

ANALISIS PENGELOLAAN PIUTANG USAHA PADA PT. XYZ BANDUNG

Sri Yulianti^{1*}, Farid Hirji Badruzzaman²
¹Prodi Manajemen, Universitas Teknologi Digital Bandung

ABSTRACT

This study was conducted because of the risk of late payment of trade receivables that exceed the time limit of the provisions of the age of receivables at PT. XYZ Bandung caused by payments made on a termin. The purpose of this study is to determine the procedure of receivables management and internal control. The technique used is a descriptive qualitative approach to the method of data collection through direct information / interviews and observations. Theories that support the stages of Management in the cycle of receivables and internal component control based on COSO became the basis of this study. From the results of research it is known that PT. XYZ Bandung has successfully implemented internal controls and receivables management procedures, but there are still obstacles in preparing documents, manual accounting records, and customer company bureaucracy. In terms of internal control, it can be seen in the percentage of the amount of bad debts during the 2018-2021 period, which is decreasing, namely in 2018 by 3.9%, in 2019 by 2.5%, in 2020 by 1.7%, and in 2021 by 1.5%. This happens because PT. XYZ Bandung conducted a policy addendum on the termin payment system which was originally three terms to four terms. Thus the company benefits more because the funds invested in receivables are smaller and the life of receivables is shorter.

Keywords: *Accounts Receivable, Accounts Receivable Managemen, Internal Control, Payment Term, COSO Theory*

ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan karena adanya risiko keterlambatan pembayaran piutang usaha yang melebihi batas waktu ketentuan umur piutang pada PT. XYZ Bandung yang disebabkan karena adanya pembayaran yang dilakukan secara termin. Tujuan dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui prosedur pengelolaan piutang dan pengendalian internal. Teknik yang digunakan adalah pendekatan kualitatif deskriptif dengan metode pengumpulan data melalui informasi secara langsung/wawancara dan observasi. Teori yang mendukung tahapan manajemen dalam siklus piutang dan pengendalian komponen internal berbasis COSO menjadi dasar penelitian ini. Dari hasil penelitian diketahui bahwa PT. XYZ Bandung telah berhasil menerapkan pengendalian internal dan prosedur pengelolaan piutang, tetapi masih terdapat kendala dalam penyiapan dokumen, pencatatan akuntansi secara manual, dan birokrasi perusahaan pelanggan. Dalam hal pengendalian internal, dapat terlihat pada persentase jumlah piutang tak tertagih selama periode 2018-2021 yang semakin mengecil yaitu tahun 2018 sebesar 3,9 %, tahun 2019 sebesar 2,5%, tahun 2020 1,7%, dan tahun 2021 sebesar 1,5%. Hal ini terjadi karena PT. XYZ Bandung melakukan *addendum* kebijakan pada sistem pembayaran termin yang semula tiga termin menjadi empat termin. Dengan demikian perusahaan lebih diuntungkan karena dana yang diinvestasikan dalam piutang lebih kecil dan umur piutang lebih pendek.

Kata kunci: *Piutang Usaha, Pengelolaan Piutang, Pengendalian Internal, Pembayaran Termin, Teori COSO*

Article history:

Received: 31 Mei 2023

Revised: 12 Juni 2023

Accepted: 30 Juli 2023

DOI: <http://dx.doi.org/10.33366/ref.v10i2.5050>

E-mail corresponding author :
sriyulianti3228@gmail.com

PENERBIT:

UNITRI PRESS

Jl. Telagawarna, Tlogomas-
Malang, 65144, Telp/Fax:
0341-565500

PENDAHULUAN

Persaingan bisnis baik besar atau kecil dari tahun ke tahun semakin ketat, di sini pimpinan perusahaan sebagai seorang manajemen tertinggi dituntut untuk mampu menciptakan dan meningkatkan hasil yang lebih dari perusahaan serta mampu mengelola baik sumber daya manusia maupun sumber daya alam yang ada secara efektif dan efisien. Guna mencapai tujuan perusahaan dalam meningkatkan keuntungan, maka setiap aktivitas/kegiatan perusahaan di mana salah satu aktivitasnya adalah transaksi penjualan akan berpengaruh besar terhadap keuntungan perusahaan. Pembayaran yang dilakukan perusahaan pelanggan, ada yang dilakukan secara tunai ada juga yang dilakukan secara kredit dalam transaksi penjualannya. Perusahaan yang melakukan transaksi penjualan dengan pembayaran kredit tentu akan menimbulkan piutang. Jika, transaksi penjualan dilakukan secara kredit tentu akan mendatangkan keuntungan optimal bagi perusahaan, hal ini sesuai dengan apa yang diungkapkan dalam Fibriyanti (2022) yang menyatakan bahwa memberikan piutang perusahaan berarti memberikan kesempatan dana yang berputar dalam mendapatkan keuntungan yang lebih banyak. Selain dapat menghasilkan keuntungan yang lebih optimal, piutang juga dapat menjadi sumber risiko. Karenanya, piutang harus dikelola secara efektif karena hal ini di satu sisi dapat menimbulkan kerugian bagi usaha dan di sisi lain dapat memberikan keuntungan bagi perusahaan sendiri. Risiko lain yang muncul dari piutang adalah pengelolaan piutang yang tidak tepat waktu, karena dapat menimbulkan antara lain piutang yang terbayar sebagian dan adanya piutang tak tertagih, peningkatan biaya bunga akibat dana yang tertanam dalam piutang tak tertagih, timbulnya biaya penagihan dan administrasi, hilangnya peluang pendapatan, keterlambatan pembayaran gaji karyawan, dan risiko lain yang terkait dengan pengelolaan piutang yang tidak tepat, semua ini menimbulkan risiko bagi bisnis. Pembayaran piutang yang terlambat dari tanggal jatuh temponya oleh pelanggan, menimbulkan risiko bagi perusahaan, dan jika jumlah piutang tak tertagih itu bernilai besar maka modal dan arus kas perusahaan yang ada menjadi terganggu. Dalam hal lain, perusahaan tidak mendapatkan dana hutang untuk diinvestasikan pada aktivitas bisnis lain sehingga keuntungan yang dihasilkan tidak optimal dan bahkan perusahaan harus menanggung kerugiannya. Piutang tak tertagih juga dapat disebabkan oleh faktor internal perusahaan, seperti kurangnya upaya penagihan, pengendalian, atau analisis seleksi saat pemberian kredit, atau perusahaan memiliki piutang dari perusahaan lain tetapi perusahaan lain tersebut juga tidak mampu membayar piutangnya. Risiko ini merupakan tambahan dari risiko yang ditimbulkan oleh faktor eksternal.

PT. XYZ Bandung merupakan salah satu perseroan terbatas milik swasta yang bergerak dalam bidang pelayanan jasa *maintenance* seperti *maintenance* bangunan, pendingin ruangan/ac, dan jasa proyek konstruksi serta pengadaan bahan cetakan kebutuhan perkantoran. Transaksi dilakukan secara termin yang dilaksanakan berdasarkan *PO/purchase order* yang diterima dengan termin yang sudah disepakati. Dengan adanya ketentuan pembayaran secara termin, salah satu hambatan yang dihadapi perusahaan yaitu keterlambatan pembayaran piutang perusahaan pelanggan yang diakibatkan prosedur

otorisasi pembayaran piutang yang ada pada perusahaan pelanggan yang terlalu panjang dan rumit. Perusahaan sering mengalami kerugian akibat prosedur otorisasi ini, karena dana yang diinvestasikan dalam piutang tidak dibayarkan sesuai dengan umur piutang. Akibatnya, dana yang masuk dari piutang kas tidak dapat digunakan untuk kegiatan bisnis lainnya, bahkan perusahaan mengalami kerugian akibat beban seperti keterlambatan pembayaran kontraktor dan akibat biaya administrasi. Adanya tugas berganda pada divisi yang menangani piutang dan pencatatan piutang yang masih belum menggunakan sistem akuntansi merupakan permasalahan lain yang dihadapi perusahaan selain keterlambatan pembayaran piutang. Hal ini dapat mengakibatkan *human error* karena tidak ada pemisahan khusus antara tugas dan pencatatan manual.

Masalah-masalah di atas timbul dari kontrol dan prosedur yang tidak memadai. Oleh karena itu, pengendalian internal yang baik dan penerapan prosedur harus diterapkan untuk mengurangi risiko keterlambatan piutang dan *human error*. Tujuan dari upaya tersebut adalah untuk mengurangi kemungkinan terjadinya kesalahan dan kecurangan dengan meningkatkan penerimaan kas dari piutang. Mengingat pentingnya analisis terhadap piutang pada PT. XYZ Bandung, sangat berpengaruh besar terhadap gaji dan biaya organisasi, serta peluang-peluang lainnya, maka peneliti tertarik melakukan penelitian dengan judul "Analisis Pengelolaan Piutang Usaha pada PT. XYZ Bandung".

1. Piutang

Piutang merupakan bagian dari modal kerja yang langsung berhubungan dengan kegiatan kerja organisasi. Piutang muncul jika perusahaan menjual produk secara kredit. Dalam hal perusahaan menerapkan kebijakan penjualan secara kredit di satu sisi ada peningkatan investasi piutang yang akan menghasilkan peningkatan penjualan dan keuntungan di sisi lain, hal ini akan menyebabkan kenaikan biaya yang dikeluarkan terkait piutang.

Menurut Carl S. Warren (2017) piutang yang dihasilkan dari penjualan secara kredit diklasifikasikan dalam : 1) Piutang Usaha (*account receivable*), 2) Wesel Tagih (*notes receivable*) 3) Piutang Lainnya. Sedangkan menurut Sudana (2015) jika perusahaan memutuskan untuk memberikan kredit kepada pelanggannya, maka perusahaan harus menentukan prosedur untuk memperoleh kredit dan pelunasannya yang dituangkan dalam kebijakan kredit, meliputi : 1) Standar penjualan, dalam hal ini cara bisnis menjual produk atau jasa, baik melalui kredit atau transaksi tunai, ditentukan oleh ketentuan penjualan. Jika transaksi yang digunakan secara kredit, maka ketentuan penawaran harus menentukan jangka waktu kredit, potongan tunai dan periode potongan, dan jenis kredit. Misalnya, ketentuan penawaran adalah 2/10, net 60. Artinya, nasabah memiliki waktu 60 hari untuk melunasi semua hutangnya, namun jika membayar dalam waktu 10 hari, mereka mendapatkan potongan tunai sebesar 2 %. 2) Analisis kredit, di mana perusahaan memutuskan seberapa besar upaya yang dilakukan untuk membedakan antara pelanggan yang bersedia membayar dan mereka yang tidak mampu membayar saat memberikan kredit. Aspek yang dianalisis biasanya didasarkan pada *five C of Credit (5C)* yaitu (1) *Character*, yaitu apakah pelanggan memiliki karakter yang baik atau tidak, (2) *Capacity*, yaitu apakah pelanggan memiliki reputasi yang baik dimata kreditur lain, (3) *Capital*, yaitu apakah pelanggan memiliki struktur keuangan yang layak sehingga tidak mengalami masalah dalam mengganti kreditnya, (4)

Collateral, yaitu apakah nilai jaminannya memadai untuk menutupi kredit yang diberikan atau tidak, (5) *Condition*, yaitu apakah dunia bisnis memiliki prospek yang baik dan didukung dengan lingkungan yang baik. 3) Kebijakan penagihan piutang, mencakup dua hal, yaitu : (1) Pemantauan piutang, sebagian besar perusahaan akan mengawasi piutang yang telah jatuh tempo untuk memastikan pelanggan membayar tagihannya tepat waktu. Pertama-tama, perusahaan perlu fokus memperhatikan rata-rata periode pengumpulan piutang dari waktu ke waktu. Kedua, perusahaan dapat memantau piutang dengan menyusun daftar umur piutang (2) Upaya pengumpulan piutang, dalam kebanyakan kasus, perusahaan mencoba menagih piutang dengan mengambil tindakan berikut: a. Mengirimkan surat pemberitahuan kepada pelanggan tentang perkembangan piutang. b. Pelanggan dihubungi melalui telepon perusahaan. c. Menugaskan penagih untuk melakukan penagihan piutang. d. Mencoba upaya melalui jalur hukum. 4) Rasio pengukuran piutang, yaitu : (1) Rasio perputaran piutang adalah alat ukur terkait aktivitas piutang selama satu periode . (2) Rasio rata-rata umur piutang digunakan dalam menghitung hari rata-rata pengumpulan piutang atau penagihan. (3) Rasio tunggakan adalah alat ukur dalam menentukan jumlah piutang dari serangkaian penjualan kredit yang tidak tertagih. (4) Rasio penagihan adalah alat ukur pada perhitungan terkait aktivitas penagihan yang dilakukan perusahaan.

2. Piutang Tak Tertagih

Menurut Khairudin (2022) piutang tak tertagih berasal dari pemberian jasa kepada pelanggan yang karena sesuatu hal menyebabkan piutang tersebut tidak dapat ditagih lagi dan menimbulkan dampak kerugian terhadap perusahaan, di antaranya : menurunnya keuntungan, meningkatnya kerugian dan menurunnya kualitas perusahaan.

3. Pengendalian Internal

Rencana untuk mengarahkan, mengawasi, dan mengukur sumber daya yang ada dikenal sebagai pengendalian internal. Tujuan dari pengendalian internal adalah untuk mencegah penggelapan atau penipuan, menjaga sumber daya berwujud dan tidak berwujud perusahaan, meningkatkan akurasi, dan memastikan bahwa semua prosedur yang berlaku dipatuhi.

Menurut teori *COSO* terdapat lima komponen pengendalian internal (Nabila, 2013), yaitu:

- a. Lingkungan pengendalian, mencakup etika, kompetensi, serta integritas dan kepentingan kesejahteraan perusahaan;
- b. Penentuan risiko, mencakup semua aspek perusahaan dan penentu kekuatan melalui evaluasi risiko;
- c. Aktivitas pengendalian, meliputi pemisahan tugas, tanggung jawab dan kewenangan, persetujuan, pengdokumentasian, rekonsiliasi, karyawan yang kompeten dan jujur, pemeriksaan internal dan audit internal;
- d. Informasi dan Komunikasi untuk mengevaluasi efektivitas pengendalian dan mengelola operasi perusahaan;
- e. Pengawasan untuk menjamin bahwa pengendalian internal terus beroperasi dengan efektif.

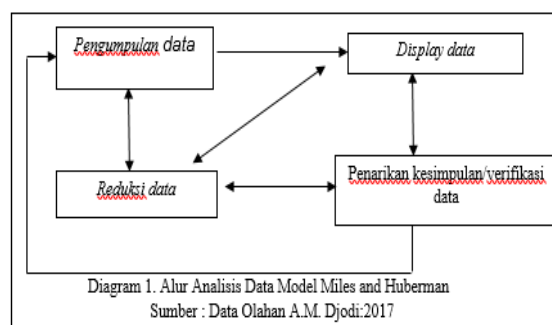
4. Unsur-Unsur Pengendalian Internal

Dalam A.M. Djodi (2017) mengemukakan bahwa untuk menciptakan sistem pengendalian internal yang baik dalam perusahaan, terdapat unsur-unsur pokok yang harus dipenuhi, di antaranya :

- a. Struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas.
- b. Sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap aset, utang, pendapatan dan beban.
- c. Praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi.
- d. Mendorong efisiensi dan dipatuhinya kebijakan manajemen.
- e. Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian dalam artikel ini adalah pendekatan kualitatif deskriptif dengan sumber data dalam penelitian berasal dari informasi-informasi yang dikumpulkan dari hasil studi lapangan dan kepustakaan, yang terdiri dari data hasil wawancara dan observasi. Penarikan kesimpulan dalam penelitian ini menggunakan teknik analisis data menurut konsep yang diberikan oleh *Miles Huberman* (Sugiyono 2016:91), yaitu pengumpulan data, reduksi data, display data, dan penarikan kesimpulan atau verifikasi data, yang digambarkan dalam diagram berikut ini :



Dari diagram 1 di atas, terkadang dalam penganalisan data model *Miles and Huberman* dapat pula dipahami bahwa pada teknik penganalisan model ini setiap data yang ada yang diperoleh dari hasil penelitian baik melalui data yang diperoleh langsung dari lapangan baik lisan maupun tulisan dan data yang diperoleh dari kajian pustaka, baik itu data yang sudah ada terkumpul dan disajikan pada pengumpulan data dan atau reduksi data masih dapat digunakan dan saling berhubungan guna membantu peneliti dalam melakukan penarikan kesimpulan yang dapat lebih dipahami dan relevan dengan permasalahan pada penelitian.

PEMBAHASAN

Prosedur Pengelolaan Piutang

Berdasarkan hasil penelitian diperoleh kajian data prosedur pengelolaan piutang pada pelanggan PT. XYZ Bandung yaitu :

- a. Syarat Penjualan Kredit, yaitu menjalankan kebijakan pemberian piutang kepada pelanggan dengan jangka waktu kredit berdasarkan pada jenis pekerjaan yang diterima, seperti maintenance 0/0, n/30 dan proyek konstruksi 0/0, n/180.
- b. Analisis Kredit, sudah menerapkan aspek teori *Five'C*, dengan mempertimbangkan beberapa faktor, di antaranya dampak terhadap penjualan, biaya atas utang, kemungkinan tidak membayar, dan penetapan kebijakan internal perusahaan.
- c. Kebijakan Penagihan Piutang, dimulai melalui surat, telepon dan mengambil tindakan dengan memproses pada jalur hukum.

Tahapan prosedur penerimaan piutang hingga menjadi kas, dimulai dari tahap penerimaan pekerjaan, tahap proses pekerjaan, dan tahap penagihan piutang (kas diterima), dengan penjelasan sebagai berikut :

- a. Tahap penerimaan pekerjaan
- b. Tahap proses pekerjaan dan pencatatan akuntansi
- c. Tahap penagihan dan pencatatan akuntansi

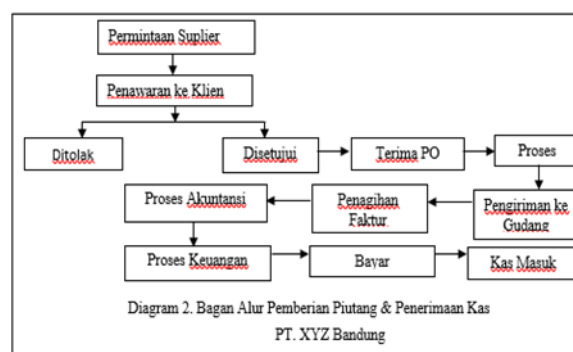
Syarat-syarat yang digunakan dalam tata cara pengurusan piutang tercantum pada tabel (1) sebagai berikut:

Tabel 1. Daftar Umur Piutang Berdasarkan Termin pada PT. XYZ Bandung

Termin	Umur Piutang	Jumlah (rupiah)	Persentase Terhadap Total Piutang (%)
I	0 -30 hari	xxx	50 %
II	31-60 hari	xxx	45%
III	60-90 hari	xxx	5%

Catatan akuntansi juga disimpan mengenai penerimaan piutang kas jika pembayaran pengumpulannya telah diterima.

Berikut ini adalah flowchart dari proses pemberian piutang, yang dapat dilihat pada diagram 2 :



Dalam sistem penagihan piutang, terdapat bagian-bagian yang menangani proses penagihan piutang, yaitu :

- 1) Bagian Administrasi & Keuangan, yang memiliki tugas dan fungsi :
 - a. Menyiapkan dokumen, memeriksa kelengkapan.
 - b. Memonitoring proses pengiriman dokumen.
 - c. *Follow up* tagihan piutang terkait dengan umur piutang.
 - d. Memberitahu Direktur sehubungan dengan kemajuan piutang dan penerimaan piutang dari pelanggan.

- 2) Direktur, memiliki tugas dan fungsi :
 - a. Mengotorisasi semua dokumen penagihan.
 - b. Direktur beserta pihak pelanggan menandatangani surat perjanjian kerjasama dan berita acara pemeriksaan.
 - c. Mengelola semua tahapan proses penagihan dan mengatasi segala kendala.

Unsur-unsur penagihan piutang didasarkan pada :

- a) Adanya surat tagihan
- b) Adanya berita acara pemeriksaan.
- c) Dokumen tagihan terkait dengan waktu penagihan piutang.
- d) Dokumen tagihan terkait dengan personil.
- e) Melakukan komunikasi secara berkesinambungan.

Terdapat beberapa kendala dalam proses penagihan piutang, antara lain :

- a) Tidak adanya pembagian antara divisi administrasi dan keuangan.
- b) Tata cara pengadministrasian dan pengarsipan dokumen pembukuan dilakukan secara fisik/manual.
- c) Birokrasi pembayaran pelanggan yang panjang dan rumit karena pihak pelanggan memiliki otorisasi dalam hal prosedur pemeriksaan *progress* pekerjaan sebelum pada akhirnya di otorisasi oleh pimpinan berwenang.

Dari hasil analisis diperoleh data jumlah piutang tak tertagih selama periode tahun 2018-2021, seperti pada tabel 2 di bawah ini :

Tabel 2 Piutang Tak Tertagih Periode 2018-2021 PT. XYZ Bandung

Tahun	Penjualan	Piutang Usaha	Piutang tertagih	Persentase %	Piutang tak tertagih	Persentase %
2018	3,490,501,419	765,407,203	735,556,322	93%	29,850,881	3.9%
2019	3,319,797,819	753,154,874	734,326,002	93%	18,828,872	2.5%
2020	3,103,450,586	139,470,032	137,099,041	90%	2,370,991	1.7%
2021	4,684,626,554	271,705,707	267,630,121	91%	4,075,586	1.5%

Dari tabel 2 di atas diperoleh bahwa pada periode tahun 2018 hingga tahun 2021 perusahaan mengalami penurunan persentase piutang tak tertagih. Persentase piutang tak tertagih tahun 2018 sebesar 3,9 %, tahun 2019 sebesar 2,5%, tahun 2020 sebesar 1,7%, dan tahun 2021 sebesar 1,5%. Hal itu disebabkan perusahaan melakukan evaluasi pada perputaran jumlah modal dan piutang sehingga piutang yang ada dapat tertagih semua. Terkait evaluasi tersebut, pada tahun 2021 perusahaan memutuskan untuk membuat kebijakan piutang kepada pelanggan yang dimaksudkan agar mengatasi pembayaran piutang yang kesulitan untuk ditagih, kebijakan tertuang dalam *addendum* kontrak perjanjian kerjasama atas pembayaran termin, yaitu :

- 1) Termin I : setelah PO diterima
---> 50% (DP)

- 2) Termin II : setelah pekerjaan
80% ---> 30%
- 3) Termin III : setelah pekerjaan
100% ---> 15%
- 4) Termin IV : retensi 30 hari
---> 5%

Dengan adanya *addendum* pada pembayaran termin perusahaan tidak merugi karena perusahaan lebih diuntungkan dengan adanya pembagian termin tersebut piutang menjadi lebih cepat terbayarkan dengan umur piutang yang lebih pendek dan dana yang tertanam pada piutang menjadi lebih kecil, perusahaan masih dapat mengelola dana piutang untuk digunakan pada kegiatan perusahaan yang lain. Perbedaan pembagian termin digambarkan pada diagram (3) dan (4) di bawah ini :

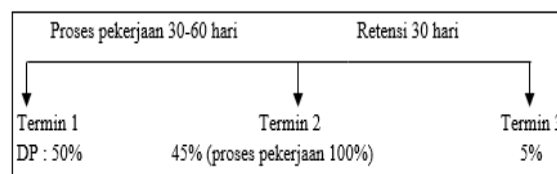


Diagram 3. Proses Pekerjaan 3 Termin

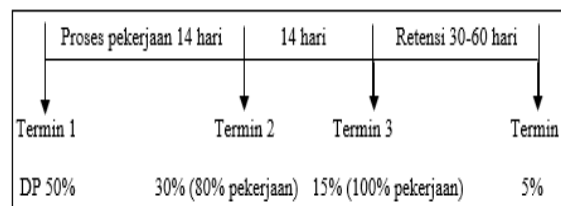


Diagram 4. Proses Pekerjaan 4 Termin

Sistem Pengendalian Internal atas Penagihan Piutang

Hasil penelitian terhadap sistem pengendalian internal ditinjau menurut teori *COSO* terdapat 5 pengendalian, antara lain :

1) Lingkungan Pengendalian

Struktur organisasi pada PT. XYZ Bandung terdapat empat divisi, setiap tugas dan tanggung jawab masing-masing divisi dalam struktur organisasi telah ditetapkan. Walaupun masih ada bagian yang merangkap tugas yaitu divisi administrasi dan keuangan, yang seharusnya bagian ini berdiri dalam masing-masing divisi.

2) Penaksiran Risiko

Dalam aspek pemilihan pelanggan, perusahaan telah berupaya untuk menyeleksi calon pelanggan dengan hati-hati. Sebelum bekerja sama dalam suatu proyek, manajemen perusahaan akan menerima kriteria tertentu.

3) Aktivitas Pengendalian

Pada aspek ini, teknik persetujuan dokumen (otorisasi) dan tata cara penagihan yang sehat telah diterapkan perusahaan. Sistem otorisasi dokumen penagihan hanya ada di direktur, sesuai dengan struktur organisasi yang ada. Dalam praktik penagihan perusahaan sudah menjalankan administrasi yang sehat, yaitu :

- a. Terdapat nomor faktur tagihan dan nomor rekening, di setiap dokumen penagihan.

b. Dokumen penagihan diisi selengkap mungkin.

4) Informasi dan Komunikasi

Pada aspek ini untuk memastikan bahwa penagihan piutang berjalan tanpa hambatan, sumber informasi dan komunikasi internal dan eksternal sudah baik dan efektif diterapkan. Berikut ini adalah beberapa tindakan yang dilakukan oleh pihak internal perusahaan:

- a. Untuk menghindari keterlambatan pembayaran, tagihan dikirimkan kepada pihak pelanggan tepat waktu, sesuai dengan jadwal.
- b. Melakukan penagihan kepada orang yang tepat untuk mempermudah komunikasi dan arah pembicaraan.

5) Pengawasan

Pada bagian ini, pengawasan dilakukan oleh semua pihak yang terkait dengan penagihan piutang dan siklus piutang lainnya.

Hasil penelitian yang dilakukan, A.M. Djodi (2017), untuk menciptakan sistem pengendalian yang baik dalam perusahaan, terdapat empat unsur pokok yang harus dipenuhi antara lain :

- a. Struktur organisasi PT. XYZ Bandung sudah terbagi menjadi empat divisi dengan total karyawan 36 orang. Tetapi masih ada satu orang yang merangkap tugas yaitu divisi administrasi dan keuangan yang berada pada satu divisi belum dipisahkan dan dibebankan pada satu orang pegawai. Agar tanggung jawab bisa terbagi secara jelas departemen ini harus dipisah, yakni divisi administrasi dan divisi keuangan.
- b. Sistem wewenang dan metode pencatatan yang memberikan jaminan memadai atas sumber daya (asset), kewajiban (utang), pendapatan, dan biaya (beban). Hal ini ditunjukkan dengan otorisasi yang memadai yang diberikan kepada satu orang, yakni direktur.
- c. Tata cara yang sehat dalam menjalankan tugas dan tanggung jawab masing-masing unit organisasi. Kegiatan pengendalian ini terkait dengan dokumen-dokumen yang diterbitkan untuk setiap transaksi yang tertib dan menyeluruh, salah satunya adalah menetapkan nomor untuk setiap proyek.
- d. Karyawan yang kinerjanya baik sesuai dengan tugas, di mana salah satunya memerlukan prosedur perekrutan yang cukup ketat.

KESIMPULAN

Pada penelitian terkait analisis pengelolaan piutang usaha pada PT. XYZ Bandung, yang terkait dengan prosedur pengelolaan piutang dan sistem pengendalian internal perusahaan pada pekerjaan proyek *maintenance* dan proyek konstruksi, perusahaan sudah melakukan tahapan-tahapan pengelolaan piutang dengan baik, hal ini terlihat dari prosedur perusahaan yang sudah diterapkan dalam meminimalkan risiko yang ada dalam pemberian piutang, salah satunya dengan penerapan pembayaran secara empat termin yang dibuktikan berhasil dapat meminimalkan risiko piutang yang terlambat dibayarkan, karena dana yang tertanam dalam piutang berkurang seiring dengan penurunan umur piutang per jangka waktu sehingga *cash flow* perusahaan menjadi aman. Walaupun perusahaan sudah dapat dikatakan efektif dalam

mengelola piutang nya, perusahaan masih menghadapi kendala pembuatan dokumen, pencatatan akuntansi, dan birokrasi di perusahaan pelanggan yang masih harus dilalui cukup rumit sehingga sering terjadi keterlambatan pembayaran piutang. Selain itu, perusahaan belum memiliki perangkat lunak/*software* khusus yang dapat mencegah *human error*.

Mengenai sistem pengendalian intern PT. XYZ Bandung masih memiliki kekurangan di antaranya divisi administrasi dan keuangan masih ada dalam satu divisi, dan otorisasi dokumen penagihan piutang pada perusahaan pelanggan yang masih memakan waktu lama jika pembuat otorisasi/Direktur perusahaan sedang tugas di luar kota.

DAFTAR PUSTAKA

Buku

- Sudana, I Made. 2015. Manajemen Keuangan Perusahaan Teori dan Praktik Edisi 2. Jakarta: PT. Erlangga.
- Sugiyono. 2016. Memahami Penelitian Kualitatif. Bandung: Alfabeta.
- Waren, Carl S,dkk. 2017. Pengantar Akuntansi 1-Adaptasi Indonesia Edisi 4. Jakarta: Salemba Empat.

Jurnal dan lainnya

- Habibie, Nabila. 2013. Analisis Pengendalian Intern Piutang Usaha pada PT. Adira Finance Cabang Manado. Universitas Sam Ratulangi. *Jurnal EMBA Vol.1 No.3*
- Khairudin, dkk, 2022. Analisis Strategi Pengelolaan Piutang dalam Meminimalisir Piutang Macet Pada PT. PLN (PERSERO) UP3 Tanjung Karang. Universitas Bandar Lampung. *Derivatif: Jurnal Manajemen. Vol, 16 No.2, hlm. 249.*
- Maujung Tjodi, Andi, dkk. 2017. Analisis Sistem Pengendalian Internal Piutang Usaha pada PT. Bank Sulutgo KCP Ranotana. Universitas Samratulangi Manado. *Jurnal EMBA Vo. 5 No.2, hlm 857-866.*
- Sukrianto & Fibriyanti S. Lakoro. 2022. Manajemen Pengelolaan Piutang pada PT. Federal Internasional Finance (FIF) Di Kabupaten Boalemo. Universitas Bina Mandiri Gorontalo. *Jurnal Revenue Jurnal Akuntansi Vol.3 No.1, hlm 152.*