

ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL PIUTANG USAHA PADA PT. CLIPAN FINANCE INDONESIA, TBK CABANG MAKASSAR

Sitti Muliana

STIE Tri Dharma Nusantara Makassar

Email: mulhi_85@yahoo.com

ABSTRACT

The purpose of this study was to determine the effectiveness of internal control of trade receivables at PT. Clipan Finance Indonesia, Tbk Makassar Branch. The population in this study were all employees of PT. Clipan Finance Indonesia, Tbk Makassar Branch. The analytical method used is descriptive qualitative. The results showed that the Internal Control of Accounts Receivable was running effectively.

Keywords: Internal Control, Accounts Receivable

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui efektivitas pengendalian internal piutang usaha pada PT. Clipan Finance Indonesia, Tbk Cabang Makassar. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh karyawan PT. Clipan Finance Indonesia, Tbk Cabang Makassar. Metode analisis yang digunakan adalah deskriptif kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Pengendalian Internal Terhadap Piutang Usaha sudah berjalan efektif.

Kata Kunci: Pengendalian Internal, Piutang Usaha

PENDAHULUAN

Pada umumnya setiap perusahaan memiliki visi dan misi tertentu yang ingin dicapai. Sebagai dasar perbedaan dan alat untuk bersaing terhadap perusahaan-perusahaan lain. Salah satunya yaitu dalam mencapai tujuan dan sasaran tertentu yang telah ditetapkan sebelumnya. Adapun tujuan dan sasaran tersebut seperti ingin mendapatkan laba yang maksimal, memberikan pelayanan yang baik kepada anggota, mensejahterakan konsumen dan pelanggan, mengupayakan agar setiap

kegiatan dan rencana perusahaan dapat berjalan dengan baik dan lancar serta sesuai dengan apa yang diharapkan. Untuk mencapai hal tersebut tentu perusahaan harus melakukan berbagai cara dan teknik tertentu yang berdampak pada kemajuan dan perkembangan perusahaannya.

Salah satu cara yang dilakukan perusahaan yaitu melakukan penjualan kredit, yang mana sebagian besar laba perusahaan berasal dari transaksi penjualan. Transaksi penjualan ada dua jenis yaitu penjualan tunai dengan

penjualan kredit. Penjualan tunai akan menghasilkan kas bagi perusahaan, sedangkan penjualan kredit akan menimbulkan piutang bagi perusahaan yang nantinya akan dilanjutkan dengan proses penagihan piutang untuk menerima kas. Banyak perusahaan biasanya meningkatkan jumlah penjualan kredit untuk mengantisipasi persaingan yang semakin kompetitif, sehingga diharapkan dapat mempertahankan pelanggan lama dan menarik calon pelanggan baru yang potensial.

Tujuan utama suatu perusahaan adalah mencapai laba yang maksimal. Laba yang maksimal dapat diperoleh melalui peningkatan volume penjualan. Semakin tinggi volume penjualan, maka semakin besar pula laba yang akan diperoleh. Penjualan merupakan unsur utama dalam memperbesar laba disamping unsur-unsur lain seperti pendapatan sewa, pendapatan bunga dan lain sebagainya.

Piutang merupakan jumlah yang terutang oleh pembeli yang timbul karena penjualan kepadanya barang dagangan atau jasa yang dilakukan secara kredit. Piutang dagang biasanya berupa suatu tagihan kepada pembeli yang tidak disertai dengan dokumen yang mempunyai kekuatan hukum yang dapat memaksa debitur untuk melakukan pembayaran.

Oleh karenanya piutang ini sangat berisiko terhadap kemungkinan tidak terbayar dikarenakan berbagai hal. Oleh karena itu, dalam melakukan penjualan secara kredit perusahaan harus memperhatikan beberapa hal yang terkait dengan pelanggan, karena kesalahan dalam memutuskan dilakukannya penjualan kredit dapat menimbulkan risiko kegagalan dalam pengumpulan piutang dikemudian hari.

Piutang usaha suatu perusahaan pada umumnya merupakan bagian terbesar dari aktiva lancar serta bagian terbesar dari total aktiva perusahaan. Oleh karena itu, pengendalian intern terhadap piutang usaha ini sangat penting diterapkan. Kecurangan dalam suatu siklus kerja sangat sering terjadi sehingga dapat merugikan perusahaan. Kecurangan yang mungkin terjadi pada bagian piutang usaha adalah tidak mencatat pembayaran dari debitur dan mengantongi uangnya, menunda pencatatan piutang dengan melakukan cash lapping, melakukan pembukuan palsu atas mutasi piutang dan lain sebagainya. Pengendalian internal merupakan salah satu cara yang digunakan dalam mengantisipasi kecurangan. Pengendalian intern perusahaan merupakan suatu rencana organisasi dan metode bisnis yang digunakan untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi,

menjaga aset, memberikan informasi yang akurat, mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen yang telah ditetapkan.

Pengendalian internal piutang dimaksudkan sebagai tindakan preventif atas keselamatan piutang dagang dari adanya kemungkinan piutang tidak tertagih, keterlambatan penagihan dan penyalahgunaan piutang oleh karyawan. Pengendalian internal terhadap piutang meliputi prosedur penjualan kredit dan penerimaan piutang, pencatatan piutang yang akurat dan sistem audit yang baik terhadap piutang.

Kecurangan sering terjadi pada proses pengumpulan piutang usaha, dimana proses pengumpulan piutang dilakukan dengan berbagai cara. Kecurangan yang biasa dilakukan adalah melakukan pencatatan palsu pada lembar kuitansi, yakni data kuitansi yang diberikan kepada konsumen tidak sama dengan rangkap kuitansi yang diserahkan kepada bagian piutang dan bagian keuangan. Apabila kecurangan ini terus menerus dilakukan, maka akan sulit bagi pihak penagih untuk mengingat tanggal jatuh tempo setiap konsumen yang pada akhirnya menyebabkan meningkatnya jumlah piutang tak tertagih.

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah apakah sistem pengendalian

internal terhadap piutang usaha pada PT. Clipan Finance Indonesia, Tbk sudah efektif.

TELAAH LITERATUR DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

Pengertian Pengendalian Internal

Menurut Sawyers (2005:58), mengemukakan bahwa pengendalian internal yaitu suatu proses yang dipengaruhi oleh aktivitas dewan komisaris, manajemen atau pegawai lainnya yang didesain untuk memberikan keyakinan yang wajar tentang pencapaian tiga golongan tujuan diantaranya kehandalan pelaporan keuangan, efektifitas dan efisiensi operasi, kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku.

Sistem pengendalian internal meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen. Definisi sistem pengendalian internal tersebut menekankan tujuan yang hendak dicapai, dan bukan pada unsur-unsur yang membentuk sistem tersebut. Dengan demikian pengendalian internal tersebut diatas berlaku baik dalam perusahaan yang

mengelola operasi secara manual, dengan mesin pembukuan, maupun dengan komputer (Mulyadi, 2008:163).

Tujuan Pengendalian Internal

Adapun tujuan pengendalian internal menurut Mulyadi (2010:163) yaitu sebagai berikut:

1. Menjaga kekayaan organisasi
Kekayaan fisik suatu perusahaan dapat dicuri, disalahgunakan atau hancur karena kecelakaan kecuali jika kekayaan tersebut dilindungi dengan pengendalian yang memadai.
2. Mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi
Manajemen memerlukan informasi keuangan yang teliti dan andal untuk menjalankan kegiatan usahanya.
3. Mendorong efisiensi
Pengendalian internal ditujukan untuk mencegah duplikasi usaha yang tidak perlu atau pemborosan dalam segala kegiatan bisnis perusahaan dan untuk mencegah penggunaan sumber daya perusahaan yang tidak efisien. Efisiensi merupakan perbandingan antara besarnya pengeluaran dengan penghasilan yang didapatkan.
4. Mendorong dipatuhinya kebijaksanaan manajemen
Untuk mencapai tujuan perusahaan

manajemen menetapkan kebijakan dan prosedur.

5. Pengendalian internal dapat mencegah kerugian atau pemborosan pengolahan sumber daya perusahaan.
Pengendalian internal dapat menyediakan informasi tentang bagaimana menilai kinerja perusahaan dan manajemen perusahaan serta menyediakan informasi yang akan digunakan sebagai pedoman dalam perencanaan.

Unsur-Unsur Pengendalian Internal

Committe of Sponsoring Organizations of the Treatway Commission (COSO) memperkenalkan adanya lima komponen dalam pengendalian internal. Pengendalian internal COSO adalah suatu proses yang dipengaruhi oleh dewan komisaris, manajemen, dan personil lainnya dari sebuah entitas yang dirancang untuk memberikan keyakinan/jaminan yang wajar berkaitan dengan pencapaian tujuan dalam beberapa kategori. Dua tujuan utama dari laporan COSO adalah untuk menetapkan definisi umum pengendalian internal yang melayani berbagai pihak dan menyediakan standar terhadap organisasi yang dapat menilai sistem pengendalian dan untuk meningkatkan atau

memperbaiki sistem tersebut. Bismo's (2013).

Model COSO adalah salah satu model pengendalian internal yang banyak digunakan oleh para auditor sebagai dasar untuk mengevaluasi, mengembangkan pengendalian internal. Menurut Sanyoto (2007:267) bahwa "pengendalian internal adalah suatu proses melibatkan seluruh anggota organisasi, dan memiliki tiga tujuan utama, yaitu efektivitas, dan efisiensi operasi, mendorong kehandalan laporan keuangan, dan dipatuhinya hukum dan peraturan yang ada". Artinya, dengan adanya sistem pengendalian internal, maka diharapkan perusahaan dapat bekerja atau beroperasi secara efektif dan efisien, penyajian informasi dapat diyakini kebenarannya dan semua pihak akan mematuhi semua peraturan dan kebijakan yang ada, baik peraturan dan kebijakan perusahaan ataupun aturan legal/hukum pemerintah. Dengan dipatuhinya peraturan dan kebijakan maka penyimpangan dapat di hindari.

Sanyoto (2007:267) menyebutkan "terdapat lima komponen pengendalian internal, yaitu lingkungan pengendalian, penentuan resiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi, serta pengawasan atau pemantauan"

Lingkungan Pengendalian

Komponen ini meliputi sikap manajemen di semua tingkatan terhadap operasi secara umum dan konsep pengendalian secara khusus. Hal ini mencakup etika, kompetensi, serta integritas dan kepentingan terhadap kesejahteraan organisasi juga tercakup struktur organisasi serta kebijakan dan filosofi manajemen. Lingkungan pengendalian merupakan hal dasar (fondasi) bagi komponen COSO. Manajemen harus paham pentingnya pengendalian internal.

Penentuan Resiko

Komponen ini telah menjadi bagian dari aktivitas audit internal ini terus berkembang. Penentuan resiko merupakan hal yang penting bagi manajemen. penentuan resiko mencakup semua aspek organisasi dan penentuan kekuatan organisasi melalui evaluasi resiko. COSO juga menambahkan pertimbangan tujuan di semua bidang operasi untuk memastikan bahwa semua bagian organisasi bekerja secara harmonis.

Penentuan resiko merupakan tanggung jawab yang tidak terpisah (integral) dan terus menerus dari manajemen. Dikatakan integral, karena manajemen tidak dapat menetapkan tujuan

dan dengan mudah mengasumsikan bahwa tujuan tersebut akan tercapai banyak hambatan atau resiko yang datang, baik dari dalam maupun luar entitas.

Resiko kredit adalah resiko tidak terbayarnya kredit yang tidak diberikan kepada pelanggan. Sebelum perusahaan memutuskan untuk menyetujui permintaan atau penambahan kredit oleh para pelanggan, perlu mengadakan evaluasi resiko kredit dari para pelanggan tersebut. Menilai resiko kredit, manager harus mempertimbangkan berbagai factor yang menentukan besar kecilnya kredit tersebut. Pada umumnya bank atau perusahaan dalam mengadakan penilaian resiko kredit adalah dengan memperhatikan “C” Lima ‘C’ tersebut adalah *character, capacity, collateral, capital, dan condition*.

Character, menunjukkan kemungkinan atau profitabilitas dari pelanggan untuk secara jujur berusaha memenuhi kewajibannya. Faktor ini sangat penting karena setiap transaksi kredit menanggung kesanggupan untuk membayar. *Capacity* adalah pendapat subjek mengenai kemampuan dari pelanggan, ini diukur dengan *record* di waktu yang lalu, dilengkapi dengan observasi fisik pada pabrik atau toko dari pelanggan. *Capital* diukur oleh posisi

financial pelanggan secara umum, dimana hal ini ditunjukkan oleh analisa ratio *financial*, yang khususnya ditekankan pada “*tangible networth*” dari perusahaan. *Collateral* dicerminkan atau aktiva dari langganan yang diikatkan, atau dijadikan jaminan bagi keamanan kredit yang diberikan kepada pelanggan tersebut. *Condition* menunjukkan impact (pengaruh langsung) dari trend ekonomi pada umumnya terhadap perusahaan yang bersangkutan atau perkembangan khusus dalam satu bidang ekonomi tertentu.

Setelah diuraikan berbagai faktor yang harus diperhatikan dalam penilaian resiko kredit maka selanjutnya perlu bagi perusahaan untuk mengambil langkah-langkah tertentu didalam usaha untuk meperecili resiko tidaak terbayarnya piutang dengan mengadakan penyaringan atau seleksi terhadap para pelanggan atau debitur.

Aktivitas Pengendalian

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 dan kompoten dan jujur, pemeriksaan internal dan audit internal. Aktivitas-

aktivitas harus dievaluasi risikonya untuk organisasi secara keseluruhan. Secara keseluruhan struktur organisasi merupakan kerangka pembagian tugas kepada unik- unik organisasi yang dibentuk untuk melaksanakan kegiatan-kegiatan pokok perusahaan.

Tujuan pokok pemisahan fungsi ini adalah untuk mencegah dan mendeteksi kesalahan dan kecurangan dalam pelaksanaan tugas yang dibebankan kepada seseorang. Transaksi yang terjadi dalam suatu organisasi harus diotorisasikan oleh pejabat yang berwenang. Oleh karena itu, dalam organisasi harus dibuat sistem yang mengatur pembagian wewenang untuk otorisasi atas terlaksananya setiap transaksi.

Informasi dan Komunikasi

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

Pengawasan atau Pemantauan

Pengawasan atau pemantauan merupakan evaluasi rasional yang dinamis atas informasi yang diberikan pada komunikasi informasi untuk tujuan manajemen pengendalian:

METODE PENELITIAN

Populasi dan Sampel

1. Populasi. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh karyawan PT. Clipan Finance Indonesia, Tbk Cabang Makassar yang berjumlah 36 orang.
2. Sampel. Kriteria karyawan yang terkait dengan pengelolaan pengendalian internal piutang pada PT.Clipan Finance Indonesia, Tbk. Cabang Makassar berjumlah 30 orang

Metode Analisis

Metode analisis data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan metode deskriptif kualitatif, yaitu menggunakan kuesioner dengan memperhatikan komponen-komponen pengendalian internal yang terdiri dari: Lingkungan Pengendalian, Penentuan Resiko, Aktivitas Pengendalian, Informasi dan Komunikasi, serta Pengawasan dan Penentuan.

Berdasarkan hasil kuesioner yang diberikan kepada responden melalui hasil analisis dengan menggunakan principal komponen analisis, dalam melakukan analisis adalah sebagai berikut:

1. Setiap indikator/sub variabel yang dinilai responden diklasifikasikan kedalam lima alternative jawaban dengan menggunakan skala ordinal yang menggambarkan peringkat jawaban dan setiap indikator diberi skor 1 sampai 5.
2. Dihitung total skor setiap variabel/sub variabel yaitu jumlah skor seluruh indicator variabel untuk semua responden.
3. Dihitung skor setiap variabel/sub variabel yaitu rata-rata dari total skor.
4. Untuk mendeskripsikan jawaban responden juga digunakan statistic deskriptif seperti distribusi frekuensi dan ditampilkan dalam bentuk tabel.

Untuk menjawab deskripsi tentang masing-masing variabel penelitian ini digunakan rentang kriteria penilaian.

Selanjutnya untuk menetapkan peringkat dalam setiap variabel penelitian dapat dilihat dari perbandingan antara skor actual dengan skor ideal. Skor actual diperoleh melalui hasil perhitungan seluruh pendapat responden sesuai klasifikasi bobot yang diberikan (1,2,3,4,5,). Sedangkan untuk skor ideal diperoleh melalui perolehan prediksi nilai tertinggi dikalikan dengan jumlah kuesioner lalu dikalikan dengan jumlah responden.

Untuk masing-masing variabel terdiri dari 5 dimensi (bobot) dengan 16 item kuesioner dan jumlah responden sebanyak 30 orang. Maka diperoleh kriteria sebagai berikut:

1. Aktual : jawaban seluruh responden (30) orang atas 16 pertanyaan yang diajukan.
2. Skor maksimum ideal : bobot tertinggi dikalikan dengan jumlah sampel yaitu $5 \times 30 = 150$
3. % skor aktual : skor aktual dibagi skor ideal dan dikalikan 100%.

Tabel 1
Skor atau Bobot yang Diberikan kepada Jawaban Responden Atas Pertanyaan yang Diajukan

Pemberian Skor	Kategori Skor
Skor 5	Sangat Setuju
Skor 4	Setuju
Skor 3	Ragu-ragu
Skor 2	Kurang setuju
Skor 1	Tidak Setuju

Sumber: Sugiyono (2009)

Selanjutnya untuk menentukan Tbk yang berdasarkan dari skala likert tingkat kondisi pengendalian internal yang adalah sebagai berikut: ada pada PT. Clipan Finance Indonesia,

Tabel 2
Kategori Penilaian

Persentase	Kondisi
81% - 100%	Sangat efektif
61% - 80%	Efektif
41% - 50%	Cukup efektif
21% - 40%	Tidak efektif
0% - 20%	Sangat tidak efektif

Sumber: Sugiyono (2009)

Tabel 2 tersebut menjadi acuan dalam menentukan kondisi pengendalian internal piutang usaha pada PT. Clipan Finance Indonesia, Tbk.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Pengendalian Internal Piutang Usaha pada PT. Clipan Finance Indonesia, Tbk

Dibawah ini terdapat lima komponen yang akan dibahas dalam pengendalian internal piutang usaha pada PT. Clipan Finance Indonesia, Tbk Cabang Makassar.

Lingkungan Pengendalian

Manajemen PT. Clipan Finance Indonesia, Tbk menjunjung tinggi integritas dan kompetensi. Antara bagian yang satu dengan bagian yang lainnya di dalam perusahaan merupakan satu kesatuan yang saling berhubungan. Setiap

karyawan PT. Clipan Finance Indonesia, Tbk harus memiliki kompetensi. Perekrutan calon karyawan yang berkualitas merupakan tonggak awal terciptanya kompetensi. Sistem kontrak bagi karyawan baru yang diterapkan oleh perusahaan merupakan salah satu usaha manajemen mendorong terciptanya SDM yang baik yang bertujuan meningkatkan kinerja perusahaan. Perusahaan memiliki *Standard Operating Procedure* (SOP) yang harus dijalankan oleh setiap personil, description setiap bagian juga berbeda.

Rutinitas kegiatan *meeting* dilakukan setiap hari dan *breafing* pada hari senin sampai jumat. *Meeting* dilakukan oleh satu bagian dan terpisah dengan bagian lainnya. Misalnya untuk bagian *marketing* dipimpin oleh *Area Sales Manager*, dalam acara tersebut *Area Sales Manager* juga berkoordinasi dengan *Area Sales Supervisor* memberikan pengarahan

kepada *Sales Regional* baik berupa informasi, kondisi pasar maupun strategi yang harus dijalankan *Sales Regional*. *Breafing* merupakan rapat yang diikuti oleh setiap personil yang dikepalai oleh *Branch Manager*, dalam kegiatan tersebut, setiap *Marketing Head* memberikan informasi akhir mengenai hasil pencapaian sehingga akan diketahui kinerja per bagian atau devisi, disamping itu setiap personil berhak memberikan tanggapan, saran atau masukan ke arah perbaikan. Sedangkan *Branch Manager* bertugas untuk mengkoordinasikan dan memberikan bimbingan untuk tiap-tiap bagian untuk terus meningkatkan *performance*. Misalnya dalam hal banyaknya konsumen yang menunggal, maka *Branch Manager* memerintahkan agar penagihan dilakukan, disamping itu seleksi yang lebih ketat untuk calon debitur dengan cara penambahan DP (*Down Payment*) yang lebih besar atau syarat pekerjaan calon debitur pegawai tetap.

Secara struktur, komite audit berada dibawah naungan dewan komisaris. Audit operasinal berjalan dengan baik dan setiap kuartalan kegiatan audit dilakukan di seluruh kantor cabang se-Indonesia. Audit ini bertujuan untuk menilai apakah setiap personil di masing-masing cabang telah melaksanakan prosedur pekerjaan sesuai dengan standar perusahaan, serta mengukur apakah prosedur pekerjaan tersebut mampu untuk meningkatkan pengendalian internal. Jika standar prosedur tersebut belum cukup mampu untuk menciptakan pengendalian internal maka auditor internal akan memberikan rekomendasi kepada dewan komisaris perusahaan serta tujuan sistem pengendalian internal.

Tabel 3
Jawaban Responden Atas Pertanyaan Mengenai Komponen Lingkungan Pengendalian

Pertanyaan	Skor					Resp	Skor Aktual	Skor Ideal	%
	SS	S	RR	KS	TS				
	5	4	3	2	1				
Manajemen lebih mementingkan peningkatan saldo piutang usaha demi meningkatkan laba untuk kepentingan jangka pendek tanpa mempertimbangkan kondisi calon debitur	0	0	8	16	6	30	62	150	41.3%
	0	0	24	32	6				

Pertanyaan	Skor					Resp	Skor Aktual	Skor Ideal	%
	SS	S	RR	KS	TS				
	5	4	3	2	1				
Pimpinan perusahaan selalu mengingatkan bahwa pengelolaan piutang usaha yang lancar	15	7	4	4	0	30	123	150	82.0%
Perusahaan telah menerapkan SOP (<i>Standard Operating Procedures</i>) untuk devisi <i>collection</i> yang mengenai penagihan piutang usaha	18	8	4	0	0	30	134	150	89.3%
Kepala devisi <i>collection</i> merupakan orang yang memiliki keahlian dibidangnya dan diangkat atas dasar prestasi (<i>treating personnel fairly</i>)	12	13	5	0	0	30	127	150	84.7%
Jumlah	45	28	21	20	6	120	446	600	74.3%

Dari perhitungan tersebut, kriteria skor tanggapan responden adalah 74,3%, sehingga dapat disimpulkan bahwa system pengendalian internal piutang usaha berdasarkan lingkungan pengendalian efektif. Lingkungan pengendalian sangat didukung oleh SOP dilihat dari tingkat presentase tertinggi dengan skor actual tertinggi yaitu sebesar 134 (89,3%).

Penentuan Resiko

Penentuan resiko merupakan hal yang penting bagi manajemen. Manajemen perusahaan terus berupaya untuk meminimalisir resiko kredit yang akan berpengaruh terhadap piutang usaha perusahaan. Manajemen juga

meningkatkan dan mengawasi prosedur kerja *Sales Regional* yang merupakan tonggak awal kelangsungan perusahaan disamping itu perusahaan juga memberlakukan peraturan berupa persentase standar kredit macet untuk konsumen dimana apabila sampai 15% dari jumlah konsumennya *performance Sales* menunggak maka wajib dilakukan penagihan serta tidak diperbolehkan melakukan survei sampai konsumennya melunasi angsuran, per *Sales Regional* yang berasal dari *credit analyst* yang terus dimutakhirkan dan diterima oleh *Sales Regional* setiap hari, ini akan berpengaruh pada kegiatan penilaian karyawan oleh manajemen. Semakin sering konsumen menunggak, maka *Regional* tersebut

semakin turun yang menyebabkan standar bagi *colector* dalam melakukan kesempatan untuk menjadi karyawan tetap, penagihan piutang berupa persentase dari bagi *Sales Regional* yang berstatus kontrak total piutang per debitur masing-masing semakin kecil, demikian juga dengan *colector*. Manajemen telah menetapkan

Tabel 4
Jawaban Responden Atas Pertanyaan Mengenai Komponen Penentuan Resiko

Pertanyaan	Skor					Resp	Skor Aktual	Skor Ideal	%
	SS	S	RR	KS	TS				
	5	4	3	2	1				
Manajemen memberlakukan target pencapaian kepada fungsi penagihan piutang yakni SR, dengan memberikan insentif atau reward dan memberlakukan denda atau sanksi	6 30	20 80	4 12	0 0	0 0	30	122	150	81.3%
Manajemen mengasuransikan setiap personil yang melakukan penagihan piutang, seperti asuransi kecelakaan, kesehatan, pencurian, dsb	15 75	11 44	4 12	0 0	0 0	30	131	150	87.3%
Manajemen menerapkan penilaian resiko kredit dengan metode 5 C, yakni: <i>Character, Capacity, Colleteral, Capital dan Condition</i>	12 60	9 36	7 21	2 4	0 0	30	121	150	80.7%
Jumlah	33	40	15	2	0		374	450	2.5%

Dari perhitungan tersebut, kriteria piutang dengan skor aktual sebesar skor tanggapan responden adalah 83,1%, 131/150-(87,3%).

sehingga dapat disimpulkan bahwa sistem pengendalian internal piutang usaha berdasarkan komponen penentuan resiko sangat efektif. Dilihat dari responden yang lebih setuju dengan pernyataan nomor dua yaitu manajemen mangasuransikan setiap personil yang melakukan penagihan

Aktivitas Pengendalian

Aktivitas pengendalian terhadap piutang usaha pada PT. Clipan Finance Indonesia, Tbk dapat dibagi ke dalam beberapa aktivitas yaitu:

1. Aktivitas persetujuan kredit dilakukan oleh *Area Sales Manager*, sedangkan

- otorisasi persetujuan kredit dilakukan oleh *Head Of Administration* (ADH).
2. Aktivitas tanggung jawab dan kewenangan terhadap mutasi piutang usaha dilakukan oleh setiap personil *Sales Regional* yang berhubungan dengan piutang usaha, diantaranya tanggung jawab *Sales Regional* memperoleh Debitur dalam menambah piutang usaha.
 3. Aktivitas pemisahan tugas oleh masing-masing bagian antara fungsi yang berhubungan dengan piutang

usaha, antara lain: (1) bagian penerimaan terpisah dengan bagian pencatatan, (2) bagian penagihan terpisah dengan bagian pencatatan, (3) bagian penerimaan calon debitur terpisah dengan bagian piutang usaha. Hal ini bertujuan untuk mengurangi terjadinya penyimpangan baik berupa penyimpangan berupa kesalahan maupun penyimpangan berbentuk kecurangan atau penggelapan uang atau *cash* perusahaan.

Tabel 5
Jawaban Responden Atas Pertanyaan Mengenai Komponen Aktivitas Pengendalian

Pertanyaan	Skor					Resp	Skor Aktual	Skor Ideal	%
	SS	S	RR	KS	TS				
	5	4	3	2	1				
Fungsi penjualan (devisi marketing) terpisah dengan fungsi piutang (devisi collection)	14 70	16 64	0 0	0 0	0 0	30	134	150	89.3%
Fungsi akuntansi terpisah dengan fungsi penjualan dan fungsi kredit	9 45	21 84	0 0	0 0	0 0	30	129	150	86.0%
Penerimaan order dari pembeliditorisasi oleh fungsi penjualan dengan menggunakan formulir surat order pengiriman	9 45	15 60	6 18	0 0	0 0	30	123	150	82.0%
Pengiriman barang dilakukan setelah surat order pengiriman diotorisasi oleh fungsi penjualan	6 30	19 76	5 15	0 0	0 0	30	121	150	80.7%
Jumlah	38	71	11	0	0		386	450	85.8%

Dari perhitungan tersebut, kriteria skor tanggapan responden adalah 84,5%, sehingga dapat disimpulkan bahwa system

pengendalian internal piutang usaha berdasarkan komponen aktivitas pengendalian sudah sangat efektif.

Aktivitas pengendalian sangat didukung oleh pernyataan no 1 yaitu pemisahan fungsi penjualan dengan fungsi piutang dengan skor nilai actual sebesar 134 (89,3%).

Informasi dan Komunikasi

Informasi piutang usaha pada PT. Clipan Finance Indonesia, Tbk Cabang Makassar adalah berupa informasi dari setiap bagian yang membidangi piutang usaha, diantaranya:

1. Informasi dari *Head Of Administration* mengenai kondisi calon debitur maupun debitur saat ini. Informasi ini bertujuan apakah calon debitur tersebut layak diberi kredit atau tidak, layak diperpanjang kredit atau tidak, dan sebagainya.
2. Data tentang riwayat pembayaran calon debitur kepada distributor lain.

3. Informasi ini bertujuan untuk memastikan apabila calon debitur belum pernah melakukan penunggakan pada distributor.

Informasi-informasi tersebut diolah dan dijadikan sebagai alat pengambil keputusan oleh setiap *Section Head* dan BM, dikomunikasikan kepada personil baik secara formal maupun informal. Informasi diatas merupakan contoh informasi eksternal perusahaan, sedangkan informasi internal perusahaan misalnya laporan temuan audit internal yang menyatakan adanya ketidakberesan yang dilakukan oleh *Sales Regional* berupa merekayasa penghasilan calon debitur menjadi lebih besar. Selanjutnya dari informasi ini manajemen langsung mengambil tindakan berupa peringatan, teguran, ataupun pemecatan.

Tabel 6
Jawaban Responden Atas Pertanyaan Mengenai Komponen Informasi dan Komunikasi

Pertanyaan	Skor					Resp	Skor Aktual	Skor Adeal	%
	SS	S	RR	KS	TS				
	5	4	3	2	1				
Setiap personil fungsi yang berkaitan dengan piutang usaha seperti SR dan kolektor selalu memberikan informasi terbaru yang diperoleh di lapangan kepada manajemen	4	20	6	0	0	30	118	150	78.7%
Setiap personil fungsi yang berkaitan dengan piutang	6	19	5	0	0	30	121	150	80.7%

Pertanyaan	Skor					Resp	Skor Aktual	Skor Adeal	%
	SS	S	RR	KS	TS				
	5	4	3	2	1				
usaha seperti SR dan colector mudah mengakses informasi tentang piutang usaha dari pihak manajemen									
Manajemen selalu mengkomunikasikan segala informasi terbaru dan kebijakan lainnya seputar piutang usaha kepada pihak karyawan yang terlibat langsung setiap saat	18	12				30	138	150	92.0%
Jumlah	28	51	11	0	0		377	450	83.8%

Dari perhitungan tersebut, kriteria skor tanggapan responden sebesar 83,8% Sehingga dapat disimpulkan bahwa sistem pengendalian internal piutang usaha berdasarkan komponen informasi dan komunikasi sangat efektif. Dilihat dari pernyataan manajemen selalu mengkomunikasikan segala informasi terbaru dan kebijakan lainnya seputar piutang usaha kepada pihak karyawan yang terlibat langsung setiap saat dengan nilai sebesar 138 (92%).

berkaitan. Misalnya *Sales Regional* ikut bertanggungjawab terhadap tunggakan debiturnya sehingga berkewajiban untuk menagih, begitu juga dengan Admin dan *Head Of Administration* berkewajiban untuk selalu mengingatkan debitur agar membayar dengan lancer sebelum tanggal jatuh tempo. *Colector* yang memang menjadi tugas pokoknya dalam melakukan penagihan, dituntut untuk bekerja.

Pengawasan atau Pemantauan

Manajemen PT. Clipan Finance Indonesia, Tbk telah menggariskan tanggung jawab kepada masing-masing personil secara jelas. Kelancaran piutang usaha menjadi tanggung jawab bagi tiap-tiap personil yang membidangi piutang usaha karena memang antara bagian yang satu dengan bagian lainnya saling

Tabel 7
Jawaban Responden Atas Pertanyaan Mengenai Komponen
Pengawasan dan Pemantauan

Pertanyaan	Skor					Resp	Skor Aktual	Skor Adeal	%
	SS	S	RR	KS	TS				
	5	4	3	2	1				
Pimpinan dalam hal ini collection head selalu memantau perkembangan saldo piutang usaha per debitur setiap saat	9	21	0	0	0	30	129	150	86.0%
Pimpinan dalam hal ini collection head sangat tanggap terhadap kinerja bawahan terutama kepada SR dalam melakukan pengumpulan piutang usaha yakni dengan pemberian reward atau Insentif	7	18	5	0	0	30	122	150	81.3%
Jumlah	16	39	5	0	0		251	300	83.7%

Dari perhitungan tersebut, kriteria skor tanggapan responden sebesar 81,3%. Maka dapat dinyatakan bahwa sistem pengendalian internal piutang usaha berdasarkan komponen pengawasan dan pemantauan sangat efektif. Didukung dari perkembangan saldo piutang usaha dengan skor actual sebesar 129 (86%).

Berdasarkan tabel 3 sampai tabel 7 mengenai komponen sistem pengendalian internal piutang usaha pada PT. Clipan Finance Indonesia, Tbk Cabang Makassar, keseluruhan skor tanggapan responden dapat dilihat dari perhitungan dibawah ini:

$$\begin{aligned}
 \text{Persentase (\%) Skor aktual} &= \frac{\text{Skor Aktual}}{\text{Skor Ideal}} \times 100 \\
 &= \frac{446 + 374 + 507 + 377 + 251}{600 + 450 + 600 + 450 + 300} \times 100 \\
 &= \frac{1955}{2400} \times 100 \\
 &= 81,5\%
 \end{aligned}$$

Kriteria skor tanggapan responden tersebut, maka dapat dinyatakan bahwa sebesar 81,5%. Berdasarkan kriteria komponen sistem pengendalian internal

piutang usaha menurut Sanyoto (2007:267) pada PT. Clipan Finance Indonesia, Tbk Cabang Makassar masuk dalam kategori efektif. Dilihat dari indikator aktivitas pengendalian yaitu sebesar 84,5% tentang pemisahan fungsi penjualan dengan fungsi piutang.

KESIMPULAN

Sistem pengendalian internal piutang usaha dan komponen-komponen tentang pengendalian internal piutang usaha yaitu lingkungan pengendalian, penentuan resiko, aktivitas pengendalian informasi dan komunikasi, pengawasan dan pemantauan. Dari ke lima komponen pengendalian internal piutang usaha aktivitas pengendalian paling mendukung karena memiliki nilai tertinggi yaitu 507 (84,5%). Maka penulis menarik kesimpulan bahwa sistem pengendalian internal piutang usaha pada PT. Clipan Finance Indonesia, Tbk telah berjalan sangat efektif, dilihat dari perhitungan akhir semua komponen yaitu sebesar 81,5%, ini berarti hipotesis diterima.

Berdasarkan kesimpulan, maka penulis menyarankan sebaiknya komponen dalam lingkungan pengendalian pihak manajemen tidak hanya mementingkan peningkatan saldo piutang usaha demi

meningkatkan laba untuk kepentingan jangka pendek, tetapi juga perlu memperhatikan kondisi calon debitur tersebut apakah memenuhi persyaratan atau tidak sehingga layak dilakukan pembiayaan dengan memperhatikan lima "C". Diharapkan dengan debitur yang berkualitas, maka jumlah piutang tak tertagih akan semakin kecil.

DAFTAR PUSTAKA

- Bismos's.2013. *Apa itu coso dan cobit*, dalam <http://www.bismodhanu.blogspot.com>. Diakses 23 Oktober 2018
- Daryanto, 2000. *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia*. Apollo, Surabaya.
- Mulyadi, 2008. *Auditing Buku 2*. Edisi 6, Salemba Empat, Jakarta
- Sanyoto, Gondodiyoto. 2007. *Audit Sistem Informasi + Pendekatan Cobit*, edisi pertama. Kencana. Jakarta
- Sawyer ,Lawrance mortimor dkk. 2005. *Audit internal Sawyer*. Edisi ke v, Salemba Empat. Jakarta.