

EVALUASI PENGENDALIAN PIUTANG USAHA DALAM UPAYA PENINGKATAN MODAL KERJA

(Studi pada PT. ABS)

Astuning Saharsini¹

¹Prgram Studi Akuntansi, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta, Surakarta

Email: astuning.saharsini@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi efektivitas pengendalian piutang usaha dalam upaya meningkatkan *working capital* pada PT ABS. Strategi yang seringkali dilakukan perusahaan di industri manufaktur yaitu melakukan penjualan secara kredit. Penjualan kredit menimbulkan piutang usaha. Piutang tak tertagih akan berpengaruh terhadap tingkat *working capital* perusahaan, dalam hal ini ukuran *Working capital turnover* menunjukkan hubungan antara modal kerja dengan penjualan. Selain itu, ukuran *Working Capital Turnover* juga menunjukkan kuantitas penjualan yang dapat diperoleh perusahaan untuk tiap rupiah modal kerja. Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif. Data yang digunakan yaitu data primer dan data sekunder. Adapun metoda analisis yang digunakan metode deskriptif, yaitu metode yang menggambarkan atau menganalisis suatu hasil penelitian tetapi tidak digunakan untuk membuat kesimpulan yang lebih luas. Hasil penelitian menunjukkan adanya ketidakefektifan dalam pengendalian piutang usaha akibat lingkungan pengendalian dan pengawasan yang tidak baik. Selain itu, *working capital turnover* mengalami tren penurunan setiap tahunnya. Hal tersebut disebabkan karena perusahaan belum memiliki 1) sumber daya manusia yang kompeten di bidang piutang, 2) kebijakan penjualan kredit yang lemah, dan 3) tidak memberikan asuransi dan insentif bagi karyawan bagian penagihan. PT ABS direkomendasikan untuk membentuk audit internal, meningkatkan keaktifan dalam penagihan, meningkatkan kualitas sumber daya manusia, dan memperbaiki kebijakan penjualan kredit dengan memperhatikan aspek *capital, character, capacity, collateral, dan capability*.

Kata kunci: pengendalian piutang usaha, *working capital*

EVALUATION OF ACCOUNT RECEIVABLE CONTROL IN EFFORTS TO INCREASE WORKING CAPITAL

(Study on ABS LLc.)

ABSTRACT

This study aims to evaluate the effectiveness of controlling accounts receivable in an effort to increase working capital at PT.ABS. The strategy that is often used by companies in the manufacturing industry is to selling on credit. Credit sales will affect on high accounts receivable or bad debts. Bad debts will affect the company's working capital level, in this case the working capital turnover measure shows the relationship between working capital and sales. In addition, the Working Capital Turnover measure also shows the quantity of sales that can be obtained by the company for each working capital. This research is descriptive research. The data used are primary data and secondary data. The analytical method used is descriptive method, which is a method that describes or analyzes a research result but is not used to make broader conclusions. The results of the study shows that there is ineffectiveness in accounts receivable control due to a poor control environment and supervision. In addition, working capital turnover has a downward trend every year. This is because the company does not yet have 1) competent human resources in scope of receivables, 2) weak credit sales policy, and 3) does not provide insurance and incentives for collection employees. PT.ABS is recommended to establish an internal audit, increase activity in billing, improve the quality of human resources, and improve credit sales policies by taking into account aspects of capital, character, capacity, collateral, and capability.

Keywords: Account Receivable Control, Working Capital

PENDAHULUAN

Perusahaan jasa, industri, maupun dagang didirikan dengan tujuan untuk memperoleh laba. Salah satu cara untuk memperoleh laba melalui penjualan barang dagang. Semakin tinggi volume penjualan, semakin tinggi laba yang dihasilkan. Berbagai strategi diterapkan oleh pihak manajemen untuk meningkatkan volume penjualan, salah satunya dengan melakukan penjualan secara kredit.

Penjualan kredit berdampak pada munculnya piutang usaha. Jika sistem penjualan kredit tidak dikelola secara baik, maka berpotensi menimbulkan piutang tak tertagih. Dalam rangka menghadapi permasalahan piutang tak tertagih, perusahaan perlu merancang kebijakan agar pengendalian piutang usaha menjadi efektif. Hal ini berlaku untuk seluruh organisasi bisnis, baik yang berskala kecil maupun besar.

Piutang tak tertagih memiliki dampak terhadap kinerja *working capital*. Perputaran piutang yang tinggi menunjukkan kondisi modal yang semakin tinggi dan perusahaan dikatakan likuid apabila tidak ada masalah piutang tak tertagih. Modal kerja merupakan salah satu unsur aset yang penting bagi perusahaan guna menjalankan aktivitas operasionalnya (Sutrisno, 2012).

Salah satu pengendalian yang dapat digunakan perusahaan adalah menggunakan pendekatan *Committee of Sponsoring Organization of the Trade way Commission* (COSO). Model COSO merupakan salah satu model pengendalian internal yang banyak digunakan oleh auditor sebagai dasar mengevaluasi dan mengembangkan pengendalian internal. Kebutuhan akan pengendalian piutang usaha dirasa sangat perlu bagi perusahaan sebagai upaya preventif untuk mencegah defisiensi yang dapat mengancam keberlanjutan usaha dalam jangka panjang.

Salah satu perusahaan yang memahami pentingnya pengendalian piutang usaha adalah PT.ABS. PT.ABS merupakan perusahaan yang memiliki kompetensi pengecoran, peleburan aluminium, kerajinan souvenir aluminium, dan peralatan rumah tangga yang dibangun sejak tahun 1960an.

PT.ABS perlu melakukan evaluasi pengendalian piutang usaha mereka karena terjadi peningkatan piutang dan piutang tak tertagih setiap tahun. Hal ini disebabkan perusahaan belum merancang kebijakan piutang, dan terkesan hanya mengejar target penjualan, serta tidak memiliki sistem insentif pada karyawan bagian penjualan dan asuransi. Dengan berbagai permasalahan transaksi yang ada di PT.ABS, maka perlu dilakukan evaluasi kebijakan penjualan, sumber daya manusia, dan pengendalian piutang usaha dalam rangka meningkatkan *working capital*. Pertanyaan penelitian yang pada penelitian ini diantaranya:

- a. Bagaimana efektivitas pengendalian piutang usaha pada PT.ABS?
- b. Faktor-faktor apa saja yang memengaruhi kelemahan pengendalian piutang usaha pada PT.ABS?
- c. Bagaimanakah solusi yang dapat dilakukan untuk mengatasi kelemahan pengendalian piutang usaha pada PT.ABS?

TEORI

Pengendalian Internal

Pengendalian internal merupakan kebijakan dan prosedur untuk melindungi aset perusahaan dari kesalahan penggunaan dan memastikan informasi usaha yang disajikan akurat dan penyusunannya mengikuti hukum dan peraturan yang berlaku (Carl, et al; 2006). Di sisi lain, Hery (2013) berpandangan bahwa pengendalian internal merupakan prosedur untuk melindungi aset dari segala bentuk penyalahgunaan, menjamin informasi akuntansi yang akurat, dan memastikan semua kebijakan manajemen telah dijalankan dengan semestinya.

Sistem pengendalian internal yang efektif dijalankan secara terus menerus guna meningkatkan kualitas informasi keuangan dan operasi perusahaan, serta peninjauan kebijakan terkait kontrol aset, penilaian kinerja karyawan, dan kepatuhan terhadap kebijakan, prosedur, hukum, dan peraturan organisasi (Kenneman, 2004). Tujuan pengendalian internal menurut COSO (2013) yaitu:

1. Diperolehnya data yang reliabel, yaitu data yang dapat mendeteksi kesalahan-kesalahan data jika data lengkap, akurat, unik, dan *reasonable*;
2. Dipatuhinya kebijakan akuntansi, yang akan dicapai jika data diolah tepat waktu;
3. Pengamanan aset, yaitu dengan adanya otorisasi, distribusi *output*, data *valid* dan diolah serta disimpan secara aman.

Keterbatasan pengendalian internal meliputi kesalahan pertimbangan, gangguan, kolusi, dan pengabaian oleh manajemen (Mulyadi, 2014). Sistem pengendalian tidak dapat melindungi perusahaan dari masalah yang timbul akibat faktor kesalahan manusia dan perubahan lingkungan eksternal. Dengan berbagai keterbatasan serta mempertimbangkan biaya dan manfaat, pengendalian internal memberikan keyakinan sampai tingkat tertentu, bahwa semua risiko tersebut telah dikurangi sampai ke tingkat yang dapat ditoleransi oleh perusahaan.

Unsur-unsur pengendalian internal

Terdapat lima komponen pengendalian internal, yaitu lingkungan pengendalian, penentuan risiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi, serta pengawasan atau pemantauan (Gondodiyoto 2007).

a. Lingkungan pengendalian

Lingkungan pengendalian merupakan cermin sikap dan tindakan pemilik dan manajemen, sehingga menjadi fondasi komponen pengendalian internal lainnya. Atmosfer yang tercipta dari lingkungan pengendalian berpengaruh pada efektivitas komponen pengendalian internal secara keseluruhan.

b. Penentuan risiko

Penaksiran risiko suatu entitas untuk pelaporan keuangan merupakan identifikasi, analisis dan pengelolaan risiko-risiko yang relevan terhadap penyusunan laporan keuangan yang secara wajar disajikan sesuai dengan prinsip-prinsip akuntansi yang berlaku umum. Proses penaksiran risiko harus mempertimbangkan kejadian dan keadaan eksternal dan internal yang mungkin timbul dan secara tidak baik mempengaruhi kemampuan entitas untuk mencatat, mengolah, mengikhtisarkan dan melaporkan data keuangan konsisten dengan asersi manajemen dalam laporan keuangan (Tunggal 2013).

c. Aktivitas pengendalian

Menurut Tunggal (2013) aktivitas pengendalian merupakan kebijakan dan prosedur yang membantu meyakinkan bahwa tindakan yang diperlukan diambil untuk menghadapi risiko-risiko. Aktivitas pengendalian mencakup evaluasi kinerja dan pengolahan informasi.

d. Informasi dan komunikasi

Sistem informasi yang relevan terhadap tujuan pelaporan keuangan terdiri dari metode dan catatan yang ditetapkan untuk mencatat, mengolah, mengikhtisarkan dan melaporkan transaksi suatu entitas dan mempertahankan akuntabilitas untuk aset dan utang yang berkaitan. Suatu sistem akuntansi yang efektif memberikan pertimbangan yang tepat untuk menetapkan metode dan catatan yang digunakan untuk:

- 1) Mengidentifikasi dan mencatat semua transaksi yang absah.
- 2) Menguraikan dengan tepat waktu transaksi-transaksi secara rinci dan memadai untuk memungkinkan klasifikasi transaksi yang tepat untuk pelaporan keuangan.
- 3) Mengukur nilai transaksi dalam suatu keadaan yang memungkinkan pencatatan moneter secara tepat dalam laporan keuangan.
- 4) Menentukan periode waktu transaksi untuk memungkinkan pencatatan transaksi dalam periode akuntansi yang tepat.
- 5) Secara tepat menyajikan transaksi dan pengungkapan yang berkaitan dalam laporan keuangan. Komunikasi mencakup memberikan pemahaman peranan individual dan tanggung jawab yang berkaitan dengan pengendalian internal atas pelaporan keuangan.

e. Pemantauan (*Monitoring*)

Untuk memastikan tujuan suatu entitas tercapai, manajemen memonitor pengendalian internal untuk menilai pengendalian internal beroperasi seperti yang diinginkan. *Monitoring* merupakan suatu proses yang menilai mutu pengendalian internal sepanjang waktu. *Monitoring* mencakup personil yang dapat menilai desain dan operasi pengendalian dan mampu mengambil tindakan perbaikan yang diperlukan. *Monitoring* dapat dikaitkan dengan aktivitas yang sedang berjalan atau evaluasi terpisah.

Piutang

Penerapan sistem penjualan secara kredit yang dilakukan perusahaan merupakan salah satu usaha perusahaan dalam rangka meningkatkan volume penjualan. Piutang merupakan klaim uang, atau jasa terhadap pelanggan atau hak pihak lainnya (Satriawan, 2012). Sutrisno (2012) menjelaskan piutang merupakan tagihan perusahaan kepada pihak lain sebagai akibat penjualan secara kredit. Martini (2012) menjelaskan piutang adalah klaim suatu perusahaan pada pihak lain. Kieso (2009) menjelaskan piutang adalah klaim uang, barang, atau jasa kepada pelanggan atau pihak-pihak lainnya. Menurut Soemarso (2012) piutang adalah hak klaim terhadap seseorang atau perusahaan lain, menuntut pembayaran dalam bentuk uang atau penyerahan aset atau jasa lain kepada pihak dengan siapa ia berpiutang. Piutang timbul karena penjualan produk atau penyerahan jasa dalam rangka kegiatan usaha normal perusahaan.

Dari pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa piutang merupakan semua tuntutan terhadap langganan baik berbentuk perkiraan uang, barang maupun jasa dan segala bentuk perkiraan seperti transaksi. Penjualan

secara kredit menimbulkan hak bagi perusahaan yang melakukan penagihan pada langganannya, di mana hal itu ditentukan oleh persyaratan yang telah disepakati bersama pada saat melakukan transaksi.

Menurut Soemarso (2012) piutang dikelompokkan menjadi dua yaitu:

- a. Piutang dagang, merupakan piutang yang berasal dari penjualan barang dan jasa yang merupakan kegiatan usaha normal perusahaan atau disebut juga piutang usaha;
- b. Piutang lain-lain (bukan dagang) merupakan piutang yang tidak berasal dari bidang usaha utama seperti piutang pegawai, piutang dari perusahaan afiliasi, piutang bunga, piutang dividen, piutang pemegang saham dan lain-lain.

Biaya atas piutang

Dalam proses penjualan kredit, risiko biaya selalu melekat pada aktivitas. Biaya-biaya tersebut antara lain (Adisaputro & Asri, 2013):

- a. **Beban biaya modal**
Piutang sebagai salah satu bentuk investasi akan menyerap sebagian dari modal perusahaan yang tersedia. Bila perusahaan menggunakan modal sendiri, maka dengan piutang modal yang tersedia untuk investasi bentuk lain akan berkurang. Dengan demikian, biaya modal besarnya sama dengan besarnya biaya modal sendiri. Jika modal sendiri tidak cukup, perusahaan dapat menggunakan skema pinjaman bank, maka timbul biaya yang eksplisit dalam bentuk bunga modal pinjaman.
- b. **Biaya administrasi piutang**
 1. Biaya organisasi atau unit kerja yang disertai tugas mengelola piutang, gaji dan jaminan sosial lain bagi petugas penagihan dan pengadministrasian piutang.
 2. Biaya penagihan seperti biaya telepon, surat penagihan, dan biaya perjalanan bagi penagih piutang.
- c. **Adanya piutang tak tertagih**
Piutang tak tertagih dapat disebabkan debitur lari atau bankrut yang mengakibatkan adanya piutang tak tertagih (*bad debts*) sehingga perlu dibentuk cadangan piutang ragu-ragu, yang dibentuk lewat penyisihan sebagian keuntungan penjualan.

Administrasi piutang

Manajemen piutang dapat dikatakan efektif apabila administrasi piutang dan sistem pengendaliannya disusun secara terarah. Hal tersebut berdampak pada seluruh piutang dapat diketahui dan dikontrol dengan baik sehingga potensi penyalahgunaan atau kebocoran dana dapat dihindari atau direduksi. Selain itu, hal tersebut juga mempermudah pelayanan kepada pelanggan sehingga menjadi daya tarik sendiri yang dimiliki perusahaan.

Analisis Rasio Keuangan

Analisis rasio keuangan yang berorientasi pada masa depan, artinya analisa rasio keuangan dapat digunakan sebagai alat untuk memproyeksi keadaan keuangan serta hasil usaha di masa mendatang (Munawir, 2014). Rasio keuangan dapat dikelompokkan menjadi lima kategori (Subramanyam, 2013) yaitu:

1. Rasio likuiditas, yaitu rasio yang mengukur kemampuan perusahaan memenuhi kewajiban jangka pendek.
2. Rasio aktivitas, yaitu rasio yang mengukur sejauh mana efektivitas penggunaan aset dengan melihat tingkat aktivitas aset.
3. Rasio solvabilitas, yaitu rasio yang mengukur sejauh mana kemampuan perusahaan memenuhi kewajiban jangka panjangnya.
4. Rasio profitabilitas, yaitu rasio yang melihat kemampuan perusahaan menghasilkan laba.
5. Rasio pasar, yaitu rasio ini melihat perkembangan nilai perusahaan relatif terhadap nilai buku perusahaan.

2.3.1. Working capital turnover

Working capital turnover menunjukkan hubungan antara modal kerja dengan penjualan dan menunjukkan tingkat penjualan yang dapat diperoleh perusahaan untuk tiap rupiah modal kerja. *Working capital turnover* yang rendah menunjukkan adanya kelebihan modal kerja yang mungkin disebabkan rendahnya persediaan, piutang, atau saldo kas yang terlalu besar. *Working capital turnover* dapat dihitung dengan rumus:

$$\text{Working Capital Turnover} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Rata - rata Modal Kerja}}$$

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan menggunakan pendekatan kualitatif. Penelitian kualitatif merupakan metode untuk mengeksplorasi dan memahami makna yang oleh individu atau sekelompok orang dianggap berasal dari masalah sosial (Creswell, 2017). Sementara menurut Sekaran (2011), penelitian deskriptif merupakan penelitian yang dilakukan menjelaskan karakteristik variabel yang diteliti dalam suatu situasi. Penelitian dilakukan pada PT.ABS.

Sampel dan Populasi

Teknik pemilihan sampel menggunakan *purposive sampling*. Sampel dalam penelitian ini memenuhi kriteria sebagai berikut:

- Manajemen yang menjalankan fungsi penjualan dan piutang serta berhubungan dengan pelanggan PT.ABS, yang meliputi direktur utama, kepala bagian penjualan, dan kepala bagian keuangan.
- Karyawan PT ABS yang bekerja selama ≥ 5 tahun.
- Bersedia menjadi responden.

Tabel 3.1 Informan wawancara

No	Informan	Jumlah/orang
1	Direktur Utama	1
2	Kepala bagian penjualan	1
3	Kepala bagian keuangan	1
Jumlah		3

Tabel 3.2 Informan Kuesioner

No	Informan	Jumlah/orang
1	Bagian penjualan	12
2	Bagian keuangan	2
Jumlah		14

Instrumen Penelitian

Instrumen dalam penelitian ini yaitu wawancara dan kuesioner. Pengumpulan data melalui wawancara terdapat dua jenis wawancara, yaitu wawancara tidak terstruktur dan terstruktur. Penelitian ini menggunakan wawancara terstruktur untuk memperoleh informasi mengenai permasalahan yang diteliti. Wawancara terstruktur merupakan wawancara yang dilakukan sejak awal diketahui informasi apa yang diperlukan (Sekaran 2017).

Penilaian kuesioner dalam penelitian ini menggunakan skala nominal. Kuesioner disusun berdasarkan COSO (2013) tentang sistem pengendalian internal piutang yang indikatornya terdiri atas (1) lingkungan pengendalian; (2) penentuan risiko; (3) aktivitas pengendalian; (4) informasi dan komunikasi; (5) pengawasan atau pemantauan. Responden diminta menjawab dengan dua alternatif jawaban yaitu Ya atau Tidak. Menurut Arikunto (2013) rumus perhitungan pengukuran sebagai berikut.

$$\frac{\text{Total jumlah nilai responden}}{\text{Total skor tertinggi}} \times 100\%$$

Jika sistem pengendalian internal piutang baik, skor $\geq 50\%$. Jika sistem pengendalian internal piutang tidak baik, skor $\leq 50\%$.

Sumber Data

- Data Primer

Data primer, data yang diperoleh langsung dari sumber yang diamati dan dicatat untuk pertama kalinya. Data primer diperoleh dengan intervensi, wawancara, penyebaran kuesioner, observasi, dan dokumentasi selama berada di lapangan.

2. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang pengumpulannya dilakukan oleh peneliti lainnya. Data sekunder dapat mendukung atau memberi informasi yang bermanfaat berkaitan dengan penelitian ini, baik data internal maupun eksternal. Data-data tersebut diperoleh dari dokumentasi atau buku-buku literatur.

Validitas

Validitas berarti instrumen tersebut dapat digunakan untuk mengukur apa yang hendak diukur (Sugiyono, 2015). Uji validitas digunakan untuk mengetahui apakah instrumen yang dibuat dapat mengukur apa yang hendak diukur. Uji validitas yang digunakan dalam penelitian ini adalah validitas isi.

Teknik Pengumpulan Data

Teknik yang digunakan untuk peng-umpulan data diantaranya studi dokumen-tasi, kuesioner, wawancara, dan observasi.

Metode analisis data

Proses pengumpulan data untuk metoda kualitatif dibagi dalam tiga tahapan (Moleong, 2012) yaitu:

1. Mereduksi data, yaitu melakukan *coding* berkaitan dengan informasi-informasi penting yang terkait dengan masalah penelitian, pengelompokan data sesuai dengan masing-masing topik permasalahan.
2. Data yang dikelompokkan disusun dalam bentuk narasi sehingga berbentuk informasi bermakna sesuai dengan permasalahan penelitian.
3. Pengambilan kesimpulan berdasarkan susunan narasi yang telah disusun pada tahap kedua sehingga dapat memberi jawaban atas permasalahan penelitian.

Keabsahan Data

Teknik triangulasi merupakan teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan informasi lain sebagai pembanding terhadap data tersebut (Moleong, 2012). Triangulasi yang digunakan dalam penelitian ini yaitu triangulasi sumber. Triangulasi sumber membandingkan dan memeriksa derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda dalam metode kualitatif.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

a. Lingkungan pengendalian

Lingkungan pengendalian PT.ABS belum dirancang secara efektif sehingga perusahaan belum efektif dalam menangani kebijakan piutang. PT.ABS juga belum menerapkan pemisahan tugas antara unit yang menangani piutang dan pemasaran produk. Hal ini menimbulkan risiko adanya piutang tak tertagih karena perusahaan hanya mengejar target penjualan dan tidak memiliki fokus pada penagihan. Piutang tak tertagih yang semakin besar akan berpengaruh pada arus kas operasi PT.ABS di masa mendatang, sehingga terjadi arus kas operasi negatif.

Arus kas operasi menjadi salah satu opsi menutupi pembiayaan operasional perusahaan. Apabila arus kas operasi negatif berlangsung dalam waktu yang panjang, perusahaan dinilai sudah tidak memiliki kemampuan menghasilkan laba. Kondisi keuangan yang tidak sehat karena terjadi arus kas operasi negatif yang diakibatkan salah satunya oleh pengelolaan piutang yang tidak baik.

b. Penentuan Risiko

Dalam penentuan risiko piutang, perusahaan menetapkan tingkat piutang sebesar 60% dari penjualan. Selain itu, PT.ABS juga memerhatikan kapasitas dan cara pembayaran yang dilakukan oleh pelanggan tersebut. Apabila pelanggan tidak membayar piutang pada saat jatuh tempo, perusahaan akan menanyakan alasan. Jika alasan yang diberikan tidak rasional, maka perusahaan akan memutuskan kerja sama dan menghentikan pengiriman produk.

c. Aktivitas pengendalian

3. Pengawasan pemrosesan transaksi

Semua dokumen piutang usaha memiliki nomor seri, dan setiap transaksi diotorisasi sesuai prosedur yang ditetapkan oleh perusahaan sehingga dapat mencegah terjadinya kesalahan atau kelalaian dalam pencatatan.

4. Pengendalian fisik atas kekayaan

Pengendalian fisik yang dilaksanakan PT.ABS telah dilakukan dengan baik, yaitu dengan menyediakan tempat khusus untuk penyimpanan dokumen perusahaan serta brankas untuk penyimpanan uang perusahaan yang belum sempat disetorkan ke bank.

5. Review kinerja

Adanya analisis oleh kepala bagian atas laporan yang diberikan oleh *staff*-nya. Contohnya Kepala Bagian Piutang menganalisis DUP (Daftar Umur Piutang) untuk melihat jumlah piutang, penyebab meningkatnya saldo piutang, dan pencapaian setiap minggu. Di bagian lain, Kepala Bagian Pemasaran melakukan analisis laporan pembiayaan dan realisasi distribusi penjualan bulanan dari *staff* pemasaran. Selanjutnya, Kepala Bagian Keuangan menganalisis laporan kas.

d. Informasi dan komunikasi

Metode Informasi dan Komunikasi kepada pelanggan dilakukan dengan pendekatan kepada pelanggan agar permasalahan pelanggan dapat terselesaikan dengan solusi dan kebijakan yang diberikan oleh PT.ABS. Selain itu, piutang usaha PT.ABS dikatakan sah jika dicatat dalam dokumen kontrak perjanjian pembiayaan yang diotorisasi oleh direktur utama atau yang berwenang, serta dicatat oleh bagian pembukuan pada saat terjadinya transaksi.

e. Pengawasan

Pengawasan PT.ABS belum efektif dikarenakan belum memiliki bagian yang khusus menangani pencatatan dan penagihan piutang dan penerimaan kas. Bagian pemasaran masih menjalankan fungsi pemasaran dan penagihan. Selain itu, perusahaan belum mengasuransikan personil yang melakukan penagihan serta asuransi pencurian kas.

Efektivitas pengendalian piutang usaha merupakan salah satu bagian terpenting bagi perusahaan. Pengelolaan piutang secara efektif menurunkan risiko piutang tak tertagih. Efektivitas pengendalian piutang akan meminimalkan terjadinya keterlambatan pembayaran piutang oleh distributor dan potensi tidak tertagihnya piutang. Selain itu, efektivitas pengendalian piutang juga berpengaruh terhadap perputaran modal kerja. Modal kerja yang efisien dapat melindungi perusahaan terhadap krisis modal kerja yang diakibatkan oleh kesulitan keuangan, memungkinkan persediaan dalam jumlah besar, memungkinkan pemberian kredit secara lebih besar, dan perusahaan dapat beroperasi lebih efisien.

Pengendalian piutang yang efektif berdampak pada perputaran modal kerja yang optimal. *Working capital turnover* perusahaan menunjukkan penurunan setiap tahun, yang berpotensi menyebabkan kegiatan operasional tidak berjalan lancar serta berpotensi mengganggu *sustainability* dan kontinuitas usaha.

Adapun faktor-faktor yang memengaruhi lemahnya pengendalian piutang usaha pada perusahaan diantaranya:

1. tidak adanya *reminder system* untuk mengingatkan jatuh tempo di agen;
2. agen yang cenderung meminta kiriman persediaan pada tingkatan yang tinggi tanpa memperhatikan pembayaran yang wajib dipenuhi;
3. terbatasnya sumber daya manusia yang memiliki kompetensi sesuai tugas dan tanggung jawabnya;
4. tidak adanya insentif pada bagian penagihan piutang, dan bagian pemasaran hanya berfokus pada penjualan produk sehingga meningkatkan risiko piutang tak tertagih.

Berdasarkan faktor yang menyebabkan kelemahan pengendalian piutang yang disebutkan di atas, solusi untuk mengatasi kelemahan pengendalian piutang usaha diantaranya:

1. melakukan pengendalian secara rutin terhadap transaksi setiap distributor di dalam sistem dan membuat penjadwalan menghubungi distributor yang terlambat membayar tagihan;
2. memberikan fungsi pada bagian keuangan PT.ABS untuk melakukan pendekatan secara langsung kepada distributor jika sudah mendekati masa tenggat pembayaran.
3. melakukan penilaian kemampuan distributor untuk melakukan penjualan produk dan pembayaran utang kepada PT.ABS.

KESIMPULAN

- a. Efektivitas pengendalian piutang usaha untuk meningkatkan *working capital* pada PT.ABS belum optimal. Hal ini ditunjukkan dari lingkungan pengendalian dan pengawasan yang tidak baik. Ukuran *working capital turnover* yang menurun setiap tahun menyebabkan aktivitas operasional tidak berja-

lan lancar, terjadi krisis keuangan, dan berpotensi menurunkan kualitas perusahaan serta kesejahteraan karyawan.

- b. Faktor-faktor yang mempengaruhi kelemahan pengendalian piutang usaha pada PT ABS yaitu:
 - 1) tidak adanya *reminder system* untuk mengingatkan jatuh tempo di agen;
 - 2) agen yang cenderung meminta kiriman persediaan pada tingkatan yang tinggi tanpa memperhatikan pembayaran yang wajib dipenuhi;
 - 3) sumber daya manusia yang tidak semua memiliki kompetensi sesuai dengan tugas dan tanggung jawabnya;
 - 4) tidak adanya insentif pada bagian penagihan piutang, dan bagian pemasaran hanya berfokus pada penjualan produk sehingga meningkatkan risiko piutang tak tertagih.
- c. Solusi yang dapat dilakukan untuk mengatasi kelemahan pengendalian piutang usaha pada PT.ABS yaitu:
 - 1) melakukan pengendalian secara rutin terhadap transaksi setiap distributor di dalam sistem dan membuat penjadwalan menghubungi distributor yang terlambat membayar tagihan;
 - 2) memberikan fungsi pada bagian keuangan PT.ABS untuk melakukan pendekatan secara langsung kepada distributor jika sudah mendekati masa tenggat pembayaran;
 - 3) melakukan penilaian kemampuan distributor untuk melakukan penjualan produk dan pembayaran utang kepada PT.ABS.

Keterbatasan

Penelitian ini telah diusahakan dan dilaksanakan sesuai dengan prosedur ilmiah, namun demikian masih memiliki keterbatasan yaitu:

1. Penelitian ini hanya menggunakan model COSO dan analisis rasio keuangan untuk evaluasi efektivitas pengendalian piutang usaha. Padahal, terdapat metode alternatif yang dapat digunakan untuk mengevaluasi piutang usaha seperti analisis SWOT, AHP, dan lainnya.
2. Menggunakan kuesioner, dalam hal ini jawaban dari responden tidak menunjukkan kondisi perusahaan yang sesungguhnya.
3. Subyek penelitian terbatas pada jumlah 14 orang, sehingga hasilnya belum dapat digeneralisasikan pada populasi yang besar/luas.

Implikasi

Hasil penelitian memberikan gambaran mengenai efektifitas pengendalian piutang usaha dalam rangka meningkatkan ukuran *working capital turnover*. Penelitian ini memberikan masukan bagi PT.ABS untuk memperbaiki prosedur pengendalian piutang usaha yang belum efektif.

Saran

Saran yang dapat diberikan oleh penulis sebagai berikut:

- a. Perusahaan
 - 1) Sebaiknya perusahaan meningkatkan prosedur pemeriksaan dengan membentuk audit internal agar dapat mengawasi praktik pelaporan keuangan. Hal ini dilakukan agar PT.ABS memiliki sistem pengawasan yang kuat dan dapat mendeteksi kecurangan manajerial dan pelaporan keuangan.
 - 2) Sebaiknya perusahaan membentuk bagian yang khusus menangani masalah piutang, mulai dari pencatatan, penagihan, dan penerimaan pembayaran piutang.
 - 3) Perusahaan sebaiknya memberikan asuransi bagi setiap personil penagihan, mulai dari asuransi pencurian maupun asuransi kecelakaan. Hal ini dapat mengurangi resiko kerugian perusahaan apabila terjadi pencurian kas dan kecelakaan.
 - 4) Sebaiknya survey kepada calon pelanggan lebih memperhatikan dan menilai kondisi calon pelanggan sehingga layak dilakukan pembiayaan dengan memperhatikan aspek lima "C". Dengan debitur yang berkualitas, maka jumlah piutang tak tertagih diharapkan semakin kecil.
 - 5) Perusahaan dapat lebih aktif dalam melakukan penagihan piutang kepada agen sehingga meminimalkan risiko piutang tak tertagih.
 - 6) Perusahaan perlu melakukan evaluasi kebijakan kredit dari tahun ke tahun untuk menjaga keadaan perusahaan terkait piutang usaha agar perputaran piutang semakin cepat sehingga meningkatkan profitabilitas, likuiditas, dan modal kerja.

b. Penelitian Selanjutnya

- 1) Penelitian selanjutnya dapat memperluas ruang lingkup penelitian dengan memperbanyak sampel.
- 2) Penelitian selanjutnya dapat dilakukan dengan melihat perkembangan *progress* teknis pengendalian piutang pada PT.ABS dari waktu ke waktu.
- 3) Penelitian selanjutnya dapat mengevaluasi komponen lingkungan pengendalian terutama masalah kode etik di PT.ABS.
- 4) Penelitian selanjutnya dapat dikembangkan dengan membandingkan tingkat efektivitas pengendalian dan kinerja keuangan perusahaan selain *working capital turnover*.

Daftar Pustaka

- Adisaputro, Gunawan dan Asri, Marwan. 2013. *Anggaran Perusahaan*, Edisi Ketiga. Yogyakarta: Penerbit BPFE
- Arikunto, Suharsimi. 2013. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, Cetakan kelimabelas. Jakarta: Rineka Cipta
- COSO. 2013. *Internal Control-Integrated Framework: Executive Summary*. North Carolina: Durham
- Creswell, John. 2017. *Penelitian Kualitatif & Desain Riset*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar
- Hery. 2013. *Akuntansi Keuangan Menengah*. Yogyakarta : CPAS
- Kasmir, Dr. 2013. *Analisis Laporan Keuangan*. Cetakan ketujuh. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada
- Kenneman, P. 2004. Check and Balance - Tips to establish effective internal controls. *NFPerspective Journal* 15 (1) page 1 – 4
- Kieso, Donald,. Weygandt, Jerry J., Warfield, Terry D. 2009. *Intermediate Accounting*, Thirteenth Edition. Wiley
- Martini, Dwi. 2012. *Akuntansi Keuangan Menengah Berbasis PSAK*, Jilid 1. Jakarta: Salemba Empat
- Moleong, Lexy J. 2012. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja. Rosdakarya
- Mulyadi. 2014. *Sistem Akuntansi*, Cetakan Keempat. Jakarta: Salemba Empat
- Munawir. 2014. *Analisis Laporan Keuangan*. Yogyakarta: Liberty
- Satriawan, S. 2012. *Akuntansi Keuangan Versi IFRS*. Yogyakarta: Graha Ilmu
- Sekaran, Uma. 2011. *Research Methods for business*, Edisi I and 2. Jakarta: Salemba Empat
- Soemarso, S. R. 2012. *Akuntansi Suatu Pengantar*, Buku Dua, Edisi Ketujuh. Jakarta: Salemba Empat
- Subramanyam, K.R dan John J. Wild. (2013). *Analisis Laporan Keuangan*. Edisi Kesepuluh, Diterjemahkan oleh: Dewi Yanti. Jakarta: Salemba Empat
- Sugiyono. 2015. *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D)*. Bandung: Alfabet
- Sutrisno. 2012. *Manajemen Keuangan Teori, Konsep dan Aplikasi*. Yogyakarta: EKONISIA
- Tunggal, Amin Widjaja. 2016. *Memahami Konsep Pengendalian Internal*. Jakarta: Harvarindo