

ANALISIS PENGENDALIAN INTERNAL PADA PIUTANG USAHA DI UD SATWA UNGGUL

Ike Nurul Windiyah
Iwan Setya Putra

STIE Kesuma Negara Blitar

Abstraksi: *Perusahaan dagang yang melakukan penjualan secara kredit akan menimbulkan piutang usaha. Pengendalian internal terhadap piutang usaha yang baik sangat diperlukan untuk meningkatkan efektifitas perusahaan. UD Satwa Unggul memiliki pengendalian internal pada piutang usaha yang kurang baik karena sering terjadi piutang tak tertagih dan piutang melebihi jatuh tempo. Tujuan dari penulisan ini adalah untuk mengetahui pengendalian internal seperti apa yang seharusnya diterapkan oleh UD Satwa Unggul agar berjalan efektif dan efisien. Untuk memperoleh data yang diperlukan, penulis menggunakan alat pengumpulan data yaitu berupa observasi, dokumentasi, wawancara, dan kuesioner. Data yang diperoleh kemudian dianalisa dengan menggunakan analisa komponen pengendalian internal melalui kuesioner. Ada beberapa komponen pengendalian internal pada UD Satwa Unggul yaitu: lingkungan pengendalian internal pada piutang usaha, penilaian resiko piutang usaha, sistem informasi dan komunikasi, pengawasan dan aktivitas pengendalian. Berdasarkan hasil analisa penelitian dari keseluruhan jawaban kuesioner diperoleh total 90 jawaban "Ya" dari total 200 pertanyaan. Sehingga diperoleh presentase 45% yang menunjukkan bahwa pengendalian internal pada UD Satwa Unggul masih kurang efektif. Beberapa kelemahan yang ditemukan pada pengendalian internal UD Satwa Unggul yaitu tidak adanya karyawan yang khusus menangani piutang, kurang ketat dalam analisa syarat-syarat pengajuan kredit, tidak adanya sanksi tegas kepada karyawan yang melanggar SOP.*

Kata Kunci: *Pengendalian Internal, Piutang Usaha, Piutang Tak Tertagih*

PENDAHULUAN

Setiap perusahaan, baik perusahaan jasa, industri, maupun perusahaan dagang didirikan dengan tujuan memperoleh laba yang maksimal. Bagi perusahaan dagang, laba diperoleh dari penjualan barang dagangan. Semakin tinggi volume penjualan maka semakin tinggi pula laba yang dihasilkan. Berbagai cara ditempuh pihak manajemen perusahaan untuk meningkatkan volume penjualan, dengan tingginya tingkat pesaing yang ada maka pihak manajemen harus melakukan strategi-strategi dalam hal pemasaran. Mulai dari potongan harga, variasi produk, meningkatkan kualitas produk, meningkatkan kinerja karyawan, melakukan penjualan secara kredit, menambah karyawan di bagian pemasaran dan juga banyak strategi lainnya.

Penjualan secara kredit yang dilakukan perusahaan tersebut akan menimbulkan piutang usaha. Jumlah yang dimasukkan dalam piutang dagang harus dapat ditagih dalam jangka waktu normal yang tercermin dalam termin penjualan yang ditetapkan perusahaan. Kelancaran dalam pengembalian piutang usaha terhadap kas sangat berpengaruh besar dalam efektifitas kegiatan

operasional perusahaan. Semakin cepat piutang usaha dapat ditagih, maka kegiatan operasional perusahaan akan semakin lancar.

Dalam menghadapi permasalahan dan kecurangan pada bagian piutang, sebuah perusahaan membutuhkan alat bantu yang efektif dan efisien. Pada perusahaan menengah keatas, seorang manajer tidak setiap saat dapat mengontrol langsung kinerja karyawannya. Sebagai pengganti kehadiran manajer, manajemen harus mendelegasikan sebagian wewenangnya dan mengandalkan pada prosedur-prosedur pengendalian internal.

Mengacu pada uraian diatas, penulis melihat bahwa betapa pentingnya pengendalian internal piutang usaha. Maka dari itu penulis tertarik untuk melakukan penelitian dan menulis skripsi dengan judul "Analisis Pengendalian Internal Pada Piutang Usaha di UD Satwa Unggul".

UD Satwa Unggul adalah perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan kebutuhan hewan ternak. Barang dagangan yang dijual di UD Satwa Unggul meliputi pakan, obat, vaksin, dan juga vitamin hewan ternak. Tingginya tingkat persaingan yang ada mengharuskan perusahaan melakukan strategi pemasaran, salah satunya dengan melakukan penjualan secara kredit. Dengan adanya penjualan kredit tersebut maka timbul piutang usaha yang besar.

Dari observasi yang dilakukan oleh penulis, UD Satwa Unggul mengalami permasalahan di piutang usaha. Masih terdapat banyak piutang yang melewati tanggal jatuh tempo, tidak sesuai dengan penjanjian awal terjadinya piutang. Ditemukan juga banyak piutang usaha yang tak tertagih. Hal ini tentu saja akan berpengaruh terhadap arus kas sehingga operasional perusahaan tidak akan berjalan lancar.

Rumusan Masalah

1. Mengapa pengendalian internal piutang usaha di UD Satwa Unggul belum bisa diterapkan secara efektif dan efisien?
2. Bagaimana menjadikan pengendalian internal piutang usaha di UD Satwa Unggul berjalan efektif dan efisien?

Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui hal-hal apa yang menyebabkan pengendalian internal pada UD Satwa Unggul belum bisa diterapkan secara efektif dan efisien.
2. Untuk mengetahui pengendalian internal piutang usaha seperti apa yang seharusnya diterapkan oleh UD Satwa Unggul, agar pengendalian internal piutang usaha dapat berjalan dengan efektif dan efisien.

Kegunaan Penelitian

1. Bagi peneliti, penelitian ini diharapkan untuk menambah dan mengembangkan wawasan ilmu yang dipelajari sehingga dapat mengetahui bagaimana proses pengendalian internal piutang yang efektif dan efisien.
2. Bagi UD Satwa Unggul penelitian ini diharapkan untuk dijadikan bahan pertimbangan terhadap proses pengendalian internal piutang yang akan diterapkan untuk meningkatkan kinerja dalam proses pengendalian internal piutang usaha.
3. Bagi kalangan akademis penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan masukan dan perbandingan yang dapat menambah wawasan dan ilmu

pengetahuan tentang pengendalian internal piutang usaha serta bisa digunakan sebagai bahan referensi untuk keperluan akademis.

LANDASAN TEORI

Hasil Penelitian Terdahulu

1. Dian Hartati, 2009, melakukan penelitian dengan judul "Analisis Pengendalian Internal Piutang Usaha pada PT SFI Medan" dengan variabel pengendalian internal, piutang usaha. Kesimpulan yang didapat yaitu secara keseluruhan pengendalian internal pada PT SFI Medan dinilai cukup efektif, perusahaan memperlakukan komponen pengendalian internal dengan disiplin, namun disisi lain terdapat beberapa prosedur yang belum mencerminkan konsep pengendalian internal. Informasi dan komunikasi mengenai piutang usaha telah diterapkan cukup efektif, pengawasan terhadap piutang usaha juga berjalan dengan baik dan efektif.
2. Indrajit Wicaksono, 2011, melakukan penelitian dengan judul "Analisis Pengaruh Pengendalian Piutang Terhadap Efektifitas Arus Kas pada PT Z". Variabel yaitu Pengendalian Piutang, Efektifitas Arus Kas Kesimpulan : Sistem Manajemen Piutang pada PT Z dilakukan mulai dari input, proses lalu output. Input dokumen penjualan yang berupa Surat PO dari pelanggan, surat DR dari divisi purchasing, faktur pajak dari divisi finance, penerbitan invoice. Output berupa besarnya piutang yang dimiliki oleh perusahaan. Berdasarkan analisis kinerja keuangan pada laporan keuangan perusahaan periode 2005-2009, menunjukkan bahwa perusahaan masih memiliki kinerja keuangan yang cukup baik. Hal ini ditandai oleh angka rasio keuangan yang bernilai positif.
3. Anggraeny Retno Hayati, 2012, judul "Analisis Efektifitas Pengelolaan Dan Sistem Pengendalian Piutang pada PT Pelabuhan Indonesia IV (Persero) Cabang Terminal Petikemas Makasar" dengan variabel Sistem Pengendalian, Piutang. kesimpulan yang didapat yaitu PT Pelabuhan Indonesia IV (Persero) Cabang Terminal Petikemas Makasar dalam pelaksanaan menerapkan prinsip pengendalian piutang kurang optimal untuk mengurangi jumlah piutang tak tertagih. PT. Pelabuhan Indonesia IV (Persero) Cabang Terminal Petikemas masih kurang optimal dan efektif dalam mengelola dan mengendalikan piutang usahanya. Karena umur rata-rata pengumpulan piutang tidak sesuai dengan standar kredit yang ditetapkan oleh perusahaan

Pengendalian Internal

Menurut Bodnar dan Hopwood, 2004:129 mengatakan bahwa "Pengendalian internal adalah suatu proses yang dipengaruhi oleh dewan direksi perusahaan, manajemen, dan personel lain yang dirancang untuk memberikan jaminan yang masuk akal terkait dengan tercapainya tujuan-tujuan"

Menurut Agoes, 2005:79 "Pengendalian internal adalah suatu proses yang dijalankan oleh dewan komisaris, manajemen dan personel lain entitas yang didesain untuk memberikan keyakinan memadai tentang pencapaian tiga golongan tujuan, seperti keandalan laporan keuangan, efektifitas dan efisiensi operasi, dan kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku"

Dari beberapa pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa, pengendalian internal didefinisikan sebagai "suatu proses, yang terdiri dari kebijakan dan prosedur yang dibuat suatu organisasi untuk dilaksanakan oleh orang-orang

yang berkaitan langsung didalamnya untuk mencapai tujuan-tujuan tertentu yang saling berkaitan. Pengendalian internal sangat berperan penting untuk mencegah adanya penggelapan dan melindungi aktiva baik yang berwujud maupun tidak berwujud”.

Keterbatasan Struktur Pengendalian Internal Perusahaan

Menurut Haryono (2010 : 254) keterbatasan - keterbatasan pengendalian internal sebagai berikut ini :

1. Kesalahan dalam pertimbangan
2. Kemacetan
3. Kolusi
4. Pelanggaran oleh manajemen
5. Biaya dan manfaat

Komponen Pengendalian Internal

Menurut Agoes (2005:80) pengendalian internal terdiri dari lima komponen yang saling berkaitan. Lima komponen pengendalian internal tersebut adalah :

1. Lingkungan Pengendalian
Berbagai elemen penting dari lingkungan pengendalian adalah:
 - a. Integritas dan nilai etika manajemen
 - b. Struktur organisasi
 - c. Filosofi manajemen dan siklus operasionalnya
 - d. Prosedur untuk mendelegasikan tanggung jawab dan otoritas
 - e. Metode manajemen untuk menilai kinerja
2. Penilaian Resiko
Perhitungan resiko untuk tujuan pelaporan keuangan adalah identifikasi, analisis, dan pengelolaan resiko suatu perusahaan berkenaan dengan penyusunan laporan keuangan yang disajikan secara wajar sesuai dengan prinsip akuntansi berlaku umum.
3. Informasi dan Komunikasi
Merupakan pengidentifikasian, penangkapan dan pertukaran informasi dalam suatu bentuk dan kerangka waktu yang membuat orang mampu melaksanakan tanggung jawabnya.
4. Pemantauan (*Monitoring*)
Merupakan suatu proses yang menilai kualitas kerja pengendalian internal pada suatu waktu. Pemantauan melibatkan penilaian rancangan dan pengoperasian pengendalian dengan dasar waktu dan mengambil tindakan perbaikan yang diperlukan.
5. Aktivitas Pengendalian
Merupakan suatu kebijakan dan prosedur yang dapat membantu suatu perusahaan dalam meyakinkan bahwa tugas dan perintah yang diberikan oleh manajemen telah dijalankan.

Tujuan Pengendalian Internal

Menurut Gondodiyoto dan Hendarti (2006:144) tujuan dari pengendalian internal adalah untuk melindungi harta milik perusahaan, memeriksa kecermatan dan kehandalan data akuntansi, meningkatkan efisiensi usaha dan mendorong ditaatinya kebijakan manajemen.

Menurut COSO (*Committe of Sponsoring Organizations*) yang dikutip Haryono (2010 : 253) manajemen menerapkan pengendalian internal yang bermanfaat memberikan keyakinan yang memadai untuk mencapai tiga kategori tujuan :

1. Keandalan informasi keuangan.
2. Kesesuaian dengan undang-undang dan peraturan yang berlaku.
3. Efektifitas dan efisiensi operasi

Menurut Hall (2007:182) Struktur pengendalian internal terdiri atas tiga tingkat pengendalian, yaitu:

1. Pengendalian Pencegahan
2. Pengendalian Pemeriksaan
3. Pengendalian Perbaikan

Menurut Horngen dan Harrison (2007 : 390) menyatakan bahwa Pengendalian internal adalah rencana organisasional dan semua tindakan terkait yang dirancang untuk :

1. Mengamankan aktiva.
2. Mendorong karyawan untuk mengikuti kebijakan perusahaan.
3. Meningkatkan efisiensi operasi.
4. Memastikan catatan akuntansi yang akurat dan dapat diandalkan.

Perhitungan Kuesioner Pengendalian Internal

Menurut Agoes (2012 : 104) *Internal Control Questionnaires (ICQ)* bisa digunakan untuk memahami dan mengevaluasi pengendalian internal diberbagai jenis perusahaan. Pertanyaan-pertanyaan dalam *ICQ* diminta untuk jawaban Ya dan Tidak. Pertanyaan-pertanyaan tersebut disusun berdasarkan standar *ICQ* pengendalian internal. Jika jawaban "Ya" akan menunjukkan ciri pengendalian internal yang baik, jawaban "Tidak" akan menunjukkan ciri pengendalian internal yang lemah.

Pengertian Piutang Usaha

Menurut Jusup, 2005:52 "Piutang adalah hak untuk menagih sejumlah uang dari si penjual kepada si pembeli yang timbul karena adanya suatu transaksi"

Menurut Kieso, Weygandt, Warfield 2007:346 "Piutang Usaha (*accounts receivable*) adalah janji lisan dari pembeli untuk membayar barang/jasa yang dijual"

Berdasarkan beberapa pendapat diatas dapat disimpulkan bahwa piutang adalah sejumlah uang yang seharusnya dibayar oleh klien/pelanggan atas penjualan jasa/barang yang telah diberikan oleh penjual kepada pembeli.

1. Jenis-jenis piutang

Menurut Jusup (2005:52) jenis-jenis piutang adalah sebagai berikut:

- a. Piutang dagang
- b. Piutang wesel
- c. Piutang lain-lain

2. Akuntansi piutang usaha

Menurut Jusup (2005:52) transaksi-transaksi dan jurnal yang berhubungan dengan piutang usaha adalah sebagai berikut:

- a. Transaksi pemberian piutang kepada customer
Piutang Usaha Rp xxx

- | | |
|--|--------|
| Penjualan | Rp xxx |
| b. Transaksi retur penjualan | |
| Retur Penjualan | Rp xxx |
| Piutang Usaha | Rp xxx |
| c. Transaksi penerimaan kas dari debitur | |
| Kas | Rp xxx |
| Piutang Usaha | Rp xxx |
| d. Transaksi penghapusan piutang | |
| Cadangan Kerugian Piutang | Rp xxx |
| Piutang Usaha | Rp xxx |
| (jika menggunakan metode penyisihan piutang) | |
| Kerugian Piutang | Rp xxx |
| Piutang Usaha | Rp xxx |
| (jika menggunakan metode penghapusan langsung) | |

3. Analisis piutang usaha

Menurut Reeve (2010:325) ada 2 cara dalam menganalisis piutang yaitu :

- Perputaran piutang usaha. Rasio yang dihitung dengan cara membagi penjualan bersih dengan rata-rata piutang usaha bersih.
- Jumlah hari penjualan dalam piutang. Rasio yang dihitung dengan cara membagi rata-rata piutang usaha dengan rata-rata penjualan harian. Rata-rata penjualan harian ditentukan dengan cara membagi penjualan bersih dengan 365 hari.

4. Metode pencatatan piutang tak tertagih

Menurut Kieso, Weygandt, Warfield (2007:350) ada 2 cara dalam pencatatan piutang tak tertagih yaitu :

- Metode Penghapusan Langsung (*direct write-off method*)
- Metode Penyisihan (*allowance method*)

5. Prinsip-prinsip pemberian piutang

Menurut Kasmir (2007 : 104) prinsip-prinsip pemberian kredit yaitu Prinsip 5C :

- Character*
- Capacity*
- Capital*
- Collateral*
- Conditions*

Hubungan Antara Pengendalian Internal Dengan Piutang Usaha

Kecurangan dalam pengelolaan piutang usaha sangat sering terjadi sehingga dapat merugikan perusahaan. Oleh karena itu pengendalian internal terhadap piutang usaha ini sangat penting diterapkan untuk dapat meminimalisir segala bentuk kecurangan dan kesalahan dalam pengelolaan piutang usaha. Dengan adanya pengendalian internal yang baik, perusahaan dapat mengurangi eksposur yang terjadi di perusahaan, antara lain yaitu kerugian akibat kehilangan aktiva dan akuntansi yang tidak akurat.

METODE PENELITIAN

Definisi Operasional Variabel

1. Pengendalian Internal

Pengendalian internal didefinisikan sebagai suatu proses, yang dipengaruhi oleh sumber daya manusia dan sistem teknologi informasi, yang dirancang untuk membantu organisasi mencapai suatu tujuan atau objektif tertentu. Pengendalian internal merupakan suatu cara untuk mengarahkan, mengawasi, dan mengukur sumber daya suatu organisasi. Ia berperan penting untuk mencegah dan mendeteksi penggelapan (*fraud*) dan melindungi sumber daya organisasi baik yang berwujud (seperti mesin dan lahan) maupun tidak (seperti reputasi atau hak kekayaan intelektual seperti merek dagang).

2. Piutang Usaha

Piutang adalah hak atau klaim perusahaan terhadap klien atau pelanggan atas barang atau jasa yang telah diberikan. Piutang usaha biasanya dapat ditagih dalam waktu 30 sampai 60 hari dan merupakan akun terbuka (*open accounts*) yang berasal dari perluasan kredit jangka pendek

Populasi Penelitian dan Sampel

Populasi penelitian yaitu pengendalian internal pada bagian piutang UD Satwa Unggul dengan sampelnya adalah pengendalian internal piutang usaha tahun 2014.

Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif yaitu analisa deskriptif yang dilakukan atas dasar penggambaran mengenai pengendalian internal dan penjabarannya.

Metode Pengumpulan Data

1. Observasi
2. Wawancara
3. Kuesioner

Teknik Analisa Data

1. Analisa Data, dalam penelitian ini penulis melakukan analisa pendapat melalui kuesioner. Langkah pertama yaitu mengelompokkan jawaban kuesioner yang telah diberi skor yaitu jawaban "Ya" = 1, jawaban "Tidak" = 0, kemudian jumlah jawaban "Ya" dibandingkan dengan total jumlah jawaban responden, dapat diterangkan dengan rumus:

$$\frac{\text{Jumlah jawaban "Ya"}}{\text{Total Jawaban Kuesioner}} \times 100\%$$

Dalam mengukur efektifitas dari pengendalian internal piutang usaha digunakan criteria sebagai berikut:

- 0-25% = Pengendalian Internal pada Piutang Usaha di UD Satwa Unggul tidak efektif.
26%-50% = Pengendalian Internal pada Piutang Usaha di UD Satwa Unggul kurang efektif.

51%-75% = Pengendalian Internal pada Piutang Usaha di UD Satwa Unggul cukup efektif.

76%-100% = Pengendalian Internal pada Piutang Usaha di UD Satwa Unggul efektif.

2. Pembahasan, yaitu membahas permasalahan dalam pengendalian internal yang terjadi di UD Satwa Unggul beserta usulan penyelesaian.
3. Tahap akhir adalah menarik kesimpulan dan memberikan saran kepada perusahaan.

Waktu dan Tempat Penelitian

1. Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada bulan Desember 2014 sampai dengan Pebruari 2015.

2. Tempat Penelitian

Penelitian ini dilakukan di UD Satwa Unggul yang beralamatkan di Jl Raya Kediri no 16 Sanankulon Blitar.

Tabel 1.
Data Piutang UD Satwa Unggul
Periode 31 Desember 2011 sampai dengan 31 Desember 2014

| Kualitas Piutang | Tahun | | | |
|------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
| Lancar | 2.589.052.350 | 2.993.019.600 | 3.249.106.700 | 3.387.690.050 |
| Kurang Lancar | 15.120.500 | 10.528.700 | 35.710.300 | 45.815.350 |
| Tak Tertagih | 6.935.800 | 12.680.500 | 41.319.100 | 95.715.400 |
| Total Piutang yang diberikan | 2.611.108.650 | 3.016.228.800 | 3.326.136.100 | 3.529.220.800 |

Sumber: Data Diolah (2014)

Berikut adalah prosedur pemberian piutang pada UD Satwa Unggul. Prosedur-prosedur terbentuknya penjualan kredit yaitu:

1. Prosedur penerimaan pesanan

Pelanggan yang menginginkan kredit terhadap penjualan harus mengajukan persetujuan kredit kepada konsultan toko dan Finance toko, kasir toko mencatat barang yang dipesan oleh pelanggan dalam buku order kiriman peternak

2. Prosedur persetujuan kredit

Persetujuan kredit di UD Satwa Unggul dibawah wewenang Finance toko yang sudah berkoordinasi bersama Finance Area. Persetujuan kredit tersebut diberikan setelah syarat-syarat kredit terpenuhi.

3. Prosedur pembuatan faktur

Setelah kredit diotorisasi oleh Finance toko, selanjutnya proses pengiriman dilakukan oleh sopir dan kuli kirim. Pengiriman disertai faktur/nota penjualan yang dibuat oleh kasir berdasarkan catatan yang telah dibuat di buku order kiriman peternak. Faktur penjualan yang sah dikeluarkan oleh kasir sudah dibubuhkan stempel perusahaan.

4. Prosedur pencatatan dan penagihan piutang

Pencatatan piutang dilakukan oleh kasir di buku piutang berdasarkan faktur yang telah dikeluarkan, selanjutnya buku piutang disimpan oleh kasir.

Penagihan piutang dilakukan oleh konsultan toko, konsultan datang ke rumah peternak untuk mengambil uang pembayaran peternak. Ada juga peternak yang melakukan pembayaran langsung di toko dan langsung meminta pengiriman barang selanjutnya

5. Prosedur pencatatan dan penerimaan kas

Faktur lembar pertama yang sudah ditandatangani pelanggan digunakan sebagai dokumen untuk melakukan penagihan piutang pelanggan. Faktur tersebut dibawa oleh konsumen toko untuk penagihan piutang ke rumah pelanggan. Selanjutnya konsultan toko membuat kwitansi sementara apabila terjadi pembayaran, setelah itu uang pembayaran diserahkan ke kasir, selanjutnya konsultan toko meminta bukti pembayaran yang sah di kasir. Selain itu peternak dapat melakukan pembayaran sendiri di toko. Pembayaran dilakukan di kasir, peternak bisa membawa faktur yang telah diserahkan sopir waktu pengiriman barang. Kasir membuat bukti pembayaran.

Dokumen-dokumen yang diperlukan dalam siklus penjualan baik penjualan tunai maupun kredit adalah:

- a. Buku pesanan peternak
- b. Faktur penjualan
- c. Buku piutang
- d. Bukti pembayaran
- e. Memo Kredit

Pengendalian Internal Piutang Usaha pada UD Satwa Unggul

1. Lingkungan Pengendalian Internal pada Piutang Usaha

Beberapa faktor yang menyusun lingkungan pengendalian internal UD Satwa Unggul terhadap piutang usaha adalah:

a. Integritas dan nilai etika manajemen

Integritas merupakan suatu konsep konsistensi tindakan, nilai-nilai, metode, langkah-langkah, prinsip, harapan, dan hasil. Integritas dianggap sebagai kejujuran dan kebenaran yang merupakan kata kerja atau akurasi dari tindakan seseorang. Kode etik merupakan upaya yang dapat dilakukan oleh perusahaan dalam mendorong efektifnya pengendalian internal. Kode etik menetapkan standart aturan mengenai etika yang harus dijalankan oleh setiap karyawan.

b. Struktur Organisasi

Struktur organisasi UD Satwa Unggul disusun secara fungsional. Struktur organisasi terdiri dari divisi keuangan, divisi marketing, dan divisi sumber daya manusia. Setiap divisi telah mempunyai fungsi dan tanggung jawab masing-masing sesuai yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

c. Filosofi manajemen dan siklus operasionalnya

Filosofi merupakan dasar-dasar pengetahuan dan proses yang digunakan untuk mengembangkan dan merancang pandangan mengenai sesuatu. Filosofi member pandangan dan menyatakan secara tidak langsung mengenai keyakinan dan kepercayaan. Filosofi yang digunakan oleh UD Satwa Unggul sudah cukup baik, yaitu :

- 1) UD Satwa Unggul berusaha menciptakan tempat kerja yang nyaman dan menyenangkan bagi setiap karyawannya.

- 2) UD Satwa Unggul berusaha untuk menjadi mitra usaha yang baik dan saling menguntungkan dengan peternak dalam mengembangkan usahanya.
 - 3) UD Satwa Unggul berusaha menjalin hubungan yang baik dengan para pemasok.
- d. Prosedur untuk mendelegasikan tanggung jawab dan otoritas.
Pendelegasian tanggung jawab dan otoritas merupakan pengembangan dari struktur organisasi. Manajemen UD Satwa Unggul telah membuat organisasi yang sudah memisahkannya menurut bagian masing-masing. Bagian tersebut yaitu bagian finance, marketing, dan juga R&D. Masing-masing bagian tersebut sudah mempunyai tugas dan tanggung jawabnya masing-masing.
- e. Metode manajemen untuk menilai kinerja
UD Satwa Unggul menjunjung tinggi integritas dan kompetensi, antara bagian yang satu dengan bagian yang lainnya di dalam perusahaan merupakan satu kesatuan yang saling berhubungan. Setiap karyawan UD Satwa Unggul harus memiliki kompetensi dan integritas yang tinggi terhadap perusahaan. Perekrutan calon karyawan yang berkualitas merupakan tonggak awal terciptanya kompetensi. System training dan kontrak bagi karyawan baru yang diterapkan oleh perusahaan merupakan salah satu usaha manajemen mendorong terciptanya sumber daya manusia yang baik yang bertujuan meningkatkan kinerja perusahaan. Perusahaan memiliki *Standard Operating Procedure* yang harus dijalankan oleh setiap personil. SOP tersebut berbeda untuk masing-masing bagian, karena *Job Description* setiap bagian juga berbeda.
2. Penilaian Resiko Piutang Usaha
Berikut Resiko penjualan dan piutang usaha di UD Satwa Unggul adalah:
- a. Resiko terhadap pesaing yang semakin banyak mengharuskan perusahaan melakukan berbagai cara untuk dapat memperoleh omzet yang banyak, salah satu andalannya adalah penjualan kredit yang mengakibatkan piutang usaha semakin banyak di perusahaan.
 - b. Tidak terbayarnya piutang yang telah diberikan kepada pelanggan, hal ini biasanya terjadi pada pelanggan yang telah bangkrut.
 - c. Pelunasan yang melebihi tanggal jatuh tempo, hal ini disebabkan oleh perputaran keuangan pelanggan yang tidak baik, sehingga mereka tidak melunasi piutangnya pada waktu yang telah ditentukan.
 - d. Jumlah piutang yang tidak sesuai dengan catatan perusahaan.
- Untuk mengantisipasi resiko kredit perusahaan sudah menerapkan langkah-langkah yaitu:
- a. Dibentuknya konsultan toko yang bertugas untuk mencari langganan untuk mendapatkan omzet, tetapi harus bisa memilih pelanggan yang potensial yang dapat diberikan piutang, konsultan toko juga bertanggung jawab melakukan penagihan piutang.
 - b. Dibentuknya Finance toko untuk mengurus piutang yang masuk, bekerjasama dengan konsultan untuk menyeleksi pelanggan yang layak dan tidak layak, melakukan penagihan piutang.
 - c. Perusahaan sudah menggariskan kebijakan piutang yang jelas untuk dapat digunakan sebagai pedoman bagi seluruh karyawan yang berhubungan

dengan piutang. kebijakan ini meliputi batas waktu piutang, jumlah maksimal piutang.

3. Sistem Informasi dan Komunikasi

Setiap karyawan di bagian yang berkaitan dengan piutang usaha seperti kasir dan finance toko selalu memberikan informasi terbaru yang diperoleh manajemen melalui meeting yang dilakukan secara berkala. Namun dalam pelaksanaannya, meeting yang sudah diagendakan tersebut sering tidak sesuai jadwal. Sehingga peraturan-peraturan dan segala yang berkaitan dengan permasalahan piutang usaha sangat lambat untuk diterapkan dan disampaikan kepada bawahan.

4. Pengawasan

Kegiatan pengawasan atau pemantauan disini terkait dengan perkembangan saldo piutang setiap bulannya menjadi tanggung jawab Finance toko. Dalam kegiatan pengawasan piutang usaha, Finance toko harus memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi piutang yaitu sebagai berikut:

- a. Memperhatikan volume kredit
- b. Syarat pembayaran piutang usaha
- c. Ketentuan tentang pembatasan kredit
- d. Kebijakan dalam mengumpulkan piutang

Dengan memperhatikan factor-faktor diatas *Finance* toko harus bekerja keras agar pengendalian piutang dapat berjalan secara optimal. Kinerja *Finance* toko setiap bulannya akan dievaluasi oleh bagian diatasnya.

5. Aktivitas pengendalian

Aktivitas pengendalian terhadap piutang usaha pada UD Satwa Unggul terbagi menjadi beberapa aktivitas. Diantaranya:

a. Aktivitas persetujuan kredit

Kredit yang diajukan oleh pelanggan, selanjutnya dianalisa oleh *Finance* toko bersama dengan Konsultan toko. Apabila syarat-syarat sudah terpenuhi *Finance* toko meminta persetujuan *Finance* Area. Persetujuan *Finance* area diberikan hanya melalui lisan, tidak ada bukti tertulis. Apabila peternak itu dianggap cukup dan layak untuk diberikan kredit, selanjutnya *Finance* toko mengatur jadwal pengiriman dan meminta dibuatkan faktur kasir.

b. Aktivitas tanggung jawab dan wewenang

Aktivitas tanggung jawab dan wewenang terhadap mutasi piutang usaha dilakukan oleh setiap personil yang berhubungan dengan piutang usaha.

c. Aktivitas pemisahan tugas

Aktivitas pemisahan tugas oleh bagian dan fungsi yang berhubungan dengan piutang usaha. Bagian penerimaan uang (kasir) terpisah dari bagian akuntansi (*Finance* Toko).

d. Aktivitas pendokumentasian

Aktivitas pendokumentasian terhadap piutang usaha yaitu berupa formulir-formulir yang bernomor urut tercetak, misalnya faktur penjualan untuk pengiriman barang, bukti penerimaan, dan juga credit memo.

e. Bonus pelunasan piutang

UD Satwa Unggul menerapkan peraturan bahwa setiap piutang yang sudah lunas pada bulan yang bersangkutan semua karyawan akan mendapatkan bonus sesuai jabatannya masing-masing, sehingga karyawan

mempunyai semangat dan semua mempunyai tanggung jawab terhadap piutang pelanggan.

f. Karyawan yang kompeten

Penentuan karyawan sangat menentukan kemajuan sebuah perusahaan. Maka dari itu UD Satwa Unggul menerapkan patokan dalam perekrutan karyawan. Karyawan yang dipilih oleh HRD harus melakukan proses training dan masa kontrak. Setiap karyawan harus benar-benar menguasai pekerjaan yang dilakukan. Hal ini dilakukan untuk mengoptimalkan kinerja perusahaan.

Analisa Data

Untuk mengetahui apakah pengendalian internal yang saat ini diterapkan pada UD Satwa Unggul sudah berjalan efektif atau belum, maka penulis menggunakan analisa data kuesioner yang dijawab oleh beberapa responden. Penulis memilih 4 responden yang berhubungan dengan piutang usaha di UD satwa Unggul yaitu Kasir Toko, *Finance* Toko, *Manager* Area Toko, dan Konsultan Toko.

Berdasarkan hasil perhitungan jawaban kuesioner, ditemukan jawaban “Ya” sebagai berikut:

Tabel 2.
Tabel Hasil Jawaban Kuesioner

| Jawaban | Jumlah |
|---------|--------|
| “Ya” | 90 |
| “Tidak” | 110 |
| Total | 200 |
| Jawaban | |

Sumber: Data Diolah 2014

Dari seluruh pertanyaan kuesioner yang dijawab ditemukan jawaban “Ya” dari 50 pertanyaan yang dibagikan kepada 4 orang responden.

$$\frac{90}{50 \times 4} \times 100 \% = 45 \%$$

Kriteria penilaian kuesioner analisa pengendalian internal pada piutang usaha yang digunakan sebagai berikut:

- 0-25% = Pengendalian Internal pada Piutang Usaha di UD Satwa Unggul tidak efektif.
- 26%-50% = Pengendalian Internal pada Piutang Usaha di UD Satwa Unggul kurang efektif.
- 51%-75% = Pengendalian Internal pada Piutang Usaha di UD Satwa Unggul cukup efektif.
- 76%-100% = Pengendalian Internal pada Piutang Usaha di UD Satwa Unggul efektif.

Dari kriteria penilaian kuesioner analisa pengendalian internal pada piutang usaha di UD Satwa Unggul kurang efektif. Faktor-faktor yang mendukung

kesimpulan ini adalah pelaksanaan komponen pengendalian internal di UD Satwa Unggul yang masih memiliki kekurangan yaitu:

1. Lingkungan Pengendalian Internal
 - a. Struktur Organisasi
Struktur organisasi UD Satwa Unggul dinilai kurang efektif karena masih ada bagian yang rangkap jabatan yaitu *Finance* Toko yang bertugas sebagai pembukuan dan penagihan piutang.
 - b. Prosedur Untuk Pendelegasian Tanggung Jawab Dan Otorisasi
Pendelegasian tanggung jawab dan otorisasi dalam proses retur penjualan masih kurang baik, karena pembuatan nota kredit tidak membutuhkan otorisasi dari atasan.
 - c. Metode Manajemen untuk Menilai Kinerja
Metode manajemen masih dinilai kurang baik, karena perusahaan masih belum melakukan perubahan secara cepat apabila dinilai oleh karyawan jika ada prosedur yang dirasa sudah tidak relevan.
2. Penilaian Resiko
 - a. UD Satwa Unggul belum menerapkan syarat-syarat kredit yang seharusnya diterapkan pada perusahaan-perusahaan yang melakukan penjualan kredit. UD Satwa Unggul masih belum menerapkan syarat adanya jaminan dalam pemberian Piutang Usaha kepada pelanggan, sehingga besar kemungkinan adanya piutang tak tertagih.
 - b. UD Satwa Unggul belum menerapkan secara tegas mengenai piutang yang melebihi tanggal jatuh tempo dan juga jumlah maksimal piutang yang diberikan kepada peternak, sehingga beresiko terhadap perputaran pelunasan piutang yang kurang baik.
 - c. Bagian *Finance* toko tidak selalu mencocokkan piutang kepada pelanggan dan tidak segera memberikan uang hasil tagihan kepada kasir toko. Hal ini beresiko terhadap sering terjadinya selisih jumlah piutang antara jumlah pada perusahaan dengan jumlah piutang menurut pelanggan.
3. Sistem Informasi dan Komunikasi
Komunikasi antara *Finance* toko dengan *Finance* Area kurang berjalan dengan baik, karena *Finance* toko tidak selalu melaporkan daftar piutang dan laporan ke *Finance* Area pada setiap akhir periode.
4. Pengawasan
Pengawasan terhadap piutang usaha meliputi prosedur kebijakan, prosedur yang telah ditetapkan belum berjalan dengan baik. Pengawasan terhadap bukti-bukti yang berhubungan dengan piutang usaha juga belum diterapkan dengan baik.
5. Aktivitas Pengendalian
 - a. Aktivitas Pengendalian terhadap piutang usaha belum berjalan dengan baik, karena masih belum ada dokumen pendukung piutang seperti buku kunjungan penagihan piutang. Kwitansi yang asli dibuat oleh kasir tidak selalu diberikan kepada pelanggan yang sudah membayar di rumah untuk pengganti kwitansi sementara pada waktu pembayaran, hal itu memungkinkan terjadinya selisih piutang usaha.
 - b. Bagian yang diberi tanggung jawab terhadap piutang belum menerapkan fungsinya dengan baik, karena belum melakukan penagihan kepada pelanggan yang telah jatuh tempo, kasir juga tidak selalu melakukan pengecekan terhadap faktur/nota dengan tanda tangan pelanggan, juga

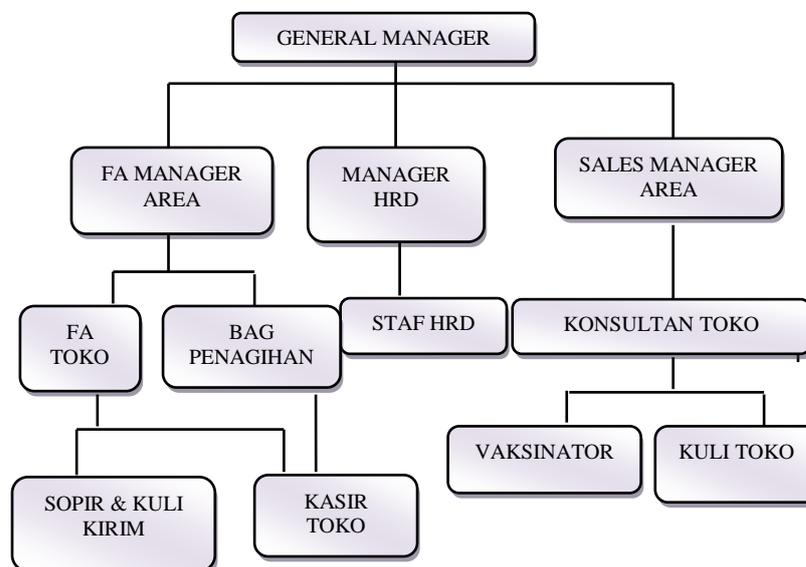
tidak adanya jadwal kunjungan kepada pelanggan yang kredit kepada perusahaan secara rutin.

Pembahasan

1. Lingkungan Pengendalian Internal

a. Struktur Organisasi

Dari analisa struktur organisasi yang dilakukan penulis, ditemukan bahwa UD Satwa Unggul sudah memiliki struktur organisasi yang jelas, namun struktur organisasi masih kurang efektif. Masih ditemukan rangkap jabatan di bagian keuangan. Pemisahan fungsi ini memang akan menyebabkan biaya operasional perusahaan akan semakin besar karena penambahan karyawan toko, namun pemisahan fungsi ini akan membuat kinerja pada setiap bagian akan lebih maksimal. Oleh karena itu, gambar struktur organisasi perlu diperbaiki menjadi seperti dibawah ini:



Sumber : Data Diolah 2015

Gambar 1.

Perbaikan Struktur organisasi UD Satwa Unggul

b. Filosofi Manajemen Dan Siklus Operasionalnya

Berikut adalah hasil penelitian penulis tentang prosedur-prosedur penjualan di UD Satwa Unggul:

1) Prosedur Penerimaan Pesanan

Berdasarkan penelitian, penulis menemukan beberapa temuan yaitu perusahaan tidak memiliki kebijakan pasti tentang potongan harga yang akan di berikan kepada pelanggan sehingga aktivitas penjualan menjadi kurang efektif dan efisien karena kesepakatan harga pelanggan tergantung dari perusahaan.

2) Prosedur Persetujuan Kredit

Berdasarkan analisa yang dilakukan penulis, perusahaan belum dapat menganalisa dengan baik dalam menentukan pelanggan yang layak mendapatkan persetujuan kredit karena dalam menilai dan menganalisa perusahaan masih kurang objektif, perusahaan tidak mencari tahu

bagaimana karakter pelanggan di kompetitor. Hal yang biasa di temui peternak sudah mempunyai hutang di competitor lain lalu beralih ke perusahaan lain. perusahaan juga kurang ketat dalam menentukan syarat-syarat persetujuan kredit, seperti tidak adanya jaminan hutang pelanggan, sanksi atau denda jika terlambat, juga tidak ada potongan jika membayar kurang dari tempo yang telah ditetapkan.

3) Prosedur Pembuatan Faktur

Pada prosedur pembuatan faktur ini, perusahaan telah menjalankan prosedur dengan baik. Faktur telah dibuat dengan bernomor urut cetak. Laporan penjualan juga dilakukan secara komputerisasi. Namun pada lembar faktur penjualan hanya ada stempel dan tandatangan kasir, tandatangan peternak. Tidak ada tanda tangan bagian persetujuan kredit.

4) Prosedur Pencatatan dan Penagihan Piutang

Dalam prosedur pencatatan piutang perusahaan sudah berjalan dengan baik. Namun dalam penagihan piutang, bagian penagihan (*Finance Toko dan Konsultan toko*) masih kurang maksimal. Bagian tersebut melakukan penagihan pada tanggal sudah jatuh tempo, kebanyakan pelanggan meminta perpanjangan waktu dan tidak dikenakan denda, hanya saja perusahaan tidak akan memberikan *supply* barang sampai pelanggan tersebut melunasi hutangnya.

5) Prosedur Pencatatan dan Penerimaan Kas

Prosedur pencatatan dan penerimaan kas sudah berjalan dengan baik dan sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan. Bukti penerimaan dibuat sesuai dengan uang yang diterima dari pelanggan langsung atau bagian penagihan.

c. Prosedur Untuk Pendelegasian Tanggung Jawab Dan Otorisasi

Pendelegasian tugas dan otoritas sudah jelas, namun pada kenyataannya semua belum dilakukan secara optimal. Juga karena adanya rangkap jabatan yang menangani piutang dan akuntansi. Seharusnya ada bagian tersendiri yang menangani piutang dan memberikan otorisasi terhadap piutang perusahaan.

d. Kebijakan Dan Praktek Perusahaan Dalam Mengelola Sumber Daya Manusianya

Menurut data yang ditemukan penulis, manajemen sudah menentukan standart dalam perekrutan karyawan baru. Perekrutan karyawan dilakukan melalui tahapan-tahapan. Karyawan yang diterima juga diberikan training sesuai jabatan masing-masing.

e. Metode manajemen untuk Menilai kinerja

Metode manajemen untuk menilai kinerja di UD Satwa Unggul dinilai sudah baik, perusahaan sudah menerapkan *Standart Operasional Procedure (SOP)* yang harus dipatuhi oleh setiap karyawan. Namun dalam pelaksanaannya pengawasan yang dilakukan atasan masih kurang maksimal, dan juga belum adanya sanksi tegas yang diterapkan perusahaan terhadap pelanggaran SOP tersebut.

2. Penilaian Resiko

Resiko pemberian piutang adalah tidak terbayarnya piutang tersebut dan juga piutang tidak dibayar tepat waktu. Manajemen UD Satwa Unggul sebenarnya terus berupaya meminimalisir resiko yang akan berpengaruh pada piutang

tersebut. Manajemen sudah menetapkan peraturan-peraturan terhadap piutang usaha. Tetapi, perusahaan masih kurang maksimal dalam menetapkan peraturan, seperti seleksi calon kreditur yang sangat mudah. Seharusnya perusahaan memberi syarat yang lebih ketat kepada calon kreditur. Kreditur yang baik akan sangat berpengaruh pada kelancaran operasional perusahaan. Surat perjanjian dan barang jaminan belum diterapkan dalam syarat persetujuan piutang usaha, perusahaan hanya menerapkan system kepercayaan kepada calon debitur. Perusahaan juga tidak memberikan sanksi kepada peternak yang tidak tepat waktu dalam pembayaran. Seharusnya perusahaan dengan tegas tidak akan memberikan piutang lagi sebelum piutang yang lama dilunasi.

3. Sistem Informasi dan Komunikasi

Informasi dan komunikasi pada UD Satwa Unggul sudah berjalan cukup baik. Perusahaan menggunakan system dokumentasi pencatatan piutang usaha yang dilakukan secara komputerisasi. Semua dokumen mulai dari pembuatan faktur sampai dengan bukti pembayaran piutang dilakukan dengan pencatatan input komputer. Sehingga mempermudah dalam pengecekan saldo piutang dan waktu piutang tiap pelanggan. Namun pada prakteknya *Finance* toko diberi tugas untuk melaporkan laporan piutang secara berkala kepada *Area Manager*, tetapi jarang sekali dilakukan oleh *Finance* toko. Sehingga informasi mengenai piutang usaha belum dilakukan secara maksimal. Karena laporan yang tidak tepat waktu tersebut, *Area Manager* tidak selalu *update* mengenai piutang, sehingga *Area* tidak bisa menegur *Finance* toko mengenai piutang yang tidak sesuai dengan prosedur.

4. Pengawasan

Kegiatan pengawasan atau pemantauan terhadap perkembangan terhadap piutang usaha dirasa kurang maksimal, karena tidak dilakukan setiap hari. Hal ini dapat menyebabkan pembengkakan saldo piutang perusahaan dan lambatnya pengembalian piutang perusahaan, sehingga operasional perusahaan dapat terhambat.

5. Aktivitas Pengendalian

Aktivitas pengendalian yang diterapkan di UD Satwa Unggul sudah cukup baik, hal ini dapat dilihat dari hasil analisa penulis tentang pemisahan tugas antara penerima uang (kasir) dengan bagian akuntansi (*Finance* toko). Hal tersebut bertujuan untuk menghindari terjadinya kecurangan dan penggelapan uang perusahaan.

Namun dalam aktivitas pengendalian 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. Dan juga pengawasan yang sangat kurang dari atasan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Kesimpulan yang diperoleh dari penelitian mengenai analisis pengendalian internal pada piutang usaha di UD Satwa Unggul adalah bahwa pengendalian internal yang diterapkan di UD Satwa Unggul masih kurang efektif. Faktor-faktor yang mendukung kesimpulan ini adalah pelaksanaan komponen pengendalian internal pada UD Satwa Unggul yang masih memiliki banyak kekurangan yaitu:

1. Lingkungan Pengendalian Internal
 - a. Struktur Organisasi
Struktur organisasi UD Satwa Unggul sudah jelas, namun masih kurang efektif karena masih ada rangkap jabatan. UD Satwa Unggul belum memiliki karyawan bagian piutang yang menangani secara khusus piutang dagang.
 - b. Filosofi Manajemen Dan Siklus Operasionalnya
Pelaksanaan prosedur persetujuan kredit yang diterapkan pada UD Satwa Unggul masih kurang efektif, karena perusahaan tidak menganalisa dengan baik dalam menentukan kreditur dan juga kurang ketat dalam menentukan syarat-syarat persetujuan kredit.
2. Penilaian Resiko
 - a. UD Satwa Unggul masih kurang maksimal dalam menetapkan peraturan persetujuan calon kreditur, sehingga menimbulkan resiko piutang tak tertagih ataupun resiko pembayaran melebihi jatuh tempo.
 - b. Resiko yang mungkin timbul pada penyajian laporan keuangan saldo piutang yang tidak akurat karena perusahaan tidak mencadangkan kerugian atas piutang tak tertagih.
3. Sistem Informasi dan Komunikasi
Komunikasi antar fungsi belum berjalan dengan baik, karena Finance Toko jarang memberikan laporan piutang kepada Finance Area dengan tepat waktu, sehingga Area tidak bisa menegur Finance toko mengenai piutang yang tidak sesuai dengan prosedur.
4. Pengawasan
Kegiatan pengawasan atau pemantauan terhadap perkembangan terhadap piutang usaha dirasa kurang maksimal, karena tidak dilakukan setiap hari. Hal ini dapat menyebabkan pembengkakan saldo piutang perusahaan dan lambatnya pengembalian piutang perusahaan, sehingga operasional perusahaan dapat terhambat.
5. Aktivitas Pengendalian
Aktivitas pengendalian 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.

Saran

Berdasarkan kelemahan-kelemahan tersebut diatas penulis memberikan saran-saran sebagai berikut:

1. Pada struktur organisasi perlu dibuat fungsi baru yaitu pada bagian piutang yang khusus menangani masalah piutang.
2. Pada prosedur persetujuan kredit seharusnya dibuat aturan-aturan yang lebih ketat dalam memilih calon kreditur, sehingga perusahaan mendapatkan calon kreditur yang dapat diajak kerjasama.
3. Perusahaan seharusnya menetapkan barang jaminan untuk permintaan kredit, juga member denda atau sanksi untuk piutang yang melebihi tanggal jatuh tempo.
4. Faktur penjualan seharusnya diotorisasi terlebih dahulu oleh bagian piutang.
5. Perusahaan seharusnya menetapkan sanksi tegas kepada karyawan yang melakukan terhadap pelanggaran SOP, sehingga prosedur-prosedur yang telah dibuat dapat berjalan dengan lancar.

6. Perusahaan seharusnya mencadangkan perkiraan kerugian atas piutang tak tertagih, sehingga perusahaan dapat menghapus piutang yang tak tertagih dalam laporan keuangan dengan cadangan tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

- Agoes, Sukrisno. 2005. *Auditing*, Jakarta : Salemba Empat
- Bodnar, George H dan Wopwood, William S. 2006. *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta : ANDI
- Gondodiyoto, Sanyoto dan Hendarti, Henry. 2006. *Audit Sistem Informasi*, Jakarta : Mitra Wacana Media
- Hartati, Dian. 2009. *Analisis Pengendalian Internal Piutang Usaha pada PT SFI Medan*. Medan : Universitas Sumatera Utara
- Hayati, Anggraeny Retno. 2012. *Analisis Efektivitas Pengelolaan Dan Sistem Pengendalian Piutang Pada Pt. Pelabuhan Indonesia Iv (Persero) Cabang Terminal Petikemas Makassar*. Makassar : Universitas Hasanuddin
- Horngren, Charles T. & Harrison Jr, Walter T. 2007. *Akuntansi. Jilid 1 Edisi 7*. Jakarta : Erlangga
- Jusup, Haryono. 2010. *Auditing. Cetakan Kedua*. Yogyakarta : Bagian Penerbitan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN
- Kasmir. 2007. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Penerbit PT Raja Grafindo Persada. Jakarta
- Kieso, Donald E. Weygandt, Jerry J. dan Warfield, Terry D. 2007. *Akuntansi Intermediate Jilid 1*. Jakarta : Erlangga
- Nurafiah. 2012. *Analisis Efektifitas Manajemen Piutang Dan Pengaruhnya Terhadap Likuiditas Perusahaan Pada Pt Telekomunikasi Indonesia Tbk.Tahun 2007-2011*. Makassar : Universitas Hasanuddin
- Reeve, James M. 2010. *Pengantar Akuntansi Adaptasi Indonesia*. Jakarta : Salemba Empat
- Romney, Marshall B dan Steinbart, paul J. 2006. *Accounting Information Systems*, Pearson
- Wicaksana, Indrajit. 2011. *Analisis Pengaruh Pengendalian Piutang Terhadap Efektifitas Arus Kas (Study Kasus pada PT.Z)*. Bogor : Institut Pertanian Bogor