan waktu sesuai kesepakatan bersama.
- c. Kunjungan personal, mendatangi langsung ditempat *customer* yang bersangkutan.

#### Piutang Tak Tertagih

Mulyadi (2015:9) mendefinisikan piutang tak tertagih sebagai kerugian pendapatan pada suatu perusahaan sehingga memerlukan pencatatan yang tepat melalui ayat jurnal pencatatan, memerlukan

## ENTREPRENEUR

### Jurnal Bisnis Manajemen Dan Kewirausahaan

Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Majalengka

Published every January and July e-ISSN : (2776-2483), p-ISSN: 2723-1941

Available online <http://ejournal.unma.ac.id/index.php/entrepreneur>

perlindungan aktiva piutang usaha dan memerlukan pengendalian piutang.

Maajid (2020) menyatakan bahwa piutang tak tertagih ialah tagihan atas penjualan barang atau jasa secara kredit yang telah jatuh tempo dan akan ditagih oleh perusahaan, terdapat beberapa pihak yang diberi tagihan akan tetapi tidak dapat membayarnya, maka pihak tersebut masuk kedalam catatan piutang tak tertagih perusahaan.

#### **Faktor – Faktor Penyebab Piutang Tak Tertagih**

Rivai, dkk (2013:238) faktor-faktor penyebab adanya piutang tidak tertagih, yaitu :

##### **1. Faktor Internal**

Masalah tersebut dapat terjadi dari pihak perusahaan itu sendiri, antara lain sebagai berikut :

- a. Pihak kreditur tidak melakukan penagihan piutang sesuai kebijakan SOP (*Standard Operating Procedure*) penjualan kredit yang telah ditetapkan.
- b. Tidak adanya pengendalian internal piutang yang efektif pada perusahaan tersebut.
- c. Tidak adanya pengelolaan serta pengawasan dalam penjualan secara kredit.

##### **2. Faktor Eksternal**

Masalah tersebut dapat terjadi dari pihak lain, antara lain sebagai berikut :

- a. Kesulitan ekonomi yang dihadapi oleh perusahaan debitur.
- b. Munculnya penyebab di luar dugaan perusahaan.

#### **Teknik Penyelesaian Piutang Tak Tertagih**

Menurut Januardo (2016) dalam transaksi bisnis, tagihan atas penjualan barang atau jasa secara kredit yang diserahkan oleh perusahaan untuk pihak lain diluar perusahaan disebut sebagai piutang, untuk meminimalkan terjadinya piutang bermasalah maka

diperlukan beberapa teknik penyelesaian, yaitu :

##### **1. Rescheduling**

Merupakan solusi penyelamatan piutang dengan mengubah syarat dan ketentuan perjanjian sesuai waktu atau jangka waktu pembayaran kembali.

##### **2. Reconditioning**

Merupakan solusi penyelamatan piutang dengan mengubah sebagian atau seluruh syarat dan ketentuan perjanjian piutang, yang tidak terbatas pada jangka waktu piutang saja, akan tetapi perubahan tersebut juga tidak menambahkan kredit kepada pihak tersebut.

##### **3. Restructuring**

Merupakan solusi penyelamatan piutang dengan mengubah syarat dan ketentuan perjanjian piutang berupa pemberian diskon ataupun kredit tambahan.

#### **Metode Penghapusan Piutang Tak Tertagih**

##### **1. Metode penghapusan langsung (*Direct Write Off Method*)**

Menurut Syakur (2015:109) teknik penghapusan langsung dilakukan oleh suatu manajemen organisasi yang baru berdiri dan tidak mempunyai cukup data historis tentang piutang – piutangnya dan perusahaan yang sebagian kecil penjualannya dilakukan secara kredit.

##### **2. Metode Pencadangan (*Allowance Method*)**

Menurut Hery (2012:275) teknik pencadangan dilakukan untuk menghitung total piutang usaha yang tak tertagih, hal ini dilakukan karena pihak internal tersebut tidak mengetahui siapa saja pelanggan yang tidak membayar piutang, maka dari itu perusahaan melakukan pencadangan piutang.

#### **Pengertian Pengendalian Internal**

Mulyadi (2012:390) menyatakan bahwa pengendalian internal adalah strategi

## ENTREPRENEUR

### Jurnal Bisnis Manajemen Dan Kewirausahaan

Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Majalengka

Published every January and July e-ISSN : (2776-2483), p-ISSN: 2723-1941

Available online <http://ejournal.unma.ac.id/index.php/entrepreneur>

untuk mengelola organisasi perusahaan dengan tujuan untuk menjaga aset atau kekayaan perusahaan, mendorong pegawai supaya taat aturan, meningkatkan strategi operasional perusahaan, serta memastikan bahwa setiap catatan laporan keuangan perusahaan dicatat secara rinci dan akurat.

Menurut Irwan (2018) pengendalian internal adalah pengelolaan sumber daya perusahaan untuk mengelola, mengawasi, mengendalikan, dan mengupayakan berbagai tindakan dengan tujuan untuk meningkatkan pencapaian organisasi perusahaan.

#### Tujuan Pengendalian Internal

Menurut Mulyadi (2016:163) tujuan pengendalian internal adalah :

- 1) Melindungi aktiva perusahaan. Harta benda suatu perusahaan dapat dicuri atau hancur karena kecelakaan, hal tersebut dapat diantisipasi apabila organisasi perusahaan tersebut menerapkan pengendalian internal yang efektif.
- 2) Memeriksa keandalan dan ketelitian data akuntansi. Organisasi perusahaan membutuhkan laporan keuangan yang rinci dan akurat untuk melaksanakan aktivitas bisnisnya.
- 3) Meningkatkan efisiensi. Pengendalian internal dilakukan agar dapat memastikan bahwa sumber daya manajemen digunakan secara optimal.
- 4) Meningkatkan kepatuhan terhadap kebijakan manajemen. Hal tersebut dilakukan supaya dapat mentaati kebijakan yang dibuat oleh manajemen perusahaan.

#### Jenis – Jenis Pengendalian Internal

Kurniawan (2018) menyatakan bahwa didalam suatu perusahaan terdapat beberapa jenis pengendalian internal yang seringkali dipakai, yakni :

#### 1. Pengendalian internal akuntansi

Merupakan metode yang mengatur pencatatan, pengawasan, persetujuan, pemisahan manajemen operasional, keandalan data, serta perlindungan aktiva perusahaan.

#### 2. Pengendalian internal administrasi

Merupakan metode untuk mengatur pengawasan efisiensi usaha, analisis risiko, manajemen sumber daya serta pengendalian mutu perusahaan.

#### Unsur – Unsur Pengendalian Internal

Mulyadi (2016:164) menyatakan bahwa unsur-unsur penting dalam pengendalian internal terdiri :

- 1) Struktur organisasi yang jelas dalam membagi tanggung jawab secara adil.
- 2) Struktur tugas dan metode pencatatan yang berfungsi untuk melindungi aset perusahaan dan meningkatkan pendapatan.
- 3) Metode yang efektif untuk menjalankan tanggung jawab pada setiap manajemen perusahaan.
- 4) Pegawai yang patuh terhadap peraturan pengendalian internal dan memiliki tanggung jawab.

#### Pengendalian Internal Piutang

Mulyadi (2015:163) menyatakan bahwa pengendalian internal piutang ialah suatu teknik yang diterapkan untuk mengidentifikasi serta mengawasi semua sistem pembayaran yang berhubungan dengan piutang pada suatu perusahaan.

Menurut Asteria (2021) pengendalian internal piutang ialah cara perusahaan agar dapat memprediksi adanya piutang bermasalah, dengan adanya pengendalian internal piutang akan membantu suatu perusahaan untuk mengurangi kerugian karena adanya piutang bermasalah serta lamanya umur piutang.

## ENTREPRENEUR

### Jurnal Bisnis Manajemen Dan Kewirausahaan

Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Majalengka

Published every January and July e-ISSN : (2776-2483), p-ISSN: 2723-1941

Available online <http://ejournal.unma.ac.id/index.php/entrepreneur>

#### **Komponen Pengendalian Internal Piutang**

Komponen pengendalian internal piutang menurut COSO (*Commitee of Sponsoring Organizations*) terdiri :

##### **1. Lingkungan Pengendalian**

Adalah tempat karyawan perusahaan melakukan pekerjaan dan melaksanakan kewajiban untuk mengendalikan organisasi perusahaan.

##### **2. Kegiatan Pengendalian**

Adalah tindakan yang dilaksanakan perusahaan untuk memastikan arahan manajemen sudah dilakukan dengan baik, guna meminimalkan masalah yang akan terjadi dalam pencapaian tujuan.

##### **3. Penaksiran Risiko**

Adalah menganalisis terhadap risiko yang relevan pada manajemen perusahaan dan menentukan bagaimana risiko harus dikelola.

##### **4. Informasi dan Komunikasi**

Pada suatu perusahaan sistem informasi dan komunikasi harus memadai, karena sistem informasi dan komunikasi digunakan sebagai alat bertukar informasi satu sama lain secara mudah pada suatu manajemen perusahaan.

##### **5. Pemantauan**

Adalah proses penilaian performa dari sistem pengendalian internal, pemantauan ini dilakukan untuk menentukan apakah pengendalian internal pada suatu perusahaan perlu diubah atau tidak.

#### **METODOLOGI PENELITIAN**

##### **Pendekatan Penelitian**

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penyebab terjadinya peningkatan jumlah piutang tak tertagih dan mengetahui apa saja upaya dan metode untuk meminimalkan adanya piutang tak tertagih pada PT PCS. Jenis penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif.

Sugiyono (2016:9) menyatakan metode kualitatif deskriptif ialah teknik penelitian yang didasarkan pada filsafat postpositivisme, metode ini menggunakan trigulasi sebagai teknik akumulasi data dan menganalisis data secara induktif atau kualitatif. Hasil penelitian kualitatif lebih memfokuskan makna daripada generalisasi.

##### **Objek Penelitian**

Sugiyono (2019:55) menyatakan bahwa objek penelitian merupakan semua hal yang telah ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari, dan mendapatkan hasil sehingga hasil penelitian tersebut dapat ditarik kesimpulannya. Adapun objek penelitian yang diambil ialah data piutang tak tertagih PT PCS pada tahun 2018 sampai tahun 2022.

##### **Waktu Penelitian**

Waktu penelitian yang dilakukan yaitu selama tiga bulan, penelitian ini dilakukan di PT PCS, karena PT PCS merupakan perusahaan berskala besar yang melaksanakan kegiatan usahannya dengan melakukan penjualan secara tunai maupun secara kredit.

##### **Sumber Data**

Menurut Sugiyono (2018:456) data primer ialah sumber data yang dikumpulkan secara langsung oleh peneliti dari sumber pertama atau langsung dari lokasi penelitian. Data sekunder adalah sumber data yang telah ada sebelumnya, seperti buku dan dokumen-dokumen penting lainnya.

- 1) Data primer, peneliti melakukan wawancara secara langsung kepada kepala bidang keuangan PT PCS sebagai objek penelitian.
- 2) Data sekunder, peneliti mendapatkan data secara tidak langsung berupa dokumen yang diperoleh dari PT PCS.

##### **Teknik Pengumpulan Data**

Sugiyono (2016:194) menyatakan bahwa teknik wawancara dilakukan dengan cara melakukan pengumpulan data dan

## ENTREPRENEUR

### Jurnal Bisnis Manajemen Dan Kewirausahaan

Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Majalengka

Published every January and July e-ISSN : (2776-2483), p-ISSN: 2723-1941

Available online <http://ejournal.unma.ac.id/index.php/entrepreneur>

berkomunikasi dengan informan, guna menggali informasi lebih dalam mengenai penelitian yang dilakukan.

Mulyadi (2018:245) menyatakan bahwa teknik observasi merupakan teknik akumulasi data yang dilakukan melalui pengamatan langsung pada tempat penelitian ataupun pada objek penelitian tersebut.

#### 1. Wawancara

Peneliti melakukan komunikasi secara langsung melalui kegiatan tanya jawab kepada pihak yang terkait untuk memberikan jawaban yang jelas mengenai permasalahan sistem pengendalian internal dan piutang tak tertagih.

#### 2. Observasi

Peneliti mengamati secara langsung ditempat perusahaan tentang perhitungan piutang, penagihan piutang yang dilakukan oleh pihak perusahaan dan mengamati semua gejala objek penelitian yang diteliti.

#### Metode Penentuan Informan

Pada penelitian kualitatif dikenal dengan adanya informan. Sugiyono (2018:105) mendefinisikan sumber informasi penelitian kualitatif berasal dari narasumber atau informan yang berhubungan dengan permasalahan peneliti, hal tersebut dapat dilakukan karena narasumber atau informan tersebut dapat menyampaikan informasi yang sesuai dengan kejadian dan keadaan objek penelitian. Penelitian ini menggunakan dua informan yaitu :

1. kepala bidang keuangan PT PCS.
2. Staff bidang keuangan PT PCS.

#### Analisis Data

Teknik analisis data pada penelitian ini ialah, menggunakan analisis reduksi data. Menurut Sugiyono (2017:249) menyatakan bahwa reduksi data merujuk kepada suatu proses merangkum, menganalisis segala sesuatu yang penting, menekankan pada suatu hal yang relevan pada topik penelitian, yang

akhirnya menghasilkan suatu gambaran yang lebih jelas dan akan memudahkan proses akumulasi data pada tahap selanjutnya.

Analisis data yang kedua yaitu dengan menggunakan data *display*, metode analisis data ini dilakukan dengan menguraikan secara singkat dalam bentuk bagan, hubungan antar kategori, *flowcard* dan sejenisnya. Analisis data ketiga yakni melalui penarikan kesimpulan, metode analisis data ini dilakukan dengan menjelaskan penemuan peneliti dan uraian pendapat yang didasari dengan uraian penjelasan sebelumnya.

Penelitian ini berfokus pada masalah yang terkait dengan sistem pengendalian internal piutang dalam meminimalkan piutang tak tertagih pada PT PCS. Adapun fokus penelitian dan analisis data yang digunakan, ialah sebagai berikut :

1. Menganalisis faktor apa saja yang menyebabkan peningkatan piutang tak tertagih pada PT PCS, meliputi :
  - a. Menganalisis faktor internal perusahaan
  - b. Menganalisis faktor eksternal dari luar perusahaan
2. Menghitung rasio penagihan piutang pada PT PCS selama tahun 2018 sampai dengan tahun 2022, menurut Kasmir (2012:77) rasio penagihan digunakan untuk mengetahui kegiatan penagihan yang telah diterapkan oleh perusahaan, sehingga jumlah piutang yang dapat ditagih dapat dihitung dengan menghitung total piutang perusahaan, semakin besar nilai piutang yang dapat ditagih, maka semakin besar pengembalian modal yang dapat diperoleh perusahaan.

Rumus rasio penagihan :

$$\frac{\text{Jumlah Piutang Tak Tertagih}}{\text{Jumlah Piutang}} \times 100\%$$

Sumber : Kasmir (2012:77)

**ENTREPRENEUR**  
**Jurnal Bisnis Manajemen Dan Kewirausahaan**  
**Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Majalengka**  
 Published every January and July e-ISSN : (2776-2483), p-ISSN: 2723-1941  
 Available online <http://ejournal.unma.ac.id/index.php/entrepreneur>

**HASIL DAN PEMBAHASAN**

PT PCS melaksanakan kegiatan usahanya dengan melakukan penjualan secara tunai maupun secara kredit, maka hasil penelitian kualitatif ini menyatakan bahwa prosedur penjualan secara kredit untuk meminimalkan piutang tak tertagih pada PT PCS diperlukan adanya pengendalian internal piutang yang efektif dengan cara : melakukan pembaruan pada SOP (*Standard Operating Procedure*) penjualan kredit di PT PCS dan karyawan PT PCS harus memperhatikan setiap tahapan dalam prosedur pemberian kredit yang harus sesuai dengan penerapan SOP (*Standard Operating Procedure*) penjualan kredit yang berlaku pada perusahaan tersebut.

**Tabel 1**

**Hasil Pembahasan Permasalahan Pengendalian Internal Piutang dan Piutang Tak Tertagih pada PT PCS**

<b>Informan</b>	Rischa Sandia Anggriani (Kepala keuangan PT PCS)
<b>Tema</b>	Sistem Pengendalian Internal
<b>Sub Tema</b>	Prosedur pengendalian internal
<b>Frasa Penting</b>	PT PCS mewajibkan kepada karyawan setiap divisi apabila akan melakukan penjualan secara kredit untuk <i>customer</i> rekanannya, maka harus memenuhi persyaratan yang sesuai dengan SOP ( <i>Standard Operating Procedure</i> ) penjualan kredit yang telah ditetapkan oleh PT PCS.
<b>Informan</b>	Rischa Sandia Anggriani (Kepala keuangan PT PCS)
<b>Tema</b>	Pengendalian Internal Piutang
<b>Sub Tema</b>	Periode kredit yang sesuai kebijakan

<b>Frasa Penting</b>	Dalam melakukan hubungan kerja sama seperti penjualan secara kredit dengan nominal yang cukup besar, PT PCS mewajibkan <i>customer</i> rekanan harus menyerahkan <i>annual report</i> perusahaannya, melakukan surat perjanjian bermaterai antara kedua belah pihak mengenai kesanggupan pembayaran piutang, NPWP dan legalitas lainnya yang dibutuhkan untuk keamanan transaksi.
<b>Informan</b>	Rischa Sandia Anggriani (Kepala keuangan PT PCS)
<b>Tema</b>	Pengendalian Internal Piutang
<b>Sub Tema</b>	Manajemen Piutang
<b>Frasa Penting</b>	Banyaknya <i>customer</i> rekanan PT PCS yang tidak membayar pajak PPN saat melakukan pembayaran piutang, hal tersebut mengakibatkan PT PCS yang harus menanggung beban pembayaran pajak PPN tersebut.
<b>Informan</b>	Chusnatun Kamilah (Staff administrasi PT PCS)
<b>Tema</b>	Piutang Tak Tertagih
<b>Sub Tema</b>	Meminimalkan adanya piutang tak tertagih
<b>Frasa Penting</b>	Dalam memberikan jangka waktu antara terjadinya penjualan hingga tanggal jatuh tempo pembayaran, setiap kuitansi yang diberikan kepada <i>customer</i> , PT PCS memberikan catatan batas waktu jatuh tempo yaitu 30 hari, jika <i>customer</i> tidak melakukan pembayaran dan melebihi batas waktu jatuh

**ENTREPRENEUR**  
**Jurnal Bisnis Manajemen Dan Kewirausahaan**  
**Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Majalengka**  
 Published every January and July e-ISSN : (2776-2483), p-ISSN: 2723-1941  
 Available online <http://ejournal.unma.ac.id/index.php/entrepreneur>

	tempo, maka PT PCS berhak memberikan tindakan yang tegas seperti : melakukan penagihan secara kekeluargaan, hingga melakukan penagihan dengan didampingi oleh pihak berwajib guna untuk dapat menyelesaikan hutang <i>customer</i> perusahaan rekanan yang masih belum bisa dilunasi, serta melakukan penyitaan barang berharga <i>customer</i> rekanan sesuai dengan jumlah piutang <i>customer</i> tersebut.		Pembaharuan SOP ( <i>Standard Operating Procedure</i> ) penjualan kredit
		<b>Sub Tema</b>	
		<b>Frasa Penting</b>	Perlunya pembaruan SOP ( <i>Standard Operating Procedure</i> ) penjualan kredit pada PT PCS, karena SOP ( <i>Standard Operating Procedure</i> ) penjualan kredit pada PT PCS terlalu rumit dan sulit dipahami oleh para karyawan PT PCS.
<b>Sumber : Proses Penelitian, 2023</b>			
<b>Penarikan Kesimpulan</b>			
PT PCS perlu memperhatikan prosedur pengendalian internal yang telah ditetapkan oleh perusahaan tersebut, salah satunya yaitu dengan memperhatikan prosedur SOP ( <i>Standard Operating Procedure</i> ) penjualan kredit pada perusahaan, hal tersebut bertujuan untuk menjaga aktiva yang ada pada perusahaan tersebut. Selain itu, dalam meminimalkan piutang tak tertagih, PT PCS perlu memperhatikan pengendalian internal piutang yang akan dilakukan, salah satunya yang perlu diperhatikan yaitu : periode pemberian kredit yang akan dilakukan dan tata cara penagihan piutang yang dilakukan oleh perusahaan tersebut, hal tersebut dilakukan supaya piutang dapat terbayarkan sesuai dengan waktu jatuh tempo pembayaran piutang.			
PT PCS juga perlu memperhatikan faktor penyebab adanya piutang tak tertagih, baik faktor internal maupun eksternal dan PT PCS perlu melakukan teknik penyelesaian piutang, dengan melakukan <i>rescheduling</i> (penjadwalan ulang), <i>reconditioning</i> (persyaratan kembali) dan <i>restructuring</i> (rekruturisasi), hal tersebut dilakukan supaya piutang tak tertagih pada PT PCS dapat terbayarkan kembali.			
<b>Informan</b>	Chusnatun Kamilah (Staff administrasi PT PCS)		
<b>Tema</b>	Pengendalian Internal Piutang		
<b>Sub Tema</b>	Tata cara penagihan piutang		
<b>Frasa Penting</b>	Dalam melakukan penagihan piutang, PT PCS memiliki tanggung jawab yang jelas untuk melakukan kegiatan penagihan piutang rutin, akan tetapi banyak karyawan PT PCS yang melakukan penagihan piutang tanpa memperhatikan syarat dan ketentuan yang sesuai dengan SOP ( <i>Standard Operating Procedure</i> ) penjualan kredit di PT PCS, hal tersebut mengakibatkan adanya keterlambatan pembayaran piutang, karena usaha menagih yang dilakukan karyawan PT PCS kurang maksimal.		
<b>Informan</b>	Chusnatun Kamilah (Staff administrasi PT PCS)		
<b>Tema</b>	SOP ( <i>Standard Operating Procedure</i> ) penjualan kredit		

## Analisis Piutang Tak Tertagih

**Tabel 2**  
**Piutang Tak Tertagih PT PCS Tahun 2018 – 2022**

No	Tahun	Jumlah Piutang	Piutang tak tertagih	%
1	2018	53,605,000.00	43,949,000.00	0.82
2	2019	59,000,000.00	50,606,000.00	0.86
3	2020	65,000,000.00	58,115,000.00	0.89
4	2021	70,500,000.00	64,000,000.00	0.91
5	2022	75,000,000.00	70,030,000.00	0.93

**Sumber: PT PCS**

Data diatas menunjukkan piutang tidak tertagih pada PT PCS selama tahun 2018 sampai dengan tahun 2022 mengalami peningkatan yang signifikan.

### **Faktor – Faktor Penyebab Piutang Tak Tertagih**

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan di PT PCS terdapat dua penyebab meningkatnya jumlah piutang tak tertagih pada perusahaan tersebut, yakni :

#### **1. Faktor Internal**

Dari hasil penelitian, diketahui bahwa penjualan secara kredit pada PT PCS seringkali tertunggak dalam hal pembayaran hingga bertahun – tahun, banyaknya *customer* yang menunggak lebih dari waktu yang di sepakati pada awal perjanjian jual beli, mengakibatkan lemahnya pertumbuhan laba pada perusahaan tersebut dan apabila piutang tersebut dibiarkan berlarut – larut maka akan menimbulkan adanya piutang tak tertagih, hal tersebut dapat terjadi karena belum adanya sistem pengendalian internal piutang yang efektif pada PT PC.

#### **2. Faktor Eksternal**

Dari hasil penelitian, dapat dilihat pada data piutang tak tertagih selama tahun 2018 – 2022, piutang pada PT PCS mengalami peningkatan yang signifikan, kenaikan piutang perusahaan tersebut selalu diikuti oleh kenaikan piutang tak tertagih.

Pada tahun 2018, presentase piutang tak tertagih yaitu sebesar 0,82% dari jumlah piutang sebesar Rp. 53.605.000 dan piutang tak tertagih sebesar Rp. 43.949.000, masalah tersebut terjadi karena PT PCS tidak pernah efektif melaporkan piutang tak tertagihnya. Pada tahun 2019 presentase piutang tak tertagih sebesar 0,86% dari jumlah piutang yang mengalami kenaikan yaitu berjumlah sebesar Rp 59.000.000, dan piutang tak tertagih meningkat sebesar Rp 50.606.000, terjadinya fenomena pandemic covid-19 pada tahun 2020 sampai dengan tahun 2021 mengakibatkan sulitnya penagih dari PT PCS untuk melakukan penagihan secara rutin karena adanya peraturan pemerintah untuk mengurangi mobilitas, presentase piutang tak tertagih pada tahun 2020 sebesar 0,89% dari jumlah piutang yang mengalami kenaikan sebesar Rp 65.000.000 dan piutang tak tertagih mengalami

## ENTREPRENEUR

### Jurnal Bisnis Manajemen Dan Kewirausahaan

Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Majalengka

Published every January and July e-ISSN : (2776-2483), p-ISSN: 2723-1941

Available online <http://ejournal.unma.ac.id/index.php/entrepreneur>

peningkatan sebesar Rp 58.115.000, pada tahun 2021 presentase piutang tak tertagih semakin meningkat sebesar 0,91%, dari jumlah piutang yang mengalami kenaikan sebesar Rp 70.500.000 dan piutang tidak tertagih mengalami peningkatan sebesar Rp 64.000.000, piutang PT PCS dari tahun ke tahun masih mengalami peningkatan, hal tersebut terjadi karena PT PCS tidak melakukan pembatasan pada kegiatan penjualan secara kredit, terlihat pada tahun 2022 presentase piutang tak tertagih mencapai 0,93%, dari jumlah piutang yang semakin meningkat sebesar Rp 75.000.000 dan piutang tak tertagih mengalami peningkatan yaitu sebesar Rp 70.030.000.

#### Upaya Dalam Meminimalkan Piutang Tak Tertagih

##### 1. Kebijakan periode kredit

PT PCS memberikan catatan batas waktu jatuh tempo yaitu 30 hari, jika pelanggan tidak melakukan pembayaran dan melebihi batas waktu jatuh tempo, maka PT PCS memberikan tindakan yang tegas seperti melakukan penagihan secara kekeluargaan, hingga melakukan penagihan dengan didampingi oleh pihak berwajib.

##### 2. Kebijakan diskon

PT PCS sering melakukan upaya diskon pada setiap bidang masing masing, tujuan tersebut ditekankan agar pelanggan segera membayar pelunasan sebelum harga kembali normal.

##### 3. Kebijakan standar kredit

Dalam melakukan kerja sama seperti penjualan kredit dengan nominal yang cukup besar, PT PCS membutuhkan beberapa dokumen seperti *annual report*, surat perjanjian bermaterai antara kedua belah pihak perusahaan, NPWP dan legalitas lainnya yang dibutuhkan untuk keamanan transaksi.

#### Penerapan Sistem Pengendalian Internal COSO Dalam Meminimalkan Piutang Tak Tertagih

##### 1) Lingkungan Pengendalian

Kebijakan operasional pada PT PCS ditetapkan secara tertulis, manajemen perusahaan tersebut telah mengatur kebijakan operasional yang efektif berdasarkan proses pengawasan dan pengendalian, agar dapat menciptakan proses kerja yang efektif. Struktur organisasi pada PT PCS telah ditetapkan sesuai dengan fungsi dan tanggung jawab yang jelas, karena struktur organisasi merupakan aspek yang penting, agar staff perusahaan tersebut dapat mengetahui jenis wewenang dan tanggung jawab yang harus dilakukan.

##### 2) Kegiatan Pengendalian

Berdasarkan hasil pengamatan di PT PCS, perusahaan tersebut memiliki aktivitas pengendalian yang jelas, dengan melakukan kegiatan penagihan piutang secara rutin setiap bulan, akan tetapi banyak staff PT PCS yang melakukan penagihan tanpa memperhatikan ketentuan yang sesuai dengan SOP (*Standard Operating Procedure*) perusahaan tersebut, hal tersebut mengakibatkan banyaknya *customer* yang tidak bertanggung jawab dapat memanfaatkannya dengan menunda pembayaran hutang, karena usaha menagih yang dilakukan staff PT PCS kurang maksimal.

##### 3) Penaksiran Risiko

Berdasarkan hasil wawancara dengan kepala bidang keuangan PT PCS, penilaian risiko kredit dilakukan untuk menghindari risiko kredit yang hilang dan tidak tertagihnya piutang yang ada. Untuk menilai risiko kredit yang mencurigakan, maka PT PCS telah melakukan langkah – langkah yakni : menerapkan prinsip 5C sebelum terjadinya pemberian piutang (*Character, Capacity,*

## ENTREPRENEUR

### Jurnal Bisnis Manajemen Dan Kewirausahaan

Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Majalengka

Published every January and July e-ISSN : (2776-2483), p-ISSN: 2723-1941

Available online <http://ejournal.unma.ac.id/index.php/entrepreneur>

*Capital, Collateral, Condition of economy* dan melakukan pembaruan SOP (*Standard Operating Procedure*) penjualan kredit yang sesuai dengan syarat dan ketentuan penjualan kredit pada perusahaan tersebut.

#### 4) Informasi dan Komunikasi

Berdasarkan hasil pengamatan terkait informasi dan komunikasi di PT PCS, informasi dan komunikasi telah diterapkan dengan efektif, terlihat dengan adanya interaksi langsung antara kepala direktur dengan karyawan. Perusahaan tersebut juga memproses informasi piutang pada sistem *Enterprise Resource Planning* (ERP) PT PCS, sistem ini digunakan untuk membantu jalannya proses operasional perusahaan sehingga menjadi lebih mudah dan efektif.

#### 5) Pemantauan (*Monitoring*)

PT PCS memiliki staff di bidang teknologi informasi (IT) yang bertugas untuk melakukan pemantauan *maintenance* sistem teknologi informasi, menjaga keamanan sistem, mengelola data, memperbaiki masalah teknis serta melaksanakan pemantauan apabila terjadi sesuatu yang mencurigakan pada sistem teknologi informasi yang ada pada perusahaan tersebut.

### SIMPULAN DAN IMPLIKASI

#### KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah diuraikan, maka dapat disimpulkan bahwa PT PCS belum menerapkan sistem pengendalian internal piutang yang efektif. Hal tersebut dengan banyaknya *customer* perusahaan rekanan yang sering melakukan telat bayar hingga melebihi jatuh tempo pembayaran dan apabila keterlambatan pembayaran piutang tersebut dibiarkan hingga bertahun-tahun, maka akan menimbulkan adanya piutang tidak tertagih. PT PCS juga belum melakukan

manajemen piutang yang efektif, hal tersebut dibuktikan dengan banyaknya *customer* rekanan yang tidak membayar pajak PPN saat melakukan pembayaran piutang, hal tersebut mengakibatkan perusahaan yang harus menanggung pembayaran pajak PPN tersebut.

#### SARAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, pelaksanaan sistem pengendalian internal di PT PCS perlu ditingkatkan lagi, dengan memperhatikan prosedur penerapan pengendalian internal yang akan dilakukan, supaya pelaksanaan sistem pengendalian internal pada PT PCS dapat dilakukan secara efektif. Selain itu, PT PCS perlu memperhatikan faktor penyebab adanya piutang tak tertagih, baik faktor internal maupun eksternal serta PT PCS juga perlu melakukan berbagai upaya pengendalian internal piutang yang efektif agar piutang tak tertagih dapat terbayarkan kembali.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Rahmawati. (2021). *Teori Akuntansi Keuangan Dasar* (Pertama). Graha Ilmu.
- Abdillah, & Basri. (t.t.-a). Analisis Piutang Tak Tertagih Berdasarkan Umur Piutang Pada Pt. Graha Arta Kaltim Sentosa Samarinda.
- Amalia, N., & Handayani, A. (2023). Receivable Internal Control Analysis To Minimize Risk Uncollectible Accounts At Pt X. *Jurnal Akuntansi*, 8(1).
- Asteria. (t.t.-b). Analisis Piutang Tak Tertagih pada PT Astra International Tbk. *VOL.7, NO.2, NOVEMBER 2018*, 184–190.
- Dewi Handika Yani. (2019). Analisis Pengendalian Intern Piutang dalam Meminimalisasi Piutang Tak Tertagih

## ENTREPRENEUR

### Jurnal Bisnis Manajemen Dan Kewirausahaan

Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Majalengka

Published every January and July e-ISSN : (2776-2483), p-ISSN: 2723-1941

Available online <http://ejournal.unma.ac.id/index.php/entrepreneur>

- pada PT. Jalur Nugraha Ekakurir (JNE) cabang Medan. *Civitas: Jurnal Studi Manajemen*, Vol. 1, No. 1, hlm. 20–24, Juli 2019, 20–24.
- dkk, R. (2020). Analisis Pengendalian Piutang Tak Tertagih Berdasarkan Umur Piutang Terhadap Kinerja Laporan Keuangan Pada Pt. Bestindo Persada. *MEASUREMENT JURNAL AKUNTANSI*, Vol 14, No 2 (2020), 35–44.
- Dwiasnati, S., & Hidayat, R. R. (2022). Penerapan Manajemen Risiko Menggunakan COSO: Enterprise Risk Management Framework Integrated Pada PT ALPHANET. *Jurnal Tata Kelola dan Kerangka Kerja Teknologi Informasi*, 8(2), 66–72. <https://doi.org/10.34010/jtk3ti.v8i2.7845>
- Eka Putri, D. K., & Pravitasari, D. (2023). Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Pengelolaan Kas sebagai Upaya Pengendalian Internal di Kantor BAZNAS Tulungagung. *Jurnal Ekonomi Bisnis, Manajemen dan Akuntansi (JEBMA)*, 3(3), 672–682. <https://doi.org/10.47709/jebma.v3i3.2951>
- Habibie, N. (2013). Analisis Pengendalian Intern Piutang Usaha Pada Pt Adira Finance Cabang Manado.
- Herawati, T. D. (t.t.). Analisis Manajemen Piutang (Studi Kasus Pada Pt Baltec Exhaust Dan Inlet System Indonesia).
- Hery. (2015a). *Analisis Laporan Keuangan Manajemen (Pertama)*. PT Grasindo.
- Istanti, E. (t.t.). Evaluasi Prosedur Pengendalian Intern Atas Piutang Usaha Pada Pt Sps (Depo Gedangan).
- Januardo. (2016a). *Implementasi Penyelesaian Piutang (Edisi Pertama)*. Raja Grafindo Persada.
- Krismiaji. (2010). *Sistem Informasi Akuntansi (Pertama)*. UPP-STIM YKPN.
- Lubis, P. K. D., & Barus, A. U. (t.t.). *Analisis Sistem Pengendalian Intern Kas Pada PT. Ira Widya Utama Medan*.
- Naibaho, E., Supitriyani, S., Manurung, S., & Ervina, N. (2019). Pengendalian Intern Piutang Untuk Meminimalkan Piutang Tak Tertagih Kp-Ri Jaya Dinas P Dan K Kabupaten Simalungun. *FINANCIAL: JURNAL AKUNTANSI*, 5(2), 11–21. <https://doi.org/10.37403/financial.v5i2.106>.
- Mulyadi. (2012). *Sistem Perencanaan dan Pengendalian Manajemen (Pertama)*. Salemba Empat.
- Mulyadi. (2016b). *Metode Akuntansi Biaya (Edisi Pertama)*. Alfabeta Salemba Empat.
- Rahmawati. (2021). *Teori Akuntansi Keuangan Dasar (Pertama)*. Graha Ilmu.
- Reviandani, W. (2021). *Analisis Laporan Keuangan (Edisi Pertama)*. SidoarjoIndomedia Pustaka.
- Reviandani, W., & Pristyadi. (2019). *Pengantar Akuntansi*. Indomedia Pustaka.
- Hery. (2015a). *Analisis Laporan Keuangan Manajemen (Pertama)*. PT Grasindo.
- Istanti, E. (t.t.). Evaluasi Prosedur Pengendalian Intern Atas Piutang Usaha Pada Pt Sps (Depo Gedangan).
- Krismiaji. (2010). *Sistem Informasi Akuntansi*