

PENGENDALIAN PIUTANG PADA PT. BUANA RAYA EXPRESS DI SAMARINDA

Oleh:

Diah Sawitri, Elfreda Aplonia Lau, Mardiana

FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SAMARINDA

Control is defined as an activity to determine whether the activity has been going according to plan and then the results of such monitoring may be used as the material for the company's actions make improvements. Control of the company's receivables to be done in order to minimize receivables that are stacked or doubtful. If the accounts receivable control to do so will result in substantial losses to the company.

This study aims to determine control of receivables that occurred in PT. Buana Raya Express so as to minimize bad debts to the company. The analytical method used is by asking questions based on the questionnaire receivable control and observe the activities of the company directly subsequent results of the questionnaire was tested by dividing the total number of "Yes" with the total number of questions multiplied by one hundred percent, test results of the calculation of the questionnaire then grouped into a range of percentages, namely: not effective, less effective, quite effective and very effective.

Keywords: Control, Accounts Receivable.

PENDAHULUAN

Pada dasarnya tujuan suatu perusahaan didirikan dilihat dari sisi ekonominya adalah untuk memperoleh keuntungan (*Profit*), yakni salah satu unsur dalam menjaga kelangsungan hidup serta kesinambungan operasi suatu perusahaan, sehingga mampu berkembang menjadi perusahaan yang besar dan sukses. Namun dalam perkembangan dunia usaha saat ini yang semakin pesat yang dapat dilihat dengan semakin meningkatnya persaingan usaha yang semakin kompetitif.

Penjualan barang ataupun jasa merupakan sumber pendapatan perusahaan. Dalam melaksanakan penjualan kepada para konsumen, perusahaan dapat melakukannya secara tunai ataupun secara kredit. Sudah barang tentu perusahaan akan lebih menyukai transaksi penjualan yang dapat dilakukan secara tunai, karena perusahaan akan segera menerima kas dan kas tersebut dapat segera digunakan kembali untuk mendapatkan pendapatan selanjutnya. Di pihak lain, para konsumen umumnya lebih menyukai bila perusahaan dapat melakukan penjualan

secara kredit, karena pembayaran dapat ditunda.

Kenyataannya, penjualan kredit pada kebanyakan perusahaan biasanya jauh lebih besar dari penjualan tunai. Dari penjualan kredit tersebut maka akan timbul akun piutang. Apabila prosedur-prosedur kredit dan penagihan telah diadministrasikan dengan baik dan wajar, ini belum tentu menjamin adanya pengendalian piutang sehingga perlu adanya sistem pengendalian internal yang efektif agar dapat mengarahkan laju perusahaan untuk mencapai tujuan yang ditetapkan.

Pengelolaan manajemen keuangan, khususnya mengenai piutang perlu direncanakan dan dianalisa secara seksama, sehingga kebijakan manajemen piutang dapat berjalan secara efektif, baik mengenai prosedur piutang, penagihan piutang, penjualan kredit dan masalah piutang lainnya.

Pengelolaan piutang usaha yang efektif diperlukan untuk mendorong kemampuan

kas yang dibutuhkan untuk pembiayaan perusahaan karena penerimaan yang tidak sepadan dengan kebutuhan dana akan memberatkan dalam menjalankan program kerja yang telah ditetapkan sebagai sasaran kegiatan perusahaan.

Sistem pengelolaan dan pengendalian piutang yang baik sebagai upaya untuk lebih meningkatkan performansi/kinerja keuangan sebagai upaya untuk menekan biaya-biaya terutama yang berkaitan langsung dengan pengelolaan piutang usaha seperti penyisihan piutang, penagihan piutang (yang bermasalah) dan penghapusan piutang usaha.

Pengendalian internal adalah salah satu cara yang digunakan untuk mengantisipasi kecurangan dan mengantisipasi kemungkinan piutang tak tertagih. Dengan adanya pengendalian piutang dapat meminimalisasi kerugian yang diakibatkan piutang tak tertagih. Pengendalian internal perusahaan merupakan suatu rencana organisasi dan metode bisnis yang dipergunakan untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi, menjaga aset, memberi informasi yang akurat, mendorong mematuhi peraturan dan ketentuan manajemen yang telah ditetapkan.

Pengendalian terhadap piutang merupakan suatu yang mutlak dilakukan oleh perusahaan. Sistem pengendalian piutang yang baik akan mempengaruhi keberhasilan perusahaan dalam menjalankan kebijakan penjualan secara kredit. Demikian pula sebaliknya, kelalaian dalam pengendalian piutang bisa berakibat fatal bagi perusahaan, misalnya banyak piutang yang tak tertagih karena lemahnya kebijakan pengumpulan dan penagihan piutang.

Perusahaan jasa titipan adalah perusahaan dengan kegiatan menerima, membawa dan atau menyampaikan paket, uang dan surat pos jenis tertentu dalam bentuk barang cetakan, surat kabar, sekogram, bungkusan kecil dari pengirim kepada penerima dengan memungut biaya. Kehadiran perusahaan seperti ini sangat dibutuhkan, apalagi penduduk Indonesia tersebar di lebih dari 13.000 pulau. Dengan adanya perusahaan jasa titipan seperti ini maka orang tidak perlu repot-repot mengirimkan barangnya sendiri.

PT. Buana raya express merupakan perusahaan jasa transportasi pengiriman barang / paket melalui darat dan laut. Tujuan setiap perusahaan tentunya untuk memperoleh keuntungan sehingga mampu berkembang menjadi perusahaan yang besar dan tangguh dalam bersaing dengan perusahaan lainnya. Dalam usaha untuk memperbesar volume penjualan perusahaan akan memerlukan suatu pengendalian serta perencanaan dalam melaksanakan kebijakan kredit serta pengelolaannya yang didasarkan atas rencana atau planning dan pengendalian yang tetap. Apabila prosedur-prosedur kredit dan penagihan telah di administrasikan dengan baik dan wajar, ini belum tentu menjamin adanya pengendalian piutang sehingga perlu adanya sistem pengendalian internal yang efektif agar dapat mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen yang telah ditetapkan.

Selama beberapa tahun terakhir, PT. Buana raya express dalam hal melakukan kegiatan pemberian kredit terhadap para pelanggan jasa pengiriman terdapat angsuran piutang tak tertagih dari tahun 2012 sampai dengan 2015 yang dapat dilihat pada tabel berikut :

**Tabel 1.1 Besarnya piutang tak tertagih selama tiga tahun terakhir
Tahun 2012-2014**

Tahun	Jumlah Piutang	Pendapatan Piutang	Piutang Tak Tertagih
2012	Rp.5.558.830.500,-	Rp.5.417.290.150,-	Rp.141.540.350,-
2013	Rp.5.771.853.000,-	Rp.5.614.962.000,-	Rp.156.891.000,-
2014	Rp.5.983.457.500,-	Rp.5.795.910.500,-	Rp.187.547.000,-

Sumber : PT. Buana Raya Express 2015

Dari tabel tersebut di atas dapat dilihat bahwa pemberian secara kredit dari tahun ke tahun mengalami peningkatan, demikian pula dengan piutang tak tertagih. Maka dari itu diperlukannya pengendalian piutang perusahaan, hal ini dilakukan agar mencegah terjadinya piutang tak tertagih.

Sehubungan dengan hal inilah akan dilakukan penelitian terhadap pengendalian piutang pada PT. Buana Raya Express di Samarinda yang bergerak dalam bidang jasa pengiriman barang titipan. Sehingga dapat diketahui posisi keadaan piutang perusahaan, serta upaya yang akan dilakukan dalam mengelola piutang tersebut, maka diambil judul **“PENGENDALIAN PIUTANG PADA PT. BUANA RAYA EXPRESS DI SAMARINDA”**.

Dari pernyataan diatas, dapat dikemukakan masalah yang dihadapi perusahaan sehubungan dengan pengakuan pendapatan dan beban Setelah meninjau uraian dari latar belakang diatas maka dalam penulisan skripsi ini masalah yang dapat di rumuskan sebagai berikut *“Apakah Pengendalian Piutang pada PT. Buana raya Express sudah efektif ?*

Tujuan Penelitian

Penelitian ini berujuan untuk mengetahui dan mengevaluasi pengendalian piutang pada PT. Buana Raya Express di Samarinda.

Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi :

1. Perusahaan, dapat digunakan sebagai bahan informasi bagi pihak manajemen mengenai pengendalian internal terhadap piutang perusahaan.

2. Pihak lain, memberikan wawasan terhadap penelitian akuntansi yang berhubungan dengan pengendalian internal terhadap piutang.

DASAR TEORI

Akuntansi manajemen merupakan suatu bidang akuntansi yang bertujuan untuk menyajikan segala bentuk laporan sebagai satuan usaha dalam kepentingan pihak internal dalam melaksanakan proses manajemen yang terdiri dari perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian.

Definisi akuntansi dari sudut kegiatannya menurut Haryono (2003:5) *“Apabila ditinjau dari sudut kegiatannya, akuntansi dapat didefinisikan sebagai proses pencatatan, penggolongan, peringkasan, pelaporan, dan penganalisaan data keuangan suatu organisasi”*.

Menurut Mulyadi (2011:87) Piutang merupakan klaim kepada pihak lain atas uang, barang, atau jasa yang dapat diterima dalam jangka waktu satu tahun, atau dalam siklus kegiatan perusahaan.

Menurut Muslich (2004:116), menyatakan resiko yang mungkin terjadi dalam piutang adalah sebagai berikut :

- 1) Resiko tidak terbayarkan seluruh tagihan piutang
- 2) Resiko keterlambatan dalam pelunasan piutang
- 3) Resiko tidak diterimanya sebagai piutang.
- 4) Resiko tertanamnya modal kerja dalam piutang.

Menurut S. Munawir (2004:75), Perputaran piutang merupakan posisi piutang dan transaksi waktu pengumpulannya dapat dilihat dengan menghitung perputaran piutang tersebut (*Turn over receivable*). Yaitu dengan membagi total penjualan kredit (*Netto*) dengan piutang rata-rata.

Menurut Bambang Riyanto (2005:85) faktor-faktor yang mempengaruhi jumlah piutang adalah sebagai berikut :

1. Volume penjualan kredit
2. Syarat pembayaran penjualan kredit
3. Ketentuan dalam pembatasan kredit
4. Kebijakan dalam pengumpulan piutang.
5. Kebiasaan membayar dalam pelanggan

Penjualan menurut Arens dan Loebbecke (2003:356) : “ Penjualan merupakan proses yang diperlukan untuk mengalihkan kepemilikan atas barang dan jasa yang telah tersedia untuk dijual kepada pelanggan”

Jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit adalah sebagai berikut:

1. Prosedur Order Penjualan
2. Prosedur Persetujuan Kredit
3. Prosedur Pengiriman Barang
4. Prosedur Penagihan
5. Prosedur Pencatatan Piutang
6. Prosedur Distribusi Penjualan
7. Prosedur Pencatatan Harga Pokok Penjuala

Menurut Mulyadi (2011:180) :“Pengendalian Internal adalah sebagai suatu proses yang dijalankan oleh dewan komisaris, manajemen dan personil lain yang didesain untuk memberikan keyakinan memadai tentang pencapaian tiga golongan tujuan yaitu : keandalan laporan keuangan, kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku, efektivitas dan efisiensi operasi”.

Dalam rangka untuk memperbesar volume penjualan perusahaan akan memerlukan suatu pengendalian serta perencanaan yang

matang dalam melaksanakan kebijaksanaan yang diambil, khususnya dalam kebijaksanaan kredit serta pengelolaannya yang didasarkan atas rencana dan pengendalian yang tetap. Hal ini dapat dilakukan apabila rencana itu lebih lengkap dan terpadu. Tiga fungsi pengendalian piutang pada perusahaan adalah :

- a. Pemberian kredit dagang
- b. Melakukan Penagihan
- c. Penetapan dan Penyelenggaraan Internal yang Layak

Pengendalian internal terhadap piutang dimulai dari penerimaan order penjualan terus ke persetujuan atas order, persetujuan pemberian kredit, pengiriman barang, pembuatan faktur, verifikasi faktur, pembukuan piutang, penagihan piutang, yang akhirnya akan mempengaruhi saldo kas atau bank. Dalam hal ini harus diperhatikan pula retur penjualan secara periodik harus dibuat perincian piutang menurut golongan usianya untuk menentukan tindakan apa yang perlu dilakukan dan menilai apakah bagian kredit dan bagian kas telah bekerja dengan efisien.

Albertus Karjono dan Dewi Sartika (2012 : 42) berpendapat bahwa Efektif adalah sesuatu keadaan yang menunjukkan tingkat keberhasilan atau kegagalan kegiatan manajemen dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan terlebih dahulu.

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Di dalam bab ini akan dibahas bagaimana pengendalian internal yang dilakukan oleh PT. Buana Raya Express atas aktivitas kegiatan piutang dengan melakukan analisis pengujian perhitungan jawaban kuisioner untuk mengetahui kelebihan dan kekurangan yang ada di dalam pengendalian internal piutang perusahaan sera dapat memberikan saran dan perbaikan atas kekurangan yang terjadi pada perusahaan. Sehingga dapat meminimkan jumlah piutang tak tertagih perusahaan.

Untuk mengetahui seberapa efektif pengendalian piutang PT. Buana Raya Express, dilakukan dengan membuat kuisioner yang didalamnya terdapat 20

pertanyaan dengan 33 butir pertanyaan yang dijawab “Ya” atau jawaban “Tidak”. Hasil jawaban kuisisioner didapat dari pengamatan serta wawancara langsung dengan pihak-pihak yang berhubungan secara langsung dengan PT. Buana Raya Express. Selanjutnya seluruh hasil jawaban kuisisioner diuji dengan membagi jumlah jawaban “YA” dengan jumlah keseluruhan pertanyaan dikalikan seratus persen. Sehingga diperoleh hasil persentase pengendalian piutang PT. Buana Raya Express.

Dengan melihat data hasil pengamatan jawaban kuisisioner, jumlah pertanyaan yang dijawab sebanyak 33 butir pertanyaan dengan total jawaban “ya” sebanyak 24 dan total jawaban “tidak” sebanyak 9 pertanyaan. Berikut dijelaskan perhitungan hasil kuisisioner dengan menggunakan rumus Dean J champion :

Perhitungan jawaban “ya” :

$$\begin{aligned}
 &= \frac{\sum \text{Jawaban "YA"}}{\sum \text{Jumlah Jawaban Keseluruhan}} \times 100 \% \\
 &= \frac{24}{33} \times 100 \% \\
 &= 73 \%
 \end{aligned}$$

Perhitungan jawaban “tidak”

$$\begin{aligned}
 &= \frac{\sum \text{Jawaban "Tidak"}}{\sum \text{Jumlah Jawaban Keseluruhan}} \times 100 \% \\
 &= \frac{9}{33} \times 100 \% \\
 &= 27 \%
 \end{aligned}$$

Dari hasil uji perhitungan kuisisioner diatas dapat dijelaskan bahwa hasil jawaban “Ya” adalah 73% antara *range* persentase 51% sampai dengan 75% dan hasil jawaban “Tidak” adalah 27% dengan *range* persentase antara 26% sampai dengan 50%. Maka pengendalian piutang PT. Buana Raya Express dilihat berdasarkan *range* persentasenya berada pada 75 % yaitu

diantara 51% sampai dengan 75%. Dimana dalam data kriteria *range* persentase pengendalian piutang dikatakan cukup efektif.

PEMBAHASAN

Berdasarkan data kuisisioner yang telah dijawab oleh lima responden, yang dalam hal ini kelima responden tersebut sangat berhubungan dengan pengendalian piutang perusahaan maka dapat diketahui bahwa :

Didalam perusahaan, bagian antara keuangan, akuntansi dan bagian piutang terpisah fungsinya dengan bagian penjualan atau karyawan penerima barang titipan pengiriman. Terpisahnya tugas ini memungkinkan pengendalian piutang berjalan sebagaimana mestinya, sehingga tidak terjadi tertumpuknya pendataan akan piutang perusahaan. Hal ini sangat penting agar para karyawan dapat memahami pekerjaan, wewenang, dan tanggung jawab apa saja yang harus dikerjakan, serta fokus dalam mengerjakan pekerjaan yang seharusnya dilakukannya sehingga tidak ada lagi karyawan yang merasa kebingungan dalam mengerjakan pekerjaannya.

Bagian penjualan menerima pengiriman barang titipan yang apabila pelanggan melakukan penjualan secara kredit maka selanjutnya data barang pengiriman diberikan kepada bagian akuntansi agar dapat didata dan dibikinkan kuintansi tagihan oleh bagian piutang. Selama piutang belum terbayarkan data faktur dan kuintansi masih dipegang oleh bagian piutang. Bila telah dibayar maka data faktur dan dana baik berupa uang tunai, check, atau giro diserahkan kepada kasir selanjutnya kasir memberikan kepada bagian keuangan untuk ditandai sebagai data piutang yang telah dibayar.

Oleh karena itu, perusahaan seharusnya membuat pembagian wewenang dan tanggung jawab secara tertulis mengingat pembagian wewenang dan tanggung jawab merupakan salah aturan dasar dari suatu perusahaan jasa.

Pada faktur penjualan diberi nomor urut cetak yang digunakan sebagai data atau resi pengiriman barang, hal ini memudahkan

pelanggan untuk mengetahui keberadaan barang pengiriman. Pendataan faktor penjualan ini di masukkan kedalam manifest pengiriman yang nantinya sebagai dokumen informasi barang kiriman. Manifest ini acuan bagian akuntansi untuk mengetahui lunas tidaknya faktor pengiriman.

Urutan faktor sangat berpengaruh pada kelancaran barang kiriman. Nomorurut cetak dapat diubah apabila data nomorurut salah penulisan penerima atau pengirim barang kiriman, kejadian ini dapat mengakibatkan faktor penjualan loncat-loncat tidak berurutan. Misalnya saja karena adanya kesalahan dalam perhitungan barang kiriman yang sudah terlanjur ditulis 6 barang semestinya hanya 3 barang, biasanya pelanggan akan meminta nota faktor baru padahal dibarang telah diberi kode dengan nota faktor yang penulisannya salah. Maka nota faktor sebelumnya akan dibuang agar tidak terjadi pendobelan nota faktor.

Setiap pembatalan barang kiriman atau faktor yang telah dibatalkan akan dibuang atau dimusnahkan langsung agar tidak adanya kebingungan dalam pendataan piutang yang ada pada bagian akuntansi. Apabila disimpan maka dijadikan sebagai bahan laporan kepada atasan.

Kartu piutang dibuat seperti kuitansi dengan berlogo perusahaan, hal ini dilakukan agar tidak ditagih dengan kuitansi biasa. Dengan kuitansi Perusahaan ini tidak ada penyelewengan akan piutang pelanggan. Kuitansi piutang ini dijadikan acuan akan data piutang pada bagian akuntansi agar nantinya dapat dicocokkan antara kuitansi faktor piutang dengan data piutang. Pengamanan akan kuitansi faktor piutang ini belum cukup baik, walau hanya bagian piutang yang memegang kekuasaan penuh akan data fisik piutang. Hal ini dikarenakan tidak tentunya pelanggan membayar piutangnya. Terkadang saat bagian piutang sedang tidak ada ditempat, pelanggan yang memiliki piutang bisa datang untuk membayar, biasanya karyawan lain entah bagian keuangan, bagian akuntansi, maupun penjualan dapat mewakili bagian piutang

untuk memberikan data fisik piutang. Sebenarnya hal ini tidak dibenarkan, kemungkinan-kemungkinan seperti kelupaan akan pendataan piutang yang telah dibayarkan, bisa jadi dapat diketahui setelah bagian piutang dan akuntansi mencocokkan data piutang. Dapat pula terjadi kecurangan piutang karena bagian piutang tidak tau bahwa piutang telah dibayar.

Pencatatan dalam kuitansi piutang tidak dilakukan tidak secara bergilir, hal ini disebabkan karena barang yang dikirim belum tentu datang sesuai jadwal. Sehingga membuat pendataan akan piutang tidak berurutan sesuai nomor resi ataupun tanggal. Sebaiknya adanya penanganan akan faktor kuitansi piutang agar tidak terjadi kesalahan dalam pendataan piutang yang mengakibatkan kerugian pada perusahaan. Pada bagian pencatatan pendataan piutang tidak bercampur dengan bagian pembukuan sehingga piutang dapat dikendalikan dengan baik.

Dalam kebijakan akan pembayaran piutang pelanggan, perusahaan telah melakukan prosedur penjualan perusahaan, dalam hal ini direktur sebagai pihak yang mengotorisasi kredit pelanggan memiliki kebijakan dalam pemberian kredit dalam mengejar target keuntungan dan pendapatan perusahaan. Perusahaan menyeleksi latar belakang pelanggan baru dan pelanggan lama yang akan melakukan kredit dengan perusahaan. Untuk pelanggan baru perusahaan melakukan seleksi pemberian kredit, seleksi tersebut dilakukan dengan cara menganalisis kemampuan pelanggan tersebut untuk membayar piutang dengan melihat 5C yaitu: *Character, Capacity, Capital, Collateral, dan Condition* dari pelanggan tersebut.

Sedangkan, untuk pelanggan lama perusahaan menganalisis terlebih dahulu *history* dari pelanggan tersebut dengan melihat data sebelumnya, apakah pelanggan tersebut pernah atau sering melakukan kredit macet atau keterlambatan pembayaran piutang pada perusahaan. Apabila hal itu terjadi sebaiknya direktur baru memberikan perizinan kredit selanjutnya setelah

pelanggan tersebut telah selesai membayar keseluruhan piutang kepada perusahaan. Bukti adanya salah pembebanan pada perusahaan bukan acuan akan penelitian akan piutang pelanggan. Perusahaan juga melakukan pendataan piutang akan bukti adanya pelunasan pembayaran piutang sebagian-sebagian, serta bukti adanya penghapusan piutang yang tidak dilaporkan. Hal ini memudahkan bagian piutang dalam membuat laporan kepada direktur agar diketahui bahwa tidak adanya penyimpangan dan penyalahgunaan piutang perusahaan.

Pencacatan terjadinya transaksi piutang dibukukan dalam dokumen, pencatatannya didasarkan pada faktur penjualan yang terjadi diperusahaan dengan didukung oleh manifest pengiriman barang titipan. Dalam perusahaan menerapkan pemberian potongan harga kepada pelanggan dengan kebijakan dan pedoman dari pejabat yang berwenang. Perusahaan membuat pedoman atau kebijakan tertulis dalam menentukan pemisahan besarnya potongan harga penjualan kepada pelanggan bagi penjualan kredit dan tunai. Dengan begitu, proses transaksi penjualan akan berjalan lebih efisien, serta informasi yang diperoleh pelanggan akan lebih cepat dan tepat.

Segala bentuk kebijakan manajemen perusahaan yang berupa koreksi atas faktur dan penghapusan piutang telah didata serta dilaporkan baik secara tertulis maupun secara lisan kepada pejabat yang berwenang. Bukti faktur penagihan atas piutang yang telah dihapuskan diberikan langsung saat pelaporan agar dapat diamankan untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan pada piutang perusahaan. Secara periodik perusahaan membuat analisis umur piutang dan piutang yang telah jatuh tempo, agar perusahaan mengetahui secara jelas mana-mana piutang yang telah dibayar dan yang masih tertunggak.

Pada bagian penagihan piutang perusahaan, piutang yang masuk ke perusahaan dibuatkan kuitansi penagihan yang berlogo perusahaan, hal ini dilakukan agar memperjelas kepada pelanggan darimana piutang tersebut berasal.

Kuitansi penagihan yang dibuat berdasarkan pendataan piutang awal yang berasal data manifest pengiriman barang. Adanya pengecekan piutang dengan masing-masing saldo piutang pelanggan oleh bagian piutang maupun bagian akuntansi. Sehingga semua data tidak hanya berpedoman pada data manifest pengiriman perusahaan. Karena tidak adanya nomor urut pada kwitansi penagihan maka bagian piutang telah melakukan pendataan secara menyeluruh akan urutan nomor urut faktur penjualan kredit, hal ini memudahkan pendataan akan pembayaran piutang pelanggan.

Dalam menerima pembayaran piutang pelanggan memberikan pembayaran berupa uang tunai, dan cek/giro. Penerimaan yang berupa cek/giro dari pelanggan yang didapat kolektor diberikan kepada kasir bersamaan dengan uang tunai serta data kwitansi piutang yang kemudian langsung diberikan ke bagian akuntansi untuk dapat dicek dan didata serta diberi atas nama dengan cara pemindahan buku. Diteruskan kepada kasir sehingga baik tunai maupun cek/giro dipegang oleh bagian kasir. Penyetoran hasil penagihan piutang dilakukan keesokan harinya, pada cek/giro disesuaikan dengan tanggal jatuh tempo cek/giro tersebut. Pendataan dan penyeleksian cek/giro hanya dilakukan oleh bagian kasir saja tidak dilakukan oleh pendataan jurnal khusus penerimaan cek/giro oleh bagian akuntansi. Berdasarkan uraian penjelasan pembahasan diatas, pengendalian piutang perusahaan telah dijalankan sesuai dengan prosedur kebijakan yang telah ditetapkan namun ditemukan beberapa kebijakan yang dilakukan perusahaan belum cukup berjalan sesuai dengan yang diharapkan perusahaan. Seperti tidak adanya pengamanan fisik faktur piutang pelanggan, belum adanya pencacatan faktur piutang secara bergilir, tidak adanya nomor urut tercetak pada kwitansi penagihan sehingga pihak akuntansi tidak memperhatikan urutan nomor, dan belum adanya penjurnalan khusus akan penerimaan cek/giro dari pembayaran piutang pelanggan.

Dari hasil uji analisis perhitungan jawaban kuisisioner pengendalian piutang pada PT. Buana raya Express didapat *range* persentase 73% berada antara 51%-75% dengan kriteria penilaian cukup efektif, sehingga dapat dipastikan bahwa pengendalian piutang cukup efektif. Dengan demikian hipotesis yang dikemukakan ditolak.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan analisis pengujian data yang diperoleh pada PT. Buana raya Express, maka dapat diambil kesimpulan bahwa :

1. Secara keseluruhan, pengendalian piutang PT. Buana Raya Express berjalan cukup efektif, hal ini dilihat dari pengujian perhitungan jawaban pertanyaan kuisisioner dari hasil pengamatan dan wawancara secara langsung pada PT. Buana Raya Express.
2. Dilihat dari aktivitas Pengendalian piutang yang telah dilaksanakan oleh PT. Buana Raya Express walaupun telah efektif namun ada beberapa kegiatan pengendalian yang masih kurang diperhatikan secara menyeluruh oleh pimpinan perusahaan sehingga mengakibatkan masih adanya piutang tak tertagih.
3. Berdasarkan pertanyaan kuisisioner diketahui bahwa :
 - a. perusahaan tidak menyimpan faktur pengiriman barang yang telah dibatalkan sehingga pihak akuntansi tidak dapat memeriksa secara fisik melainkan memeriksa faktur berdasarkan urutan manifest.
 - b. Pengamanan terhadap kartu fisik piutang pelanggan kurang dijalkan, hal ini akan menimbulkan penyelewengan dan penyalahgunaan terhadap piutang perusahaan.
 - c. Pencatatan terhadap piutang tidak dilakukan secara bergilir karena barang pengiriman belum tentu

sesuai dengan urutan faktur pengiriman.

- d. Piutang tersebut dibuatkan kuitansi namun tidak bernomor sehingga bagian akuntansi tidak memperhatikan berdasarkan kuitansi melainkan didasarkan akan nomor faktur pengiriman.
- e. Penerimaan cek/giro diterima langsung oleh kasir bukan pada bagian akuntansi, oleh sebab itu tidak adanya pencatatan atau jurnal khusus akan penerimaan pelunasan piutang perusahaan berupa cek/giro.

A. SARAN

1. Melihat kecenderungan semakin besarnya piutang, maka periode berikutnya sebaiknya perusahaan meningkatkan kegiatan yang mengarah pada upaya pengembalian piutang serta meninjau pengendalian piutang secara terus menerus agar kinerja lebih meningkat .
2. Agar dapat meminimalkan piutang tak tertagih sebaiknya perusahaan perlu memberlakukan sanksi administrasi terhadap pelanggan yang selalu menunda pembayaran hutangnya sehingga berkurangnya piutang tak tertagih perusahaan.
3. Sebaiknya perusahaan Mempertimbangkan untuk menyusun perbaikan administrasi perusahaan agar para karyawan mengetahui tujuan perusahaan yaitu memperoleh keuntungan

DAFTAR PUSTAKA

- Alvin A. Arens dan Randal J. Elder, 2010. *Auditing dan Privikasi*, PT. Intermedia, Jakarta.
- Mulyadi, 2011, *Auditing*. Cetakan Kesembilan, Buku Satu, Edisi Keenam, Penerbit : Salemba Empat, Jakarta.

- Munawir S. 2004. Analisis Laporan Keuangan, *Edisi Pertama*. Yogyakarta: Liberty.
- Muslich, Mohammad. 2004, *Manajemen Keuangan Modern*, Bumi Askara, Jakarta.
- Riyanto, Bambang. 2005. *Dasar-dasar Pembelian Perusahaan*. BPFE, Yogyakarta.