



SEMINAR NASIONAL AKUNTANSI (SENA) III  
UNIVERSITAS PAMULANG  
TAHUN 2020

Kampus Unpam Viktor, Jalan Puspitek – Buaran Serpong - Banten  
ISSN : 25993437 , e-ISSN : 26148914

---

**Analisis Pengendalian Internal Piutang Dagang Gula GMP  
Kemasan 1 kg  
(Studi empiris Pada CV Mekar Lestari)**

Siti Nurlatifah, Desi Kurniawati

D3 Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Pamulang

Email : [Sitinurlatifah8999@Gmail.com](mailto:Sitinurlatifah8999@Gmail.com)

**Abstrak**

*CV Mekar Lestari adalah distributor sembako yang berada di daerah Kota Tangerang. Salah satu produknya adalah Gula GMP kemasan 1 kg. Tujuan Penelitian ini untuk mengetahui mekanisme Pengendalian Internal Piutang Dagang Gula GMP kemasan 1 kg dan Efektivitas Pengendalian Internal Piutang Dagang Gula GMP kemasan 1 kg. Metode Penelitian ini adalah kualitatif. Teknik Pengumpulan data dilakukan dengan Wawancara dan Dokumentasi. Hasil Penelitian ini menemukan bahwa Mekanisme Pengendalian Internal Piutang Dagang dengan menggunakan Penjualan kredit yang belum sesuai dengan SOP tertulis dan hanya menerapkan batas baktu pembayaran. Efektifitas Pengendalian Internal Piutang Dagang pada CV Mekar Lestari Menggunakan teori COSO hanya terdapat 4 komponen yaitu Lingkungan Pengendalian, Penilaian Resiko, Aktivitas Pengendalian dan Informasi dan Komunikasi.*

**Kata Kunci** : *Pengendalian\_Internal, Piutang\_Dagang.*

**Abstrack**

*CV Mekar Lestari is a food distributor in the city of Tangerang. One of their product is GMP 1 kg sugar packaging. The purpose of this study was to determine the mechanism of Internal Control of Trade Receivables of 1 kg packaging GMP Sugar and the Effectiveness of Internal Control of Trade Receivables of 1 kg GMP Sugar Packaging. This research method is qualitative. Data collection techniques carried out by interview and documentation. The results of this study found that the Internal Control Mechanism of Accounts Receivable by using credit sales that were not in accordance with the written SOP and only applied the payment deadline. The Effectiveness of Internal Control of Accounts Receivable on CV Mekar Lestari Using the COSO theory there are only 4 components, namely Control, Risk Assessment, Controlling Activities and Information and Communication.*

**Keyword** : *Internal\_Control, Accounts\_Receivable.*



**SEMINAR NASIONAL AKUNTANSI (SENA) III  
UNIVERSITAS PAMULANG  
TAHUN 2020**

Kampus Unpam Viktor, Jalan Puspitek – Buaran Serpong - Banten  
ISSN : 25993437 , e-ISSN : 26148914

---

## **PENDAHULUAN**

### **Latar Belakang**

Perusahaan didirikan dengan harapan akan menjalankan operasinya dalam jangka waktu yang cukup lama untuk mewujudkan rencananya. Salah satunya strategi yang digunakan perusahaan untuk meningkatkan omzet perusahaan dengan cara melakukan aktivitas bisnis yang lazim disebut dengan aktivitas penjualan.

Dalam transaksi bisnis perusahaan yang dilakukan dengan cara kredit mengakibatkan saldo piutang dalam laporan keuangan semakin meningkat. Dengan meningkatnya jumlah saldo piutang yang menyebabkan terganggunya kas perusahaan maka hal ini sangat beresiko dalam laporan keuangan perusahaan yang bisa menyebabkan kerugian pada bagian piutang dagang. Maka perusahaan tersebut membutuhkan alat bantu yang efektif dan efisien.

Pengendalian internal merupakan suatu proses yang dipengaruhi oleh sumber daya manusia dan sistem teknologi informasi, yang dirancang khusus untuk membantu organisasi untuk mencapai suatu tujuannya. Pengendalian internal pada piutang dagang ini sangat penting untuk diterapkan karena untuk mengetahui kecurangan dalam sebuah perusahaan.

CV Mekar Lestari merupakan perusahaan dagang yang bergerak dibidang dalam pendistribusian produk Sembilan bahan pokok (Sembako). Dalam Pembayaran menggunakan 2 sistem yaitu pembayaran tunai dan pembayaran kredit. Sebagian aktifitas bisnis penjualan CV Mekar Lestari dilakukan secara kredit yang akan berpengaruh pada laporan keuangan perusahaan terutama berdampak pada arus kas perusahaan.

Alasan penulis mengambil tema ini yakni pentingnya Pengendalian Internal pada bagian piutang dagang agar siklus penjualannya berjalan dengan efisien sesuai peraturan perusahaan dan penerapan pengendalian internal dalam melakukan kegiatan operasionalnya, terutama

dalam penjualan kredit untuk menjaga asset perusahaan berupa piutang dagang

### **Identifikasi Masalah**

1. Banyaknya toko yang melakukan pembayaran piutang dagangnya melebihi batas jatuh tempo
2. Kredit macet yang menimbulkan perputaran aktiva tidak sesuai dengan estimasi perusahaan.

### **Rumusan Masalah**

1. Bagaimana mekanisme Pengendalian Internal Piutang Dagang Gula GMP kemasan 1 kg pada CV Mekar Lestari?
2. Bagaimana Pengendalian Internal Piutang Dagang Gula GMP kemasan 1 kg pada CV Mekar Lestari sudah efektif?

### **Tujuan Masalah**

1. Untuk mengetahui Mekanisme Pengendalian Internal Piutang Dagang Gula GMP kemasan 1 kg pada CV Mekar Lestari.
2. Untuk mengetahui Bagaimana Pengendalian piutang Dagang Gula GMP kemasan 1 kg pada CV Mekar Lestari sudah efektif.

### **Manfaat Penelitian**

1. Manfaat Teoritis : Hasil studi ini diharapkan dapat mendukung pengembangan Ilmu Akuntansi khususnya pada piutang dagang dengan memberi tambahan pengetahuan dan wawasan akademik.
2. Manfaat Praktis : Sebagai bahan evaluasi kelebihan dan kekurangan proses pelaksanaan pengendalian internal terhadap piutang dagang yang di lakukan pada CV Mekar Lestari.

## **KAJIAN TEORITIS**

### **Pengendalian Internal**

Menurut Lumempouw (2015: 314) Pengendalian internal adalah suatu perencanaan



## SEMINAR NASIONAL AKUNTANSI (SENA) III UNIVERSITAS PAMULANG TAHUN 2020

Kampus Unpam Viktor, Jalan Puspitek – Buaran Serpong - Banten  
ISSN : 25993437 , e-ISSN : 26148914

---

yang meliputi struktur organisasi dan semua metode dan alat-alat yang dikoordinasikan yang digunakan di dalam perusahaan dengan tujuan untuk menjaga keamanan harta milik perusahaan, memeriksa ketelitian dan kebenaran data akuntansi, mendorong efisiensi, dan membantu mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen yang telah ditetapkan.

Menurut Habibie (2013:495) Sistem Pengendalian Internal terdiri atas kebijakan dan prosedur yang dirancang untuk memberikan kepastian yang layak bagi manajemen, bahwa perusahaan telah mencapai tujuan dan sasarannya.

Penulis menyimpulkan bahwa pengendalian internal adalah suatu proses rangkaian tindakan pemeriksaan internal yang tidak dapat dipisahkan terhadap perusahaan salah satunya adalah laporan keuangan untuk tercapainya tujuan yang tertentu.

### **Tujuan Pengendalian Internal**

Tujuan pengendalian internal menurut Susanto (2013:88) sebagai berikut: tujuan pengendalian internal itu untuk memberikan jaminan yang meyakinkan bahwa tujuan dari setiap aktivitas bisnis akan dicapai untuk mengurangi resiko yang akan dihadapi perusahaan karena kejahatan, bahaya atau kerugian yang disebabkan oleh penipuan, kecurangan, penyewelian dan penggelapan, untuk memberikan jaminan yang meyakinkan dan dapat dipercaya bahwa semua tanggung jawab hukum telah dipenuhi.

### **Konsep Pengendalian Menurut COSO**

Runtu ( 2017:243) mendefinisikan Pengendalian Internal adalah sebuah proses yang dilakukan oleh dewan direksi, manajemen dan personil dalam perusahaan yang dirancang untuk memberikan kepastian yang memadai mengenai pencapaian tujuan yang berkaitan dengan operasi, pelaporan dan kebutuhan.

Pengendalian Internal menurut COSO (*Committee Of Sponsoring Organization*) sebagai berikut:

1. Lingkungan Pengendalian (Control Environment)
2. Komponen ini meliputi sikap manajemen disemua tingkat terhadap operasi secara umum dan konsep pengendalian secara khusus. Hal ini mencakup etika, kompetensi, serta integritas dan kepentingan terhadap kesejahteraan organisasi, juga mencakup struktur organisasi serta kebijakan dan filosofi manajemen.
3. Penilaian Risiko (Risk Assesment)
4. Penentuan risiko merupakan hal yang penting bagi manajemen. Penentuan risiko mencakup penentuan risiko disemua aspek organisasi dan penentuan kekuatan organisasi melalui evaluasi resiko.
5. Aktivitas Pengendalian (Control Activities)

Komponen ini mencakup aktivitas-aktivitas yang dulunya dikaitkan dengan konsep pengendalian Internal. Aktivitas-aktivitas ini meliputi persetujuan, tanggung jawab, dan kewenangan, pemisahan tugas, pendokumentasian, rekonsiliasi, karyawan kompeten dan jujur, pemeriksaan internal dan audit internal.

1. Informasi dan Komunikasi (Information and Communication)

Komponen ini merupakan bagian yang penting dari proses manajemen. Manajemen tidak dapat berfungsi tanpa informasi. Komunikasi informasi tentang operasi pengendalian internal memberikan substansi yang dapat digunakan manajemen untuk mengevaluasi efektivitas pengendalian dan untuk mengelola operasinya.

2. Aktivitas Pemantauan (Monitoring Activities)



**SEMINAR NASIONAL AKUNTANSI (SENA) III  
UNIVERSITAS PAMULANG  
TAHUN 2020**

Kampus Unpam Viktor, Jalan Puspitek – Buaran Serpong - Banten  
ISSN : 25993437 , e-ISSN : 26148914

---

Pengawasan atau pemantauan merupakan evaluasi rasional yang dinamis atas informasi yang diberikan pada komunikasi informasi untuk tujuan manajemen pengendalian. Pemantauan adalah proses yang menentukan kualitas kinerja pengendalian internal sepanjang waktu.

### **Piutang**

Menurut Hamel (2013:275) menyatakan bahwa yang dimaksud piutang meliputi semua klaim dalam bentuk uang terhadap pihak lainnya, termasuk individu, perusahaan atau organisasi lainnya.

Menurut Windiyah (2014:74) Piutang adalah sejumlah uang yang seharusnya dibayar oleh klien/pelanggan atas penjualan jasa/barang yang telah diberikan oleh penjual kepada pembeli.

Penulis Menyimpulkan bahwa Piutang timbul akibat Perusahaan melakukan penjualan barang-barang dagangan secara kredit. Sebagian perusahaan menjual secara kredit agar dapat menjual lebih banyak produk dan jasa kepada pelanggan.

### **Jenis-Jenis Piutang**

Menurut Karjono dalam Sidebing (2012:42) Piutang adalah Tagihan bisa timbul dari berbagai macam sumber tetapi jumlah yang terbesar biasanya timbul dari penjualan barang dan jasa. Adapun Pengklasifikasikan Piutang dagang terbagi menjadi 2 bagian, yaitu:

1. Piutang Dagang (*Trade Receivable*) adalah jumlah yang terutang oleh pelanggan untuk barang dan jasa yang telah diberikan sebagai bagian dari operasi bisnis normal.
2. Piutang Non Dagang (*Non Trade Receivable*) adalah semua piutang yang timbul dari transaksi-transaksi yang secara tidak langsung berhubungan dengan penjualan barang atau penyerahan jasa yang dilakukan oleh perusahaan.

### **Faktor-Faktor yang mempengaruhi Investasi pada Piutang**

Menurut Sutrisno dalam Surono (2015:16) Menyatakan ada beberapa faktor yang mempengaruhi investasi pada piutang yaitu :

1. Besarnya volume penjualan kredit
2. Syarat Pembayaran Penjualan Kredit
3. Plafon Kredit
4. Kebiasaan pembayaran pelanggan
5. Kebijakan dalam pengumpulan piutang

### **Akuntansi piutang**

Piutang merupakan tuntutan perusahaan kepada pihak lain akibat perusahaan melakukan transaksi penjualan barang/jasa secara kredit. Akuntansi piutang dagang dapat dibedakan menjadi 3 bagian:

1. Pengakuan Piutang Dagang
2. Penilaian Piutang Dagang
3. Disposisi Piutang Dagang.

### **Analisa kredit**

Susana dalam Surono (2015: 17) adalah dengan syarat Five C's of Kredit :

1. Character
2. Capacity
3. Capital
4. Collateral
5. Conditions

### **Kebijakan Kredit**

Menurut Brigham dan Houston dalam Surono (2015:17) menyatakan kebijakan kredit merupakan sekumpulan aturan yang meliputi 4 variabel sebagai berikut:

1. Periode Kredit
2. Diskon
3. Standar Kredit
4. Kebijakan penagihan

### **Tehnik Pengumpulan Piutang**

Menurut Putri (2015:13) bila debitur belum membayar sejumlah piutang yang sudah jatuh tempo maka dapat melakukan hal-hal



## SEMINAR NASIONAL AKUNTANSI (SENA) III UNIVERSITAS PAMULANG TAHUN 2020

Kampus Unpam Viktor, Jalan Puspitek – Buaran Serpong - Banten  
ISSN : 25993437 , e-ISSN : 26148914

---

seperti penagihan melalui surat tertulis, penagihan melalui telepon, mengunjungi personal dan tindakan yuridis yaitu pihak hukum.

### Penelitian Terdahulu

1. Nabila Habibie (2013) Melakukan Penelitian dengan berjudul “Analisis Pengendalian Internal Piutang Usaha PT Finance Cabang Manado” hasil temuannya Bahwa pengendalian internal diperusahaan tersebut telah berjalan efisien dan pengawasan yang telah dilakukan audit atas piutang usaha berjalan baik.
2. Ike Nurul Windiyah dan Iwan Setya Putra (2014) melakukan penelitian dengan berjudul “Analisis Pengendalian Internal pada Piutang Usaha di UD Satwa Unggul” dengan hasil temuan Bahwa Pengendalian Internal pada Piutang Usaha UD Satwa Unggul masih kurang Efektif. Masih ada rangkap jabatan dan belum memiliki karyawan bagian piutang yang menangani secara khusus piutang dagang.
3. Gary Hamel (2015) melakukan Penelitian yang berjudul “Evaluasi Sistem Pengendalian Intern terhadap Piutang pada PT. Nusantara Surya Sakti” dengan hasil Penelitian Pengendalian Internal Piutang Pada PT. Nusantara Surya Kurang Efektif. Kurangnya pemeriksaan yang dilakukan audit Internal akan tetapi PT. Nusantara Surya menunjukkan tidak sembarangan dalam memilih konsumen untuk melakukan penjualan kredit.

### METODE PENELITIAN

#### Deskripsi Objek Penelitian

Adapun alasan pemilihan lokasi objek penelitian yang dipilih penulis, yaitu CV Mekar Lestari yang bertempat di Ruko Barcelona No.53 RT 02 RW 04, Palem Semi, Kota Tangerang-Banten. Dengan Pertimbangan untuk mengaplikasikan ilmu yang telah penulis peroleh yang berkaitan dengan perusahaan yang diteliti.

Pada Penelitian ini Penulis meneliti pada bulan Agustus dan September tahun 2019 berupa penjualan kredit, penjualan tunai lalu setelahnya mengetahui adanya piutang dagang dari transaksi penjualan kredit tersebut. Penelitian yang berjudul “Analisis Pengendalian Internal Piutang Dagang Gula GMP Kemasan 1 kg Pada CV Mekar Lestari” tujuannya untuk mengetahui piutang-piutang yang macet atau tak tertagih di perusahaan tersebut dan apakah pengendalian piutangnya sudah sesuai dengan ketentuan pengendalian internal piutang yang sesuai dengan komponen pengendaliannya.

#### Metode Pengumpulan Data

Pada penelitian ini, penulis menggunakan metode pengumpulan data dengan 2 metode yaitu:

##### 1. Metode Wawancara

Metode Wawancara Menurut Habibie (2013:497) menyatakan bahwa wawancara adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan melalui tatap muka dan Tanya jawab secara langsung dengan pihak-pihak terkait dengan manajer cabang, kepala bagian piutang, dsb. Wawancara yang dilakukan oleh direktur dan bagian Administrasi CV Mekar Lestari.

##### 2. Metode Dokumentasi

Metode Dokumentasi menurut Singal (2015:292) menyatakan bahwa dokumentasi mengumpulkan informasi berupa dokumen-dokumen perusahaan. Dokumentasi berupa laporan penjualan dan piutang dari bulan Agustus sampai September 2019.

#### Instrumen Pengumpulan Data

Instrumen Pengumpulan data adalah alat yang digunakan untuk mengukur data yang hendak dikumpulkan. Pengumpulan data pada sebuah penelitian yang dilakukan dengan berbagai metode-metode penelitian. Bila Pengumpulan data nya adalah wawancara



**SEMINAR NASIONAL AKUNTANSI (SENA) III  
UNIVERSITAS PAMULANG  
TAHUN 2020**

Kampus Unpam Viktor, Jalan Puspitek – Buaran Serpong - Banten  
ISSN : 25993437 , e-ISSN : 26148914

mendalam maka instrumennya adalah pedoman wawancara terbuka. Pada Penelitian ini Instrumen yang digunakan dengan Form wawancara.

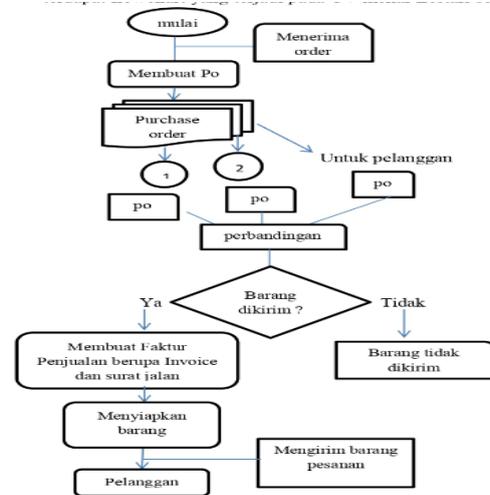
**Metode Analisa Data**

Penelitian ini merupakan penelitian yang bersifat deskriptif kualitatif tujuannya untuk memberikan gambaran yang jelas terkait masalah masalah yang dibahas menggunakan teori yang di bahas. Penelitian Kualitatif sifatnya deskriptif analitik. Data yang diperoleh seperti hasil pengamatan, hasil pemotretan, analisis dokumen, catatan lapangan, disusun peneliti dilokasi penelitian, tidak dituangkan dalam bentuk angka-angka. Menurut Mawardi (2019:18) Penelitian Kualitatif adalah Hasil dari analisa data berupa pemaparan mengenai situasi yang diteliti yang disajikan dalam bentuk uraian naratif.

**HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN  
Hasil Penelitian**

**1. Mekanisme Pengendalian Internal Piutang Dagang Gula GMP Kemasan 1 kg pada CV Mekar Lestari**

Berdasarkan SOP sales pada CV Mekar Lestari, Dalam melakukan kegiatan usahanya adalah menerapkan Penjualan Kredit dan Penjualan Tunai kepada pelanggan. Penjualan secara Kredit, dimana pelanggan membayar barang yang dibelinya dalam waktu yang telah ditentukan sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati perusahaan yaitu dengan batas waktu pembayaran 7 Hari atau selambat-lambatnya 14 hari untuk gula GMP kemasan 1 kg. Adapun Flowchart yang terdapat pada CV Mekar Lestari :



**Gambar 1 Flowchart Penjualan Kredit**

Setelah barang diterima oleh pelanggan timbul Piutang Dagang dari penjualan kredit yang telah dilakukan pelanggan CV Mekar Lestari. Adanya Flowchart Penjualan kredit untuk mengetahui kegiatan operasional yang terjadi di perusahaan CV Mekar Lestari. Adapun Kriteria Penilaian Penerimaan Piutang Dagang pada CV Mekar Lestari sebagai berikut :

**Tabel 1  
Kriteria Penilaian Penerimaan Piutang Dagang CV Mekar Lestari**

Nilai	Keterangan
0-5%	Piutang Tidak tertagih
5-30%	Piutang macet/kredit macet
31-55%	Piutang sudah dikatakan baik tetapi masih ada beberapa yang terdapat piutang macet/kredit macet
56-80%	Piutang sudah baik
81-100%	Piutang sangat baik

Sumber : Dokumen Perusahaan

Dari kriteria Penilaian piutang Dagang, bahwa CV Mekar Lestari menentukan baik atau tidaknya piutang yang diterima Perusahaan menggunakan kriteria penilaian tersebut yang terdapat pada perusahaan. Untuk mengetahui berapa persentase penerimaan Piutang yang



**SEMINAR NASIONAL AKUNTANSI (SENA) III  
UNIVERSITAS PAMULANG  
TAHUN 2020**

Kampus Unpam Viktor, Jalan Puspitek – Buaran Serpong - Banten  
ISSN : 25993437 , e-ISSN : 26148914

terjadi pada CV Mekar Lestari bisa dilihat dari tabel penjualan kredit/Piutang Dagang di bawah ini:

**Tabel 2**  
**Rekapitulasi Penjualan Kredit/Piutang**  
**Dagang CV Mekar Lestari**

Customer	Tanggal Faktur	Jatuh Tempo	Tanggal Bayar	Total Piutang	Pembayaran
Eko	05/08/19	12/08/19	1/08/19	3.225.000	600.000
Barokah	05/08/19	12/08/19	21/08/19	1.175.000	1.175.000
kohar	19/08/19	26/08/19	26/08/19	3.487.500	2.500.000
Zidan	23/08/19	30/08/19	23/08/19	2.325.000	1.225.000
Haikal	24/08/19	07/09/19	06/09/19	4.540.000	1.000.000
Lanesung	02/09/19	09/09/19	08/09/19	1.175.000	500.000
Anyar	05/09/19	12/09/19	12/09/19	940.000	940.000
Rahman	11/09/19	18/09/19	12/09/19	2.350.000	2.350.000

Sumber: Data diolah, 2019

Dari total Piutang dibagi pembayaran yang diterima perusahaan diatas dapat dilihat bahwa penerimaan pembayaran piutang setelah dijadikan persentase mendapatkan 53,5%. Berdasarkan Tabel 2 untuk toko Eko tidak melebihi batas jatuh temponya tetapi kurang bayar. Saat tanggal bayar toko Eko hanya membayar Rp. 600.000 hal ini Toko Eko masih memiliki sisa piutang kepada CV Mekar Lestari. Setelah penjualan kredit pada CV Mekar Lestari terdapat Penjualan Tunai sebagai berikut :

**Tabel 3**  
**Rekapitulasi Penjualan Tunai CV Mekar**  
**Lestari**

Pelanggan	Tanggal	Quantity	pembayaran
Surya Awie	13/10/19	50	Rp. 11.350.000
Beras Padimas	15/10/19	150	Rp. 34.050.000
Cimone	19/10/19	50	Rp. 11.350.000
Solo Indah	22/10/19	25	Rp. 5.700.000
Linci Mas	24/10/19	10	Rp. 2.290.000
Berkat Jaya	24/10/19	5	Rp. 1.145.000
Yan Plastik	26/10/19	75	Rp. 17.025.000
Angkasa Plastik	27/10/19	15	Rp. 3.435.000
Marzuki	30/10/19	10	Rp. 2.290.000
Citra Raya	31/10/19	300	Rp. 68.100.000
Total			Rp.156.735.000

Sumber: Data Diolah, 2019

Dari tabel 3 Rekapitulasi Penjualan Tunai, terdapat pelanggan-pelanggan yang melakukan penjualan tunai. Rata-Rata pelanggan yang melakukan pembayaran tunai adalah dengan pelanggan yang pengambilannya banyak atau dengan quantity diatas >25. Salah satu Pelanggan dengan quantity lebih dari 25 adalah Surya awie.

## 2. Efektifitas Pengendalian Internal Piutang Dagang Gula GMP kemasan 1 kg pada CV Mekar Lestari

Adanya Pengendalian Internal Piutang Dagang pada CV Mekar Lestari untuk meningkatkan efektivitas kegiatan operasi perusahaan dan keandalan dalam data akuntansinya. Pengendalian Internal yang terjadi pada CV Mekar Lestari sangat sederhana dengan adanya Persetujuan Kredit, Prosedur Pengiriman, Penagihan Piutang dan Pencatatan Piutang.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan penulis bahwa prosedur penjualan kredit dilakukan oleh direktur perusahaan CV Mekar Lestari secara langsung. Fungsi penjualan akan memberikan informasi kepada direktur CV Mekar Lestari seputar performance Pelanggan, kondisi toko pelanggan, dan kelayakan pelanggan yang akan diberikan kredit.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan penulis untuk pengiriman barang dilakukan oleh bagian pengiriman tugasnya hanya mengirimkan barang kepada pembeli sesuai dengan informasi dalam surat order pengiriman/surat jalan dan Bagian pengiriman terkadang merangkap sebagai Bagian penagihan. Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan penulis untuk Penagihan Piutang pada CV Mekar Lestari dilakukan oleh bagian Penjualan atau sales. Sales menagih kepada pelanggan menggunakan laporan Penagihan yang dibuat 2 rangkap oleh bagian Administrasi.

Berdasarkan hasil dokumentasi Pencatatan Piutang yang dilakukan pada CV Mekar lestari masih menggunakan Pencatatan secara manual



**SEMINAR NASIONAL AKUNTANSI (SENA) III  
UNIVERSITAS PAMULANG  
TAHUN 2020**

Kampus Unpam Viktor, Jalan Puspitek – Buaran Serpong - Banten  
ISSN : 25993437 , e-ISSN : 26148914

dengan excel hingga pelaporan keuangan masih menggunakan sistem manual. Hal ini belum sepenuhnya terorganisir dengan baik.

#### **Pembahasan**

### **1. Mekanisme Pengendalian internal Piutang Dagang Gula GMP kemasan 1 kg pada CV Mekar Lestari**

Berdasarkan Gambar 1 Flowchart penjualan kredit ini, belum sesuai dengan SOP sales pada CV Mekar Lestari Karena untuk Flowchart itu sendiri pada operasionalnya tidak ada SOP tertulis. Pada SOP sales hanya terdapat batas pembayaran 7 hari selambat-lambatnya 14 hari tidak ada ketentuan jika kurang bayar, pembayaran melebihi batas jatuh tempo atau Piutang tidak tertagih.

Pada Tabel 2 Penjualan Kredit/Piutang Dagang CV Mekar Lestari Piutang yang diterima perusahaan mendapatkan 53.5% ini bisa di lihat pada Tabel 1 kriteria Penilaian piutang menandakan 53.5% Piutang sudah dikatakan baik dengan sisa piutang 46.5% masih terdapat piutang macet atau kredit macet dikarenakan beberapa toko tersebut terkendala dalam masalah keuangan. Salah satunya yang terdapat kredit macet adalah pelanggan atas nama Eko melakukan pembayarannya pada waktu jatuh tempo tapi masih kurang bayar, hanya membayar Rp.600.000,- berarti toko Eko masih memiliki tunggakan kepada CV Mekar Lestari dengan total Rp. 2.625.000,-.

Ketentuan yang dilakukan perusahaan CV Mekar Lestari terhadap toko yang kurang bayar dengan menambah waktu pembayarannya selama seminggu. Jika sudah seminggu, sales akan menagih kepada toko dan jika tidak melakukan pembayaran juga pihak perusahaan akan memperpanjang lagi waktu pembayarannya selama seminggu. Jika sudah 3 kali menambah waktu pembayaran dan toko masih belum bayar tunggaknya, Perusahaan akan mengklaim bahwa tidak akan menerima orderan kembali

pada toko yang bermasalah dalam pembayarannya.

Setelah penjualan Kredit terdapat Penjualan tunai pada tabel 2 Rekapitulasi penjualan tunai. Rata-rata pengambilan dengan quantity diatas 25 dan wilayah Jakarta dsk hanya diperbolehkan menggunakan pembayaran tunai, perusahaan menghimbau agar tidak terlalu tinggi Piutang Dagangnya yang terdapat pada pelanggan CV Mekar Lestari.

### **2. Efektifitas Pengendalian Internal Piutang Dagang Gula GMP kemasan 1 kg pada CV Mekar Lestari**

Pengendalian Internal suatu perusahaan dilihat dengan menggunakan Pengendalian Internal yang menurut teori COSO dengan 5 komponen COSO dari hasil tersebut bahwa :

**Tabel 4**

**Teori COSO dan CV Mekar Lestari**

<u>Teori COSO</u>	<u>CV Mekar Lestari</u>	<u>Hasil Temuan</u>
<u>Lingkungan pengendalian</u>	<u>Organisasi Perusahaan CV Mekar Lestari, etika karyawan, dan kompetensi antar karyawan.</u>	<u>Belum sesuai</u>
<u>Penilaian Resiko</u>	<u>Persetujuan kredit dan Penagihan Piutang</u>	<u>Belum sesuai</u>
<u>Aktivitas Pengendalian</u>	<u>Double Job, Persetujuan Kredit dan Pencatatan.</u>	<u>Belum Sesuai</u>
<u>Informasi dan Komunikasi</u>	<u>Pencatatan Piutang dan pelaporan</u>	<u>Belum sesuai</u>
<u>Pemantauan</u>	<u>Tidak ada</u>	<u>Belum Sesuai</u>

Sumber : Data diolah

Lingkungan Pengendalian CV mekar Lestari memiliki solidaritas dalam bekerja yang tinggi, antara karyawan dan atasannya tetapi etika-etika yang diterapkan masih belum sepenuhnya baik karena tidak adanya pemeriksaan auditor internal.

Kompetensi yang dilakukan karwayan CV Mekar Lestari adalah untuk mendapatkan insentif perbulannya. Karyawan yang melakukan penjualan melebihi target yang ditentukan perusahaan, akan mendapatkan insentif tersebut. Struktur organisasi perusahaan CV Mekar Lestari masih terdapat double job antara bagian lapangan dan sales, pengiriman dan gudang, dan bagian



**SEMINAR NASIONAL AKUNTANSI (SENA) III  
UNIVERSITAS PAMULANG  
TAHUN 2020**

Kampus Unpam Viktor, Jalan Puspitek – Buaran Serpong - Banten  
ISSN : 25993437 , e-ISSN : 26148914

---

Administrasi merangkap sebagai bagian Akuntansi. Tidak adanya bagian piutang khusus untuk melakukan penagihan dan menangani masalah piutang yang terjadi. Hal ini Lingkungan Pengendalian belum Efektif.

Untuk mengantisipasi Resiko yang terjadi CV Mekar Lestari melakukan beberapa upaya pencegahan terjadinya risiko pada proses penjualan seperti melakukan pengecekan terhadap kelayakan pelanggan yang akan diberikan kredit. Hal ini belum dilakukan secara maksimal. Persetujuan Kredit pada CV Mekar Lestari walaupun pada persetujuannya sudah melihat performa toko dan kelayakan dalam tokonya. Namun pada Prakteknya kelayakan pelanggan tersebut kurang diperhatikan secara maksimal dan sangat memberikan kelonggaran terhadap pelanggannya.

Dalam Penagihan Piutang yang dilakukan CV Mekar Lestari sudah baik dalam Penagihan Piutang menggunakan Laporan Penagihan yang dibuat 2 rangkap oleh bagian administrasi. Akan tetapi masih terdapat risiko yang terjadi pada CV Mekar Lestari pada penagihan piutangnya yaitu terjadinya kredit macet pada transaksi yang dilakukan para pelanggan. Hal itu dapat menyebabkan Piutang tidak tertagih dan bisa menimbulkan kerugian pada perusahaan.

Aktivitas Pengendalian CV Mekar Lestari dibuat untuk mengantisipasi resiko yang mungkin akan terjadi. Aktivitas pengendalian CV Mekar Lestari bisa dilihat pada Tabel 4 adanya persetujuan kredit, pencatatan pada semua dokumen tentang piutang sudah memiliki nomor seri tersendiri dan masih terdapat double job pada bagian-bagian di perusahaan yang kemungkinan dapat menimbulkan penyimpangan dikemudian hari.

Namun dalam aktivitas pengendaliannya masih ada yang kurang yaitu tentang aktivitas persetujuan kredit yang menerapkan syarat-syarat kredit kepada pelanggan dengan sangat mudah

dan tidak ada jaminan, tidak ada sanksi keterlambatan dll.

Informasi dalam melaksanakan prosedur pencatatan Piutang CV Mekar Lestari masih menggunakan sistem manual dengan excel dan sistem ini belum terintegrasi dengan baik. jadi dalam mengelola transaksi sampai membuat laporan keuangan akhir masih menggunakan manual. Hal ini Informasi yang terdapat pada CV Mekar Lesari belum efektif. Namun dalam komunikasi, karyawan sudah cukup paham dengan tugas dan tanggung jawabnya yang harus dilakukan karyawan CV Mekar Lestari.

Pemantauan yang ada di CV Mekar Lestari belum sesuai dengan teori yang diterapkan oleh COSO. Jadi untuk komponen pemantauan ini tidak ada hasil temuan yang didapatkan.

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

### **Kesimpulan**

Berdasarkan hasil Penelitian dan Pembahasan mengenai Analisis Pengendalian Internal Piutang Dagang Gula GMP kemasan 1 kg pada CV Mekar Lestari yang telah diuraikan dalam bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Mekanisme yang terjadi pada CV Mekar Lestari menggunakan flowchart penjualan kredit. Flowchart yang terdapat pada CV Mekar Lestari belum terdapat pada SOP secara tertulis. SOP yang terdapat pada CV Mekar Lestari hanya batas waktu pembayaran secara kredit.
2. Efektifitas Pengendalian Internal perusahaan CV Mekar Lestari dengan menggunakan teori COSO hanya terdapat 4 komponen yaitu: Lingkungan Pengendalian, Penilaian Resiko, Aktivitas Pengendalian dan Informasi dan Komunikasi yang belum sepenuhnya efektif dan masih terdapat kelemahan-kelemahan pada tiap komponen yang ada. Terdapat 1 komponen yaitu Pemantauan yang belum diterapkan oleh CV Mekar Lestari.



**SEMINAR NASIONAL AKUNTANSI (SENA) III  
UNIVERSITAS PAMULANG  
TAHUN 2020**

Kampus Unpam Viktor, Jalan Puspitek – Buaran Serpong - Banten  
ISSN : 25993437 , e-ISSN : 26148914

---

**Saran**

Dalam Penelitian ini, Penulis memberikan beberapa saran kepada perusahaan CV Mekar lestari sebagai berikut :

1. Dalam mekanisme Pengendalian internal Piutang Dagang CV Mekar Lestari harus mengatur manajemen perlu pembagian tugas yang jelas dan tidak adanya double job agar dalam pengerjaan pekerjaannya dikerjakan secara maksimal. Perusahaan harus memperketat terkait dengan piutang seperti memberikan sanksi pada pelanggan yang melakukan keterlambatan dalam pembayaran piutang.
2. Efektifitas Pengendalian Internal Piutang Dagang Belum sepenuhnya efektif. Hal ini Perusahaan seharusnya lebih memperhatikan prosedur-prosedur dalam pemberian Piutang. Membuat proses penjualan secara tertulis. Agar para karyawan melakukan pekerjaan sesuai Prosedur yang berlaku. Sebaiknya perusahaan meningkatkan pemeriksaan yang dilakukan audit internal agar bisa setiap saat melakukan praktik pelaporan keuangan sehingga tidak terjadi kecurangan dalam pelaporan keuangan.

**DAFTAR PUSTAKA**

- Budi, Hengki Irawan Setya. (2011). *Bijak Mengelola Piutang*. Penerbit PT. Elex Media Komputindo. (Anggota IKAPI, Jakarta).
- Habibie, Nabila. (2013). *Analisis Pengendalian Intern Piutang Usaha pada PT. Adira Finance Cabang Manado*. Jurnal EMBA Vol. 1 No. 3 Juni, Hal:494-502.
- Hamel, Gary. (2013). *Evaluasi Pengendalian Internal Terhadap Piutang pada PT. Nusantara Surya Sakti*. Jurnal EMBA. Vol.1 No.3 juni 274-281.
- Karjono, Albertus., Dewi Sartika. (2012). *Analisis Pengendalian Internal Piutang pada Perusahaan jasa Studi kasus PT. Akita Jaya*. Esensi Volume 15 No.1
- Khaerunnisa, Amelia. (2017). *Pengaruh Sistem Pengendalian Internal Penjualan Kredit terhadap Piutang Tak Tertagih pada PT. Mensana Aneka Satwa*. Skripsi. Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan. Bogor.
- Lumempouw, Gerald., et. al. (2015). *Evaluasi Sistem Pengendalian Internal Terhadap Penjualan Kredit pada PT. Sinar Pure Foods Internasional*. Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi, Vol.15 No.04.
- Mawardi. (2019). *Dasar-Dasar Metodologi Penelitian Pendidikan*. Yogyakarta: Penerbit Samudra Biru ( Anggota IKAPI).
- Muhani, Mustafa Pasoni., Sumiati. (2014). *Pengaruh Penjualan Tunai dan Penjualan Kredit terhadap Laba pada Industri Bengkel Las Diana di Palopo*. Jurnal Ekonomi Pembangunan. Vol. 01 No. 02.
- Ramadanty, Putri., dkk. (2015). *Analisis Sistem Pengendalian Intern Piutang pada CV. Cahaya Niaga Tani*. Jurnal Ilmu Ekonomi Global Masa Kini Volume 06 No.01.
- Simanjutak, Jhon Peris, dkk. (2017). *Sistem Informasi Akuntansi dalam Mendukung Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan dan Pengendalian Internal Piutang pada PT. Pos Indonesia (PERSERO) RegionalV*. Universitas Telkom.
- Singal, Christian Richo., Victorina. (2015). *Analisis Pengendalian Internal Piutang Usaha pada Developer Grand Kawanua International City*. Jurnal EMBA, Vol.3 No.1 Maret, Hal. 286-296.
- Tahumang, Sulasry., dkk. (2017). *Analisis Sistem Pengendalian Internal Piutang usaha pada PT. Hasjrat Abadi Toyota Cabang Manado*. Jurnal Riset Akuntansi Going Concern 12(2), 241-250.
- Wuisan, Junita Stevani. (2013). *Analisis Efektifitas Pengendalian Internal Piutang*



**SEMINAR NASIONAL AKUNTANSI (SENA) III  
UNIVERSITAS PAMULANG  
TAHUN 2020**

Kampus Unpam Viktor, Jalan Puspitek – Buaran Serpong - Banten  
ISSN : 25993437 , e-ISSN : 26148914

---

*Lease pada PT. Finansia Finance  
Tomohon. Jurnal EMBA, Vol. 1 No.4  
Desember, Hal. 1608-1616.*