

Evaluasi Pengendalian Internal Piutang Usaha dalam Upaya Meminimalisir Risiko Piutang Tak Tertagih Pada Cv. Anugrah Jaya Motor

Salma Maria Regina Mano^{1*}, Diana Zuhroh²

¹⁻² Prodi Akuntansi Universitas 45 Surabaya, Indonesia

Korespondensi Penulis: salmamaria@gmail.com¹

Abstract. *This research aims to evaluate internal control over trade receivables in an effort to minimize the risk of bad debts at CV. Anugrah Jaya Motor in Surabaya. The research results show that the internal control system implemented is still weak and not in accordance with good accounting principles. First, the provision of credit is carried out by the sales department without credit worthiness analysis or authorization from management, thereby increasing the risk of bad debts and potential fraud. Second, the lack of separation of duties between the sales, accounting and cash receipts departments results in weak internal controls, as well as opening up opportunities for misuse and inaccuracies in financial reports. Third, even though there is an internal control system, its implementation is not yet effective because the entire process from granting credit to receiving payments is carried out by one department. To minimize risks, CV. Anugrah Jaya Motor needs to establish a credit function that is separate from sales, apply 5C analysis in providing credit, and separate the functions of billing, cash receipts and accounting records. With an adequate internal control system and clear separation of duties, it is hoped that bad debts can be minimized and financial reports become more reliable.*

Keywords: *Accounting System; Accounts Receivable; Internal Control; Segregation of Duties; Uncollectible Receivables.*

Abstrak: Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi pengendalian internal atas piutang usaha dalam upaya meminimalisir risiko piutang tak tertagih pada CV. Anugrah Jaya Motor di Surabaya. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem pengendalian internal yang diterapkan masih lemah dan belum sesuai dengan prinsip-prinsip akuntansi yang baik. Pertama, pemberian kredit dilakukan oleh bagian penjualan tanpa analisis kelayakan kredit maupun otorisasi dari manajemen, sehingga meningkatkan risiko piutang tak tertagih dan potensi kecurangan. Kedua, tidak adanya pemisahan tugas antara bagian penjualan, akuntansi, dan penerimaan kas mengakibatkan lemahnya kontrol internal, serta membuka peluang terjadinya penyalahgunaan dan ketidakakuratan laporan keuangan. Ketiga, meskipun terdapat sistem pengendalian internal, pelaksanaannya belum efektif karena seluruh proses dari pemberian kredit hingga penerimaan pembayaran dilakukan oleh satu bagian. Untuk meminimalisir risiko, CV. Anugrah Jaya Motor perlu membentuk fungsi kredit yang terpisah dari penjualan, menerapkan analisis 5C dalam pemberian kredit, serta memisahkan fungsi penagihan, penerimaan kas, dan pencatatan akuntansi. Dengan sistem pengendalian internal yang memadai dan pemisahan tugas yang jelas, diharapkan piutang tak tertagih dapat diminimalisir dan laporan keuangan menjadi lebih andal.

Kata Kunci: Pemisahan Tugas; Pengendalian Internal; Piutang; Piutang Tak Tertagih; Sistem Akuntansi.

1. PENDAHULUAN

Perusahaan pada umumnya memiliki tujuan utama untuk memperoleh keuntungan sekaligus menjaga keberlangsungan usahanya. Salah satu strategi yang banyak diterapkan adalah meningkatkan volume penjualan, tidak hanya secara tunai tetapi juga melalui penjualan kredit. Penjualan kredit dianggap efektif karena memberikan kemudahan bagi pelanggan untuk membeli barang meski tidak memiliki dana tunai yang cukup, bahkan memungkinkan mereka membeli dalam jumlah lebih besar (Sujarweni, 2015; Mulyadi, 2016).

Namun, penjualan kredit juga menimbulkan konsekuensi berupa munculnya piutang usaha. Piutang usaha merupakan hak perusahaan untuk menerima pembayaran di kemudian

hari akibat transaksi penjualan secara kredit, dan menjadi salah satu komponen penting dalam laporan keuangan (Rahmawati, 2021; Abdillah & Basri, 2022). Jika tidak dikelola dengan baik, piutang usaha dapat berubah menjadi piutang tak tertagih, yang akan menurunkan likuiditas dan menghambat arus kas perusahaan (Herry, 2015; Yani & Ayu, 2020).

Risiko piutang tak tertagih dapat muncul akibat faktor internal maupun eksternal, seperti lemahnya sistem pengendalian internal, kondisi keuangan pelanggan, hingga perubahan situasi ekonomi (Syafitri & Reviandani, 2024; Henny, 2022). Oleh karena itu, perusahaan dituntut untuk memiliki pengendalian internal yang memadai agar risiko tersebut dapat diminimalisir. Menurut COSO (dalam Wicaksono, 2023), pengendalian internal berfungsi memastikan keandalan laporan keuangan, efektivitas operasional, serta kepatuhan terhadap peraturan. Hal ini juga diperkuat oleh Setiawan (2020) yang menegaskan bahwa pengendalian internal membantu perusahaan dalam melindungi aset sekaligus mencegah terjadinya kecurangan.

Kondisi lemahnya pengendalian internal juga terlihat pada CV. Anugrah Jaya Motor Surabaya, perusahaan yang bergerak dalam penjualan sparepart sepeda motor. Sebagian besar transaksi dilakukan secara kredit, tetapi prosedur pemberian kredit belum sesuai standar. Bagian penjualan memiliki kewenangan penuh untuk menentukan kelayakan kredit tanpa analisis mendalam maupun otorisasi dari manajemen. Selain itu, bagian penjualan juga merangkap sebagai penagih piutang, sehingga tidak ada pemisahan fungsi yang jelas. Praktik ini membuka peluang terjadinya kecurangan, seperti penyalahgunaan wewenang atau manipulasi pencatatan (Mbae, 2015; Supriyatno, 2019).

Data perusahaan menunjukkan adanya tren peningkatan piutang tak tertagih. Pada tahun 2021, persentase piutang tak tertagih sebesar 6,91%, naik menjadi 7% di tahun 2022, meningkat lagi menjadi 9% pada tahun 2023, dan mencapai 10,7% pada tahun 2024 (CV. Anugrah Jaya Motor, 2025). Angka ini mengindikasikan adanya masalah serius dalam manajemen kredit dan lemahnya pengendalian internal.

Berdasarkan permasalahan tersebut, penelitian ini penting dilakukan untuk mengevaluasi sistem pengendalian internal piutang usaha di CV. Anugrah Jaya Motor. Evaluasi ini diharapkan mampu memberikan gambaran sejauh mana sistem yang ada efektif meminimalisir risiko piutang tak tertagih, serta memberikan rekomendasi perbaikan agar manajemen piutang perusahaan menjadi lebih akuntabel, transparan, dan mendukung keberlangsungan usaha.

2. TINJAUAN PUSTAKA

Akuntansi

Akuntansi dikenal sebagai “bahasa bisnis” karena berperan penting dalam menyajikan informasi keuangan yang relevan bagi pengambilan keputusan ekonomi. Menurut Gie (2020), akuntansi menjadi sarana untuk menjaga ketertiban ekonomi dan sosial, serta memberikan transparansi dalam penggunaan sumber daya. Akuntansi merupakan proses pencatatan, pengklasifikasian, peringkasan, dan penyajian transaksi keuangan secara sistematis agar dapat dipahami oleh pihak-pihak yang berkepentingan (Sastroatmodjo & Purnairawan, 2021).

Sumarsan (2020) menyebut akuntansi sebagai seni dalam mengidentifikasi, mengukur, dan mengkomunikasikan informasi ekonomi agar bermanfaat dalam pengambilan keputusan. Selain itu, Sujarweni (2015) menekankan fungsi akuntansi sebagai alat dokumentasi transaksi yang berlangsung terus menerus dalam siklus bisnis. Tujuan utama akuntansi tidak hanya menghasilkan laporan keuangan yang sesuai standar, tetapi juga membantu perusahaan dalam perencanaan, pengendalian, evaluasi kinerja, serta pemenuhan kewajiban perpajakan (Kurnia et al., 2020).

Piutang Usaha

Piutang usaha merupakan klaim perusahaan terhadap pelanggan atas penjualan barang atau jasa yang pembayarannya ditangguhkan. Herry (2017) mendefinisikan piutang sebagai sekumpulan tagihan yang akan diterima perusahaan, biasanya dalam bentuk kas, sebagai akibat dari transaksi kredit. Hal ini sejalan dengan Abdillah dan Basri (2022) yang menyatakan bahwa piutang muncul karena pelanggan membeli produk atau jasa secara kredit, dan perusahaan berkewajiban menagih pada saat jatuh tempo.

Menurut Yani dan Ayu (2020), piutang memiliki peran penting dalam menjaga keberlangsungan operasi perusahaan karena berkaitan langsung dengan likuiditas. Akan tetapi, piutang juga berpotensi menjadi piutang tak tertagih (bad debts) apabila pelanggan gagal memenuhi kewajibannya. Faktor-faktor yang memengaruhi tingkat piutang antara lain kebijakan kredit, kualitas pelanggan, siklus ekonomi, serta efektivitas penagihan (Musthafa, 2017).

Reviandani (2021) menyarankan penggunaan prinsip 5C (Character, Capacity, Capital, Collateral, Conditions) untuk menilai kelayakan pemberian kredit. Dengan demikian, manajemen piutang yang baik tidak hanya membantu menjaga arus kas, tetapi juga melindungi perusahaan dari risiko kerugian akibat kredit macet.

Teori Pengendalian Internal COSO

Pengendalian internal merupakan sistem yang dirancang untuk memberikan keyakinan wajar bahwa tujuan organisasi dapat tercapai, khususnya dalam hal efektivitas operasional, keandalan laporan keuangan, dan kepatuhan terhadap hukum (Kardiyant, 2017; Irwan, 2018). Salah satu kerangka yang paling banyak digunakan dalam pengendalian internal adalah COSO (Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission).

Menurut COSO, terdapat lima komponen utama pengendalian internal (Wicaksono, 2023): (a) Lingkungan Pengendalian (Control Environment): mencerminkan nilai, etika, dan komitmen manajemen terhadap integritas serta pengendalian. (b) Penilaian Risiko (Risk Assessment): proses identifikasi dan analisis risiko yang dapat memengaruhi pencapaian tujuan organisasi. (c) Aktivitas Pengendalian (Control Activities): kebijakan, prosedur, dan mekanisme yang diterapkan untuk meminimalisir risiko. (d) Informasi dan Komunikasi (Information and Communication): memastikan informasi yang relevan tersedia bagi pihak terkait agar pengambilan keputusan tepat. (e) Pemantauan (Monitoring): kegiatan penilaian berkelanjutan untuk memastikan pengendalian internal berjalan efektif.

Setiawan (2020) menegaskan bahwa penerapan COSO dalam pengendalian piutang membantu perusahaan mengurangi risiko piutang tak tertagih sekaligus meningkatkan transparansi. Dengan adanya pemisahan fungsi, otorisasi yang jelas, serta pemantauan berkelanjutan, sistem pengendalian internal mampu melindungi aset perusahaan dan menjaga keandalan laporan keuangan.

3. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan tujuan untuk mengevaluasi sistem pengendalian internal piutang usaha pada CV. Anugrah Jaya Motor Surabaya. Data dikumpulkan melalui tiga teknik utama, yaitu observasi langsung terhadap prosedur penjualan kredit, penagihan, dan penerimaan kas; wawancara dengan pimpinan perusahaan, bagian akuntansi, serta bagian penjualan; serta dokumentasi berupa laporan penjualan, faktur, dan data piutang. Data yang diperoleh dianalisis secara kualitatif dengan cara mendeskripsikan kondisi nyata di lapangan, mengidentifikasi kelemahan dalam sistem pengendalian yang ada, kemudian membandingkannya dengan teori pengendalian internal, khususnya kerangka COSO, sehingga dapat ditarik kesimpulan mengenai efektivitas pengendalian internal piutang serta rekomendasi perbaikannya.

4. HASIL PENELITIAN

CV. Anugrah Jaya Motor merupakan perusahaan dagang yang bergerak di bidang penjualan sparepart sepeda motor, di mana sebagian besar transaksinya dilakukan secara kredit. Data penjualan menunjukkan bahwa target penjualan perusahaan setiap tahun ditetapkan sebesar Rp25 miliar. Pencapaian omzet mengalami fluktuasi dengan titik terendah pada tahun 2022 sebesar Rp20,64 miliar (82,6% dari target) dan tertinggi pada tahun 2024 sebesar Rp23,95 miliar (95,8% dari target). Pola penjualan menunjukkan dominasi sistem kredit, dengan proporsi penjualan kredit yang meningkat dari 68,3% pada tahun 2021 hingga mencapai 77,1% pada 2024, bahkan pernah menembus 86,3% di tahun 2022.

Kondisi ini berdampak langsung pada tingginya piutang usaha. Data menunjukkan piutang usaha meningkat dari Rp15,79 miliar pada 2021 menjadi Rp18,45 miliar pada 2024. Piutang tak tertagih pun naik dari Rp1,09 miliar (6,91%) pada 2021 menjadi Rp1,98 miliar (10,7%) pada 2024, menandakan tren kenaikan risiko kredit macet. Analisis umur piutang juga memperlihatkan sebagian besar piutang sudah melewati batas jatuh tempo normal, dengan banyak pelanggan yang menunggak lebih dari 90 hari, bahkan sebagian lebih dari 360 hari, sehingga berisiko tinggi tidak tertagih.

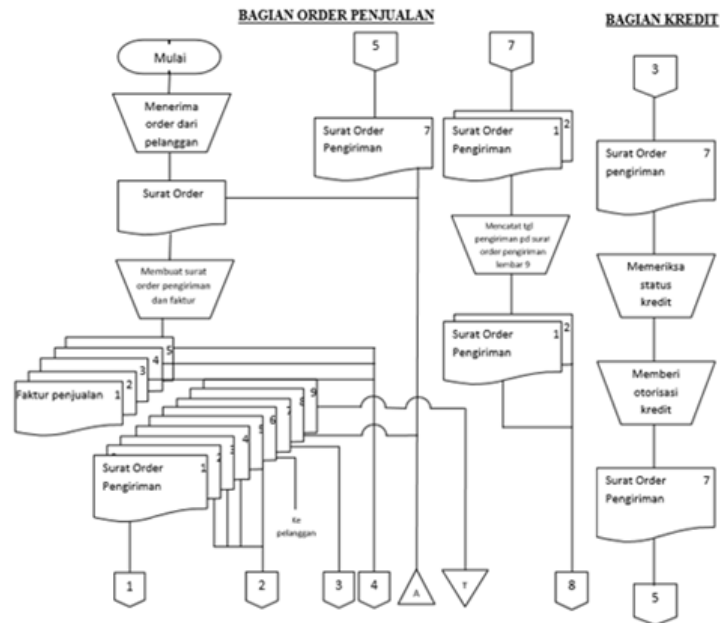
Permasalahan utama terletak pada lemahnya sistem pengendalian internal. Fungsi kredit yang seharusnya memverifikasi kelayakan pelanggan tidak dijalankan, seluruh kewenangan justru melekat pada bagian penjualan yang juga merangkap penagihan. Hal ini memunculkan konflik kepentingan karena orientasi penjualan lebih besar dibandingkan mitigasi risiko piutang. Selain itu, sistem penerimaan kas pun tidak memadai karena fungsi akuntansi merangkap sebagai kasir, sehingga membuka peluang terjadinya kecurangan dan manipulasi pencatatan. Ketiadaan fungsi auditor internal semakin memperbesar risiko penyalahgunaan.

Dengan demikian, meningkatnya piutang tak tertagih di CV. Anugrah Jaya Motor dari tahun ke tahun merupakan konsekuensi dari lemahnya sistem penjualan kredit dan penerimaan kas. Idealnya, fungsi penjualan, kredit, penagihan, kas, dan akuntansi dipisahkan agar terjadi kontrol yang sehat dan sistem check and balance. Pemisahan fungsi ini penting untuk menekan risiko piutang macet sekaligus melindungi aset perusahaan.

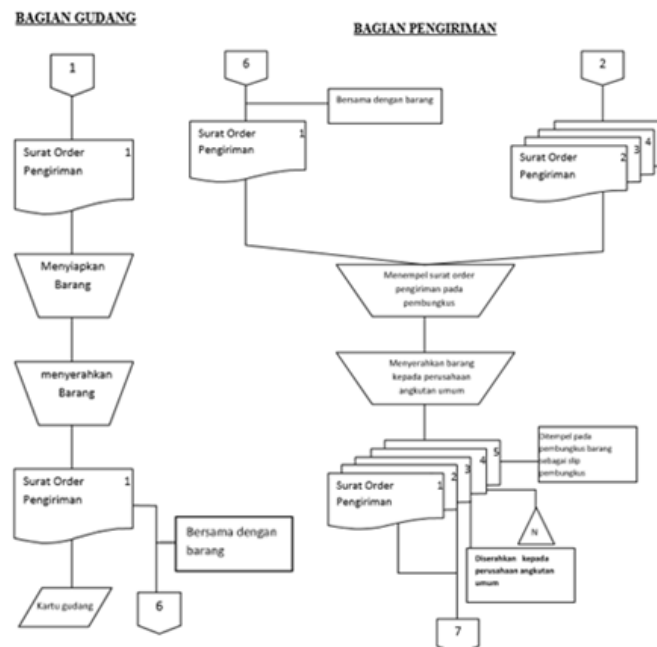
Pembahasan

Prosedur Pemberian Kredit Pada CV. Anugrah Jaya Motor

Berikut merupakan flowchart menurut Mulyadi (2016):



Gambar 1. Bagan Alir Sistem Penjualan Kredit Menurut Mulyadi (2016).

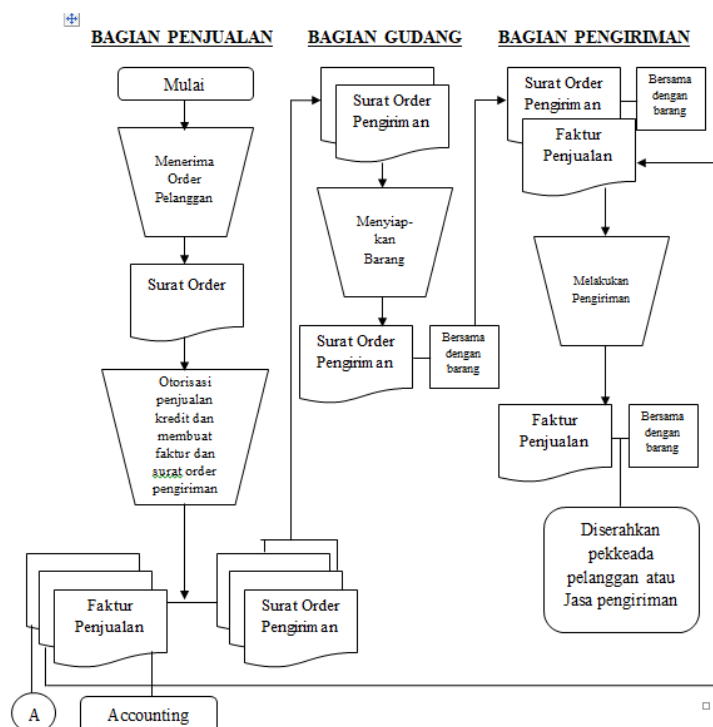


Gambar 2. Lanjutan Bagan Alir Sistem Penjualan Kredit Menurut Mulyadi (2016).

Proses dimulai di Bagian Order Penjualan dengan menerima order dari pelanggan dan membuat Surat Order (SO). (a) Bagian Order Penjualan memproses SO menjadi Faktur Penjualan (rangkap 5) dan Surat Order Pengiriman (SOP) (rangkap 7). (b) SOP (rangkap 1, 7, dan 12) diteruskan ke Bagian Kredit. (c) Bagian Kredit memeriksa status kredit pelanggan. Setelah memberi otorisasi kredit, SOP (rangkap 1, 7, dan 12) dikirim ke Bagian Gudang. (d) Bagian Gudang menyiapkan dan menyerahkan barang bersama dengan SOP (rangkap 1 dan 6) ke Bagian Pengiriman. SOP rangkap 6 disimpan untuk arsip Gudang. (e) Bagian Pengiriman menempelkan SOP pada pembungkus barang, menyerahkan barang kepada perusahaan angkutan umum, dan memproses SOP serta Faktur Penjualan untuk diserahkan kepada angkutan dan pelanggan.

Intinya, alur ini memastikan order diverifikasi kreditnya, barang disiapkan di gudang, dan seluruh dokumen (SO, Faktur, SOP) terdistribusi untuk otorisasi, pengiriman, dan penagihan.

Sedangkan berikut ini merupakan flowchart penerimaan kas dari piutang pada CV. Anugrah Jaya Motor:



Gambar 3. Bagan Alir Sistem Penjualan Kredit Menurut Perusahaan.

Berdasarkan hasil penelitian di atas, semua aktivitas penjualan kredit dilakukan sepenuhnya oleh bagian penjualan (*sales*), sehingga pemberian kredit terhadap pelanggan tanpa otorisasi atasan dan juga tidak memperhatikan prinsip 5C terdiri dari: (a) *Character* (Karakter): Mengacu pada integritas dan rekam jejak etika calon peminjam. (b) *Capacity*

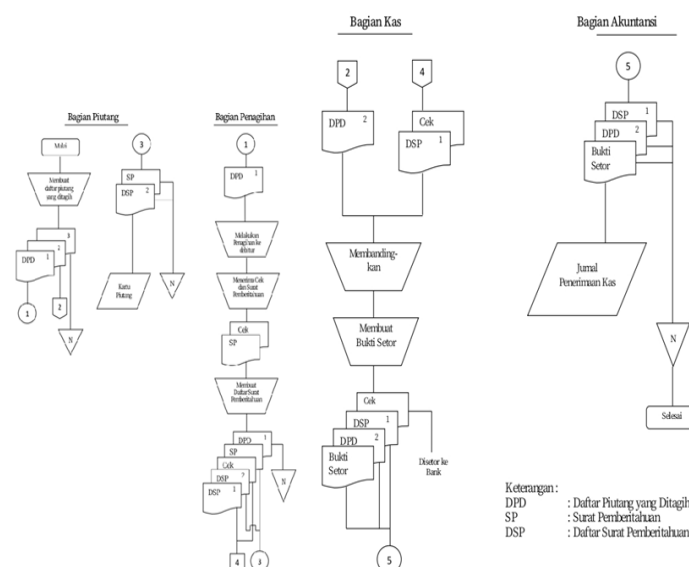
(Kapasitas): Mengacu pada kemampuan calon peminjam untuk membayar kembali pinjaman dari arus kas mereka. (c) *Capital* (Modal): Mengacu pada jumlah ekuitas atau aset bersih yang dimiliki calon peminjam yang dapat digunakan sebagai sumber pelunasan utang atau menunjukkan tingkat komitmen mereka. (d) *Collateral* (Jaminan): Mengacu pada aset yang dijamin oleh peminjam sebagai pengaman pinjaman. (e) *Conditions* (Kondisi): Mengacu pada kondisi ekonomi makro, industri, dan tujuan spesifik pinjaman yang dapat memengaruhi kemampuan peminjam untuk membayar kembali.

Lemahnya sistem penjualan kredit menimbulkan risiko piutang tak tertagih yang tinggi sebab tanpa analisis kelayakan kredit, pelanggan yang tidak mampu atau tidak mau membayar tetap bisa diberikan kredit. Selain itu bagian penjualan juga bisa memalsukan penjualan fiktif, mencatat faktur dan mengambil barang untuk kepentingan pribadi. Menyerahkan semua proses penjualan kredit hanya kepada bagian penjualan membuka celah besar terhadap kerugian, kecurangan, dan laporan keuangan yang tidak andal.

Praktik yang seharusnya dilakukan fungsi kredit harus terpisah dari penjualan, analisis 5C harus menjadi dasar pemberian kredit, batas kredit dan jangka waktu ditetapkan oleh manajemen serta pengawasan dan audit internal dilakukan secara berkala.

Prosedur Penagihan Piutang Dan Penerimaan Kas Dari Piutang Pada CV. Anugrah Jaya Motor

Berikut merupakan flowchart menurut Mulyadi (2016)

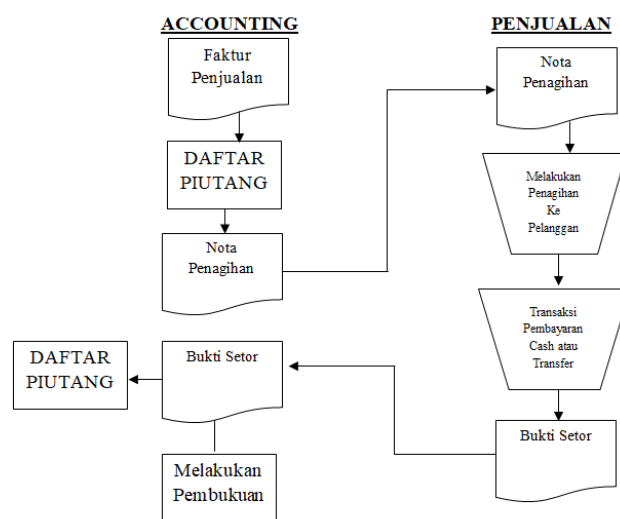


Gambar 4. Bagan Alir Sistem Penerimaan Kas dari Piutang Menurut Mulyadi (2016).

Proses ini melibatkan empat bagian utama: Piutang, Penagihan, Kas, dan Akuntansi. (a) Bagian Piutang memulai proses dengan membuat Daftar Piutang yang Ditagih (DPD) dan Kartu Piutang. (b) Bagian Penagihan menggunakan DPD dan Surat Pemberitahuan (SP) untuk melakukan penagihan. Saat menerima Cek, Bagian Penagihan membuat Surat Pemberitahuan (SP), Bukti Setor, dan mendistribusikan dokumen tersebut, termasuk mengirimkan cek, DPD (lembar 1), SP (lembar 1), dan Bukti Setor ke Bagian Kas. (c) Bagian Kas membandingkan Cek dan DPD, lalu membuat Bukti Setor baru. Cek dan dokumen terkait (DPD 1, Bukti Setor, DSP 1) disetor ke Bank. Bukti Setor dan DSP (lembar 1) diteruskan ke Bagian Akuntansi. (d) Bagian Akuntansi menerima Bukti Setor, DPD (lembar 1), dan Daftar Surat Pemberitahuan (DSP) (lembar 1), kemudian mencatatnya dalam Jurnal Penerimaan Kas. Setelah penjumlahan, proses dianggap selesai.

Intinya, proses ini memastikan piutang ditagih, uang kas yang diterima diverifikasi dan disetor ke bank, serta seluruh transaksi dicatat dalam pembukuan Akuntansi.

Sedangkan berikut ini merupakan flowchart penerimaan kas dari piutang pada CV. Anugrah Jaya Motor:



Gambar 5. Bagan Alir Sistem Penerimaan Kas dari Piutang Menurut Perusahaan.

Berdasarkan gambar di atas, terlihat perbedaan antara sistem penerimaan kas dari piutang menurut teori dan praktik di CV. Anugrah Jaya Motor. Bagian terkait pada sistem menurut teori ada 4 bagian diantaranya bagian piutang, bagian penagihan, bagian kas dan bagian akuntansi, sementara pada CV. Anugraha Jaya Motor hanya ada 2 bagian terkait yaitu bagian akuntansi dan bagian penjualan. Selain semua aktivitas penjualan kredit dilakukan oleh bagian penjualan, kegiatan penagihan juga dilakukan oleh bagian penjualan. Bagian penjualan menagih dan menerima pembayaran piutang langsung dari pelanggan dan disetornya pada bagian akuntansi, dimana bagian akuntansi seharusnya hanya melakukan pencatatan, tetapi

pada CV. Anugrah Jaya Motor bagian akuntansi juga menerima pembayaran piutang dari bagian penjualan dan melakukan setor ke bank. Tidak ada pemisahan tugas berisiko terjadi penyalahgunaan dan kecurangan, selain itu laporan keuangan tidak akurat karena tidak ada kontrol silang. Praktik yang seharusnya adalah: (a) Bagian penjualan fokus menjual dan mencatat order. (b) Bagian Penagihan berfungsi untuk menagih dan mengingatkan pelanggan akan jatuh tempo. (c) Bagian Kasir berfungsi menerima pembayaran pelanggan dan menyetor uang ke bank. (d) Bagian Akuntansi untuk mencatat transaksi ke buku besar dan jurnal penerimaan kas

CV. Anugrah Jaya Motor perlu memperbaiki alur sistem informasi akuntansi dan pengendalian internalnya. Penanganan penerimaan kas dan penagihan piutang harus dilakukan oleh pihak yang berbeda agar aman dari kecurangan, laporan keuangan lebih andal, dan audit lebih mudah dilakukan,

Pengendalian Internal Piutang Pada CV. Anugrah Jaya Motor Sehingga Dapat Meminimalisir Piutang Tidak Tertagih

Hasil penelitian di atas menunjukkan bahwa sudah ada pengendalian internal piutang pada CV. Anugrah Jaya Motor tetapi tidak efektif yang mengakibatkan banyaknya piutang tak tertagih. Seluruh aktivitas penjualan kredit mulai dari order, pengiriman, penagihan, hingga penerimaan pembayaran dilakukan oleh bagian penjualan. Bagian akuntansi juga menerima uang dari bagian penjualan dan menyetorkannya langsung ke bank. Sistem yang berjalan saat ini menimbulkan risiko diantaranya: (a) Peluang penyalahgunaan kas tinggi karena tidak ada fungsi kontrol yang independen. (b) Pencatatan bisa dimanipulasi, tidak ada jejak audit yang kuat. (c) Transparansi dan akuntabilitas rendah, karena pelaksanaan dan pelaporan oleh pihak yang sama.

Berdasarkan prinsip dasar pengendalian internal (seperti pemisahan fungsi, otorisasi, dan dokumentasi), sistem saat ini tidak memadai dan berisiko tinggi terhadap fraud. Untuk meningkatkan integritas sistem dan mengurangi risiko kecurangan, sebaiknya perusahaan melakukan beberapa rekomendasi berikut: (a) Pisahkan fungsi penjualan, penagihan, dan penerimaan kas. (b) Seluruh penerimaan kas langsung oleh kasir, bukan bagian penjualan. (c) Terapkan prosedur otorisasi kredit oleh fungsi tersendiri (misalnya manajer keuangan). (d) Setoran ke bank dilakukan oleh kasir, bukan oleh bagian akuntansi. (e) Seharusnya ada audit internal untuk melakukan pemeriksaan secara berkala dan mendadak terhadap proses penerimaan kas, memastikan kepatuhan terhadap prosedur, dan memverifikasi saldo kas serta setoran bank. Fungsi ini berperan dalam menjaga integritas dan akuntabilitas sistem.

5. KESIMPULAN

Penelitian ini menyimpulkan bahwa pengendalian internal piutang usaha di CV. Anugrah Jaya Motor masih lemah. Proses pemberian kredit dilakukan langsung oleh bagian penjualan tanpa analisis kelayakan dan tanpa otorisasi, sehingga berisiko tinggi menimbulkan piutang tak tertagih. Bagian penjualan juga merangkap sebagai penagih dan penerima pembayaran, sementara bagian akuntansi selain mencatat juga menerima kas dan menyetorkannya ke bank. Tidak adanya pemisahan fungsi ini menimbulkan peluang kecurangan dan membuat laporan keuangan kurang andal. Meskipun sudah ada upaya pengendalian internal, penerapannya belum efektif karena semua fungsi masih terpusat pada bagian penjualan. Seharusnya ada pemisahan tugas yang jelas, yaitu bagian kredit untuk menilai kelayakan, bagian penagihan untuk menagih, bagian kas untuk menerima pembayaran, dan bagian akuntansi untuk mencatat. Dengan pemisahan ini, risiko piutang macet dapat ditekan dan keuangan perusahaan lebih terjaga.

Saran

Menambah pegawai untuk mengisi bagian-bagian terkait yaitu bagian kredit, bagian piutang, bagian penagihan dan bagian kas agar pengendalian internal piutang lebih efektif dan efisien. Membuat kebijakan kredit misalnya syarat-syarat pemberian kredit dan otorisasi bisa langsung dilakukan oleh pemilik. Membuat SOP terkait pemberian kredit, penagihan dan pembayaran piutang untuk meminimalisir terjadinya pelanggaran atau kecurangan yang mungkin dapat dilakukan oleh karyawan.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdillah, M., & Basri, H. (2022). *Akuntansi piutang*. Mitra Wacana Media.
- Gie, T. L. (2020). *Pengantar akuntansi*. Andi.
- Henny. (2022). Risiko piutang tak tertagih dan dampaknya pada perusahaan. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan*, 14(2), 101-110.
- Herry. (2015). *Akuntansi keuangan*. Grasindo.
- Herry. (2017). *Akuntansi keuangan menengah*. Grasindo.
- Irwan. (2018). Pengendalian internal dalam perspektif manajemen modern. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 6(2), 77-85.
- Kardiyant, A. (2017). Fungsi pengendalian internal dalam manajemen aset. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan*, 9(1), 21-30.
- Kurnia, E., Putri, R., & Andini, L. (2020). Tujuan dan fungsi akuntansi dalam bisnis. *Jurnal Riset Akuntansi*, 12(2), 33-41.
- Mbae, J. (2015). Internal control in credit management. *International Journal of Finance and Accounting*, 4(3), 145-152.

- Mulyadi. (2016). *Sistem akuntansi*. Salemba Empat.
- Musthafa. (2017). *Manajemen piutang usaha*. Alfabeta.
- Rahmawati, E. (2021). Piutang usaha dalam perspektif akuntansi. *Jurnal Riset Akuntansi*, 10(1), 55-67.
- Reviandani, W. (2021). Analisis penerapan prinsip 5C dalam pemberian kredit. *Jurnal Keuangan dan Perbankan*, 15(1), 55-66.
- Sastroatmodjo, S., & Purnairawan, D. (2021). *Pengantar akuntansi*. Pustaka Baru.
- Setiawan, A. (2020). Peranan pengendalian internal dalam pengelolaan piutang. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Bisnis*, 5(1), 23-34.
- Sujarweni, V. W. (2015). *Akuntansi keuangan*. Pustaka Baru Press.
- Sumarsan, T. (2020). *Akuntansi dasar*. Salemba Empat.
- Supriyatno, B. (2019). Pengendalian internal dan risiko piutang. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 8(2), 88-97.
- Syafitri, I., & Reviandani, W. (2024). Faktor penyebab piutang tak tertagih pada perusahaan dagang. *Jurnal Akuntansi dan Auditing*, 12(1), 44-53.
- Wicaksono, R. (2023). COSO framework dalam pengendalian piutang. *Jurnal Akuntansi Kontemporer*, 17(2), 77-85.
- Yani, D., & Ayu, N. (2020). Risiko kredit dalam manajemen piutang. *Jurnal Keuangan Perusahaan*, 9(3), 132-140.