



e-ISSN: 2654-8488

Jurnal Riset Akuntansi Aksioma

<https://aksioma.unram.ac.id>
Vol. 22 No. 2, Desember 2023



ANALISIS PENGENDALIAN INTERNAL TERHADAP PIUTANG DAGANG PADA PT. CENTRAPLAST INDONESIA

Fitria Febriani¹, Yanna Eka Pratiwi², Siwidyah Desi Lastianti³

¹Fakultas Akuntansi, Universitas Merdeka Surabaya, Indonesia,
febrianifitria1@gmail.com

²Fakultas Akuntansi, Universitas Merdeka Surabaya, Indonesia,
yannapratiiy@gmail.com

³Fakultas Akuntansi, Universitas Merdeka Surabaya, Indonesia,
siwi.dy@gmail.com

Riwayat Artikel:

Received: 17 Agustus 2023

Revised: 26 Oktober 2023

Accepted: 08 November 2023

Published: 20 November 2023

Corresponding Author:

Nama: Fitria Febriani

Email: febrianifitria1@gmail.com

DOI: 10.29303/aksioma.v22i2.226

© 2023 The Authors. This open access article is distributed under a (CC-BY License)



Abstract *This study aims to determine and analyze the effectiveness of internal control over trade receivables at PT Centraplast Indonesia in accordance with COSO theory. The type of research used is descriptive qualitative research. The data sources used are primary data and secondary data obtained from interviews, observation and documentation. The data analysis technique in this study is triangulation analysis, so that researchers can combine different points of view and perspectives to gain a better understanding of the phenomenon being studied. The findings obtained from the results of this study are that in overcoming internal control problems at PT Centraplast Indonesia must evaluate and update internal control procedures according to the COSO framework and then PT Centraplast Indonesia must improve communication and collaboration between the marketing and finance departments with management to ensure that accounts receivable problems can be resolved immediately. Furthermore, strengthening the financial reporting system to ensure that the financial statements reflect the actual financial state of the company. In addition, by introducing the latest technology and information systems, PT Centraplast Indonesia can ensure compliance with applicable rules and regulations. The results of this study are expected to provide information as a basis for consideration, support, and contribution of ideas to decision makers in an effort to be able to improve the company's performance. Hopefully the results of this research can provide information as a basis for consideration, support and contribution of thought to decision makers in business in order to improve internal control in accounts receivables.*

Keywords: *Accounting, Accounts receivable, Internal control, Procedures for recording*

receivables,

Abstrak: Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisa efektifitas pengendalian internal terhadap piutang dagang pada PT. Centraplast Indonesia sesuai dengan teori COSO. Jenis penelitian yang digunakan ialah penelitian kualitatif deskriptif. Sumber data yang digunakan yaitu data primer dan data sekunder diperoleh dari wawancara, observasi dan dokumentasi. Teknik analisis data pada penelitian ini yaitu analisis triangulasi, sehingga peneliti dapat menggabungkan berbagai sudut pandang dan perspektif yang berbeda untuk memperoleh pemahaman yang lebih baik tentang fenomena yang sedang diteliti. Temuan yang didapatkan dari hasil penelitian ini ialah dalam mengatasi masalah pengendalian internal di PT. Centraplast Indonesia harus mengevaluasi dan memperbaiki prosedur pengendalian internal sesuai kerangka COSO lalu PT. Centraplast Indonesia harus meningkatkan komunikasi dan kolaborasi antara departemen pemasaran dan keuangan dengan manajemen untuk memastikan bahwa masalah piutang dapat segera diatasi. Selanjutnya perkuatan sistem pelaporan keuangan untuk memastikan bahwa laporan keuangan mencerminkan keadaan keuangan perusahaan yang sebenarnya. Selain itu dengan memperkenalkan teknologi dan sistem informasi terbaru, PT. Centraplast Indonesia dapat memastikan kepatuhan terhadap aturan dan peraturan yang berlaku. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi sebagai dasar pertimbangan, pendukung, dan sumbangan pemikiran kepada pengambil keputusan dalam usaha guna dapat meningkatkan pendapatan dan melakukan pengembangan usaha

Kata kunci : *Akuntansi, Pengendalian internal, Prosedur pencatatan piutang, Piutang dagang,*

PENDAHULUAN

Pada zaman modern saat ini pertumbuhan ekonomi dan perkembangan ekonomi yang sangat pesat, mendorong perusahaan untuk ikut mengikuti perkembangan zaman. Perusahaan mempunyai tujuan untuk mendapatkan laba semaksimal mungkin, mempertahankan keberlangsungan perusahaan untuk dapat survive di tengah-tengah perkembangan zaman yang saat ini tidak menentu. Penjualan merupakan salah satu kegiatan operasional didalam perusahaan yang sangat penting guna untuk mencapai tujuan perusahaan salah satunya dengan cara memberikan penjualan kredit.

Penjualan kredit dimanfaatkan oleh perusahaan untuk mempertahankan konsumen lama dan baru, yang menghasilkan piutang dagang atau piutang usaha. Perusahaan melakukan penjualan kredit dengan mengirimkan barang sesuai permintaan pembeli dan memberikan tagihan kepada pembeli untuk jangka waktu tertentu (Makaria, 2015). Dalam penjualan kredit perusahaan dapat menetapkan batas maksimal atau plafond bagi kredit yang diberikan kepada pelanggannya. Makin tinggi plafond yang ditetapkan bagi masing-masing langgan berarti makin besar pula dana yang diinvestasikan dalam piutang (Peris Simanjuntak et al., 2017). Penjualan kredit diartikan sebagai penjualan yang memberikan kredit kepada pelanggan. Pelanggan mengambil produk sekarang dan setuju untuk membayar dikemudian hari. Penjualan kredit memfasilitasi pelanggan untuk tetap melakukan transaksi bisnis dengan

memberikan jangka waktu pembayaran yang telah disepakati. Dengan adanya penjualan kredit ini bisa disebut sebagai pinjaman bebas bunga ke pelanggan (Hasty & Artiska, 2018).

Pemanfaatan penjualan kredit yang memberikan hasil piutang memfasilitasi pelanggan untuk mendapat pinjaman usaha serta memberikan asset kepada perusahaan dalam bentuk piutang. 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 (Habibie, 2013). Pengelolaan piutang harus ditangani dengan baik sehingga kinerja keuangan perusahaan dapat terwujud. Untuk memperkecil risiko piutang tak tertagih perlu adanya pengendalian internal (Musfirah, 2013). Beberapa perusahaan harus mengendalikan dengan baik piutang, yang pada dasarnya merupakan sumber pendapatan perusahaan. Untuk keberhasilan bisnis dan untuk mempertahankan hubungan yang baik dengan langganan, prosedur yang wajar dan pemahaman yang cukup tentang piutang sangat penting (Wuisan, 2018). Piutang adalah transaksi yang terjadi setelah perusahaan menjual barang dan jasa yang dia buat. Dalam piutang dagang, penagihan terhadap pihak lain, biasanya disebut pelanggan, dilakukan dengan membuat invoice dan mengirimkannya kepada pelanggan untuk dijadwalkan dalam perdagangan. Karena penjualan dilakukan dengan kredit, penjual memiliki hak piutang untuk menagih uang kepada pembeli (Abdul Latif & Solang, 2016).

Piutang sebagai asset perusahaan memerlukan sistem pengendalian yang tepat. Sistem pengendalian intern dilakukan untuk mempertahankan keberhasilan hubungan bisnis. Setiap bisnis harus memiliki sistem pengendalian intern yang dirancang dengan baik untuk memastikan bahwa transaksi dicatat dengan akurat, jujur, dan efisien dalam menangani sumber daya (Makaria, 2015). Menurut definisi yang diberikan oleh Committee of Sponsoring Organization of the Treadway Commission (COSO) pada 1992, pengendalian internal adalah suatu proses yang terdiri dari dewan komisaris, manajemen, dan anggota staf lainnya yang dimaksudkan memberikan kepercayaan yang cukup untuk mencapai tiga tujuan: efektivitas dan efisiensi operasional, keandalan, dan pelaporan. Menurut COSO, ada lima bagian pengendalian internal: lingkungan pengendalian, penaksiran resiko, tindakan pengendalian, informasi dan komunikasi, dan pemantauan.

Pengendalian internal yang baik sangat penting untuk pengelolaan perusahaan yang baik karena tujuan mereka adalah menghasilkan informasi keuangan yang dapat diandalkan dan dapat dipercaya (Amanda et al., 2015). Pengendalian *intern* dilakukan untuk memantau apakah kegiatan operasional maupun finansial perusahaan telah berjalan sesuai dengan prosedur dan kebijakan yang telah diterapkan oleh manajemen, dengan adanya penerapan sistem pengendalian *intern* secara ketat maka diharapkan bahwa seluruh kegiatan operasional perusahaan dapat berjalan dengan baik menuju tercapainya maksimalisasi profit (Ristanty, 2019). Sistem pengendalian internal piutang usaha merupakan salah satu hal penting dalam menjamin keberhasilan setiap perusahaan pembiayaan dalam mengumpulkan keuntungan finansial. Dengan mengoptimalkan sistem tersebut, pihak pimpinan dan manajemen, khususnya manajemen marketing, mampu untuk mendapatkan para pelanggan atau customers yang membeli barang secara piutang dan selanjutnya membayarkan angsuran untuk unit yang dibeli secara rutin dan lancar (Tahumang et al., 2017) Pentingnya pengendalian internal perusahaan agar terhindar dari kecurangan yang dapat mengganggu jalannya perusahaan untuk mencapai tujuannya.

Pengendalian internal hanya dapat menyediakan keyakinan memadai, bukan keyakinan mutlak. Hal ini menegaskan bahwa sebaik apapun pengendalian internal itu dirancang dan dioperasikan, hanya dapat menyediakan keyakinan yang memadai, tidak

dapat sepenuhnya efektif dalam mencapai tujuan pengendalian internal meskipun telah dirancang dan disusun sedemikian rupa dengan sebaik-baiknya (Fajar & Rusmana, 2018).

Pada penelitian sebelumnya, beberapa peneliti menemukan bahwa pengendalian internal terhadap piutang dagang (Wuisan, 2018) pengendalian piutang kurang efektif, penilaian resiko sudah berjalan efektif. Dalam penelitian (BANGSAWAN, 2019) menemukan bahwa sistem pengendalian internal terhadap piutang dagang sudah berjalan secara efektif sesuai dengan kerangka kerja acuan COSO dan sesuai dengan SOP perusahaan.

PT. Centraplast Indonesia adalah perusahaan di bidang pemasaran produk packaging plastik diantaranya plastik PE, PP, HD, Stretch Film, Plastik Klip, Kotak Mika, Plastik PE Mulsa, PE UV, Geomembrane. Sebagian besar penjualan yang dilakukan PT. Centraplast Indonesia adalah melakukan penjualan secara kredit yang akan menimbulkan piutang dagang. Namun, pada kenyataannya masih terdapat beberapa kendala dalam proses penagihan piutang. Perusahaan perlu menerapkan pengendalian internal pada penjualan kredit dengan baik agar dapat membantu efektifitas pengelolaan piutang. Salah satu penyebab kegagalan sebuah perusahaan adalah kurang baiknya manajemen yang di laksanakan oleh perusahaan yang bersangkutan dalam mengelola perusahaan. Untuk mengantisipasi kemungkinan tersebut, maka fungsi-fungsi manajemen seperti pengendalian, perencanaan, pengorganisasian dan pengarahan yang merupakan satu kesatuan yang tidak dapat dipisahkan satu sama lainnya, harus sepenuhnya dilaksanakan dan harus disertai dengan pemisahan atas fungsi-fungsi tersebut (Ramdanty et al., 2015). PT. Centraplast Indonesia dalam menjalankan kegiatan operasional penjualannya banyak melakukan penjualan kredit yang menimbulkan piutang. Masih lemahnya persetujuan kredit, yang dimana marketing dituntut untuk mencari omzet tetapi pada kenyataannya marketing sendiri yang memutuskan untuk memberikan penjualan secara kredit. Hal inilah menjadi salah satu faktor yang menimbulkan piutang tak tertagih atau terlambat pembayarannya. Dalam proses penagihan seringkali mengalami kendala salah satunya pihak pembeli sering kali memberikan janji pembayaran saja. Umur piutang yang tidak tertagih bisa dikatakan lewat dari jatuh tempo yang seharusnya bahkan hampir setengah tahun baru dibayarkan oleh pembeli. Maka dari itu, peranan pengendalian internal dalam hal ini bagian Account Receivable (piutang) sangat diperlukan sesuai dengan teori pengendalian internal COSO dan pentingnya peranan perusahaan dalam memberikan persetujuan kredit untuk meminimalisir piutang yang tak tertagih atau terlambat pembayarannya. Struktur Organisasi yang tertera dengan antara yang lain melakukan pemisahan tugas antara fungsi penjualan dan fungsi lain, serta sistem dan prosedur pencatatan yang baik. Pengendalian intern merupakan salah satu cara yang digunakan dalam mengantisipasi kecurangan (Wati, 2019).

Berdasarkan uraian tersebut peneliti tertarik untuk melakukan penelitian pengendalian internal dalam penjualan kredit yang berpengaruh dalam penerimaan piutang dagang. Peneliti mencoba meninjau metodologi dan temuan peneliti sebelumnya dengan tujuan untuk mengetahui dan menganalisa efektifitas pengendalian internal pada PT. Centraplast Indonesia sesuai dengan teori COSO Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi sebagai dasar pertimbangan, pendukung, dan sumbangan pemikiran kepada pengambil keputusan dalam usaha guna dapat meningkatkan pengendalian internal pada piutang dagang.

METODE

Penelitian menggunakan metode pendekatan kualitatif deskriptif. Penelitian ini dilakukan pada PT. Centraplast Indonesia yang beralamat di Jl. Mawar No. 7 Surabaya. Sedangkan waktu penelitian ini selama kurang lebih 3 bulan, yaitu antara bulan April

sampai dengan Juni 2023. Informan menggunakan wawancara secara langsung dengan pimpinan perusahaan dalam hal ini General Manager, staf keuangan bagian piutang dan Marketing. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini wawancara, observasi, dan dokumentasi. Analisis dalam penelitian ini ialah teknik triangulasi sumber data dengan melibatkan pengumpulan data dari berbagai sumber, seperti observasi lapangan, wawancara dengan informan, analisis dokumen, dan catatan lapangan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

Berikut ialah hasil wawancara dengan General Manager (GM) bapak sucahyo raharjo, staf keuangan bagian piutang (SKP) ibu wiwik dan Marketing (M) mbak fitria ditemukan hasil sebagai berikut:

Dalam wawancara dengan General Manager PT Centraplast Indonesia bapak sucahyo raharjo menyatakan bahwa "menyadari adanya peningkatan piutang konsumen, dan sudah ada upaya untuk menyelidiki masalah tersebut. Beliau menyatakan bahwa ada kemungkinan target pasar perusahaan tidak terdefinisi dengan baik atau mungkin juga strategi penetapan harga kurang kompetitif sehingga mengakibatkan konsumen tidak mampu membayar secara tunai".

SKP ibu wiwik menjawab dengan kesan bahwa "marketing yang memiliki andil dalam permasalahan piutang ini. "proses penagihan kami oleh marketing tidak efisien atau mungkin juga tim pemasaran kami tidak melakukan tugasnya dengan baik dalam menargetkan pelanggan yang tepat -yang tidak layak kredit" jawab beliau.

Sementara hasil wawancara yang dilakukan dengan departemen pemasaran (M) mbak fitria mengungkap "adanya ketidak-jelasan mengenai peran mereka dalam persetujuan kredit. Mereka menyampaikan bahwa selama ini tidak ada pihak yang secara resmi diberi kewenangan untuk memutuskan apakah pelanggan diperbolehkan untuk membayar secara kredit, membayar mundur atau tidak. Lebih lanjut, dijelaskan bahwa selama ini pelanggan diwajibkan untuk membayar uang muka, namun mereka tidak pernah menyampaikan bahwa pelanggan boleh membayar mundur ataupun secara kredit. Namun permasalahan baru timbul ketika tahap pelunasan, di mana sebagaimana pelanggan meminta untuk membayar mundur dengan alasan bahwa mereka belum mendapatkan pembayaran penuh dari klien mereka". Setelah dikonfirmasi, General Manager (GM) bapak sucahyo raharjo dan staf keuangan bagian piutang (SKP) ibu wiwik juga menyatakan bahwa "memang tidak ada staf atau manajer yang ditunjuk untuk memutuskan boleh tidaknya pelanggan membayar mundur".

Lebih lanjut ketika ditanya mengenai struktur perusahaan, GM bapak sucahyo raharjo menjawab bahwa "Divisi Finance & Accounting telah memiliki sub divisi terpisah, yakni Account Payable, Account Receivable dan Kasir, sehingga seharusnya sub-divisi Account Receivable yang memiliki wewenang untuk menentukan pemberian kredit. Namun ketika dikonfirmasi, SKP menjawab bahwa "deskripsi tugas mereka hanya terbatas pada pencatatan keuangan, bukan pada kewenangan untuk mengambil keputusan pemberian pinjaman atau penagihan piutang".

Dalam wawancara membahas internal control, GM bapak sucahyo raharjo mengakui bahwa "hingga saat ini belum ada karyawan yang bertanggung-jawab dalam hal internal control". Sedangkan SKP ibu wiwik dan M mbak fitria menjawab bahwa "mereka tidak mengetahui apabila ada divisi internal control karena mereka tidak mengetahui struktur perusahaan".

Hasil wawancara dengan General Manager (GM) PT Centraplast Indonesia, Bapak Sucahyo Raharjo, serta staf keuangan bagian piutang (SKP) Ibu Wiwik dan departemen pemasaran (M) Mbak Fitria mengungkapkan beberapa permasalahan dalam perusahaan: (1) Peningkatan Piutang Konsumen: Terdapat kesadaran akan peningkatan piutang konsumen, namun, penyebabnya belum pasti. Salah satu

kemungkinan adalah target pasar perusahaan yang tidak terdefinisi dengan baik atau strategi penetapan harga yang tidak kompetitif. (2) Permasalahan dalam Proses Penagihan: Departemen pemasaran (M) merasa bahwa proses penagihan yang dilakukan oleh mereka tidak efisien, dan mungkin mereka tidak menargetkan pelanggan yang tepat. (3) Ketidakjelasan Peran Departemen Pemasaran dalam Persetujuan Kredit: Departemen pemasaran (M) mengungkapkan ketidakjelasan mengenai peran mereka dalam persetujuan kredit, yang seharusnya dilakukan oleh sub-divisi Account Receivable. (4) Tidak Ada Penentu Kewenangan untuk Membayar Mundur: Tidak ada staf atau manajer yang ditunjuk untuk memutuskan apakah pelanggan boleh membayar mundur, sehingga muncul permasalahan ketika tahap pelunasan. (5) Tidak Ada Karyawan yang Bertanggung-Jawab atas Internal Control: Tidak ada karyawan yang bertanggung-jawab dalam hal internal control, dan bahkan SKP dan M tidak mengetahui apakah ada divisi internal control dalam struktur perusahaan.

Kesimpulan dari wawancara ini menunjukkan adanya ketidakjelasan dalam struktur organisasi perusahaan, kurangnya koordinasi antara departemen, dan ketidakjelasan mengenai prosedur yang mengakibatkan permasalahan terkait penagihan piutang dan pengelolaan internal control. Perusahaan perlu melakukan evaluasi mendalam dan perbaikan dalam hal ini untuk meningkatkan efisiensi dan mengatasi permasalahan yang ada.

Dari pengamatan yang dilakukan peneliti, ditemukan beberapa hal berikut: Jika terjadi kemunduran pembayaran atau bahkan gagal bayar, maka yang dipersalahkan dan harus bertanggung-jawab adalah pihak marketing; Piutang tidak dievaluasi. Banyak piutang yang belum terbayar, dan baru terlacak ketika divisi keuangan melakukan pengecekan terhadap purchase order baru yang diajukan manager marketing; Divisi Audit Internal hanya tertulis secara struktural, namun pada kenyataannya tidak ada pejabat fungsionalnya.

Pembahasan

Analisis triangulasi dilakukan untuk mengidentifikasi pola dan tren, memeriksa konsistensi dan meningkatkan validitas temuan.

No.	Kode	General Manager	Staf Keuangan	Marketing
1	Pemesanan	-	-	✓
2	Pembelian	-	✓	✓
3	Pembayaran	-	✓	✓
4	Piutang	✓	✓	✓
5	Jabatan	✓	✓	✓
6	Wewenang	✓	✓	✓

Sumber: Data diolah, 2023

Pengendalian Internal menurut teori COSO adalah suatu proses yang dirancang dan dilaksanakan oleh manajemen suatu organisasi untuk memberikan kepastian yang memadai mengenai pencapaian tujuan-tujuan organisasi. Pengendalian internal merupakan bagian dari masing-masing sistem yang dipergunakan sebagai prosedur dan pedoman operasional perusahaan atau organisasi tertentu. Perusahaan pada umumnya menggunakan sistem pengendalian internal untuk mengarahkan operasi perusahaan dan mencegah terjadinya penyalahgunaan sistem (Riska Fitri Wulandari et al., 2023) Kerangka acuan COSO, yang dikenal sebagai kerangka acuan pengendalian internal COSO, memiliki lima komponen utama yang saling berhubungan:

Lingkungan Pengendalian internal menciptakan dasar untuk pelaksanaan pengendalian internal lainnya. Ini mencakup nilai-nilai etika organisasi, komitmen manajemen terhadap integritas, struktur organisasi, tugas dan tanggung jawab yang

jas, serta pengelolaan sumber daya manusia. Pada hal ini PT. Centraplast Indonesia untuk nilai-nilai etika organisasi manajemen terhadap integritas, struktur organisasi, serta pengelolaan sumber daya manusia bisa dikatakan berjalan cukup baik tetapi pada tugas dan tanggung jawab yang jelas masih belum ada pemisahan tugas dan tanggung jawab yang baik, dalam hal ini tidak adanya tim approval kredit jadi pihak marketing yang memutuskan boleh tidaknya kredit.

Penilaian risiko melibatkan identifikasi, penilaian, dan respons terhadap risiko-risiko yang mempengaruhi pencapaian tujuan organisasi. Proses ini memungkinkan manajemen mengidentifikasi ancaman dan peluang yang mungkin mempengaruhi keberhasilan organisasi dan merancang pengendalian yang sesuai untuk meresponsnya. PT. Centraplast Indonesia dalam penilaian risiko masih belum efektif dikarenakan tidak adanya tim yang bertanggung jawab secara penuh untuk kelayakan kredit kepada calon konsumen.

Kegiatan pengendalian adalah kebijakan dan prosedur yang dirancang untuk memastikan bahwa arahan manajemen diimplementasikan untuk mengatasi risiko yang diidentifikasi. Ini mencakup kegiatan-kegiatan seperti otorisasi, rekonsiliasi, pemantauan kinerja, dan pengendalian fisik yang bertujuan untuk melindungi aset organisasi, memastikan keakuratan dan keterandalan informasi keuangan, dan mempromosikan kepatuhan terhadap kebijakan dan peraturan yang berlaku. Dalam hal aktivitas pengendalian PT. Centraplast Indonesia masih belum berjalan efektif dikarenakan ada beberapa hal yang tidak sesuai salah satunya keterandalan dan keakuratan informasi keuangan dalam hal ini bagian piutang masih belum terupdate bahkan untuk piutang yang belum terbayar baru terlacak ketika manager marketing mengajukan purchase order dari pelanggan.

Informasi yang relevan, tepat waktu, dan dapat diandalkan harus diidentifikasi, ditangkap, dan dikomunikasikan secara efektif kepada pihak-pihak yang memerlukan. Hal ini mencakup sistem pelaporan yang baik, komunikasi yang efektif antara berbagai tingkatan organisasi, dan aksesibilitas informasi yang memadai bagi yang berwenang. PT. Centraplast Indonesia dalam hal informasi dan komunikasi sudah berjalan efektif. Baik informasi yang disampaikan oleh manajemen kepada karyawannya maupun sebaliknya.

Pemantauan adalah proses yang dirancang untuk mengevaluasi keefektifan sistem pengendalian internal suatu organisasi seiring waktu. Ini melibatkan peninjauan dan penilaian terhadap kualitas pelaksanaan kegiatan pengendalian serta pengidentifikasian dan pelaporan kelemahan atau kegagalan dalam sistem pengendalian. Dalam hal pemantauan PT. Centraplast Indonesia belum berjalan secara efektif dikarenakan masih banyaknya piutang yang belum terbayar dan Audit Internal hanya tertulis secara struktural, namun pada kenyataannya tidak ada pejabat fungsionalnya.

Penelitian ini menemukan bahwa permasalahan utama dari PT. Centraplast Indonesia bukanlah pada piutang yang terjadi, namun karena dua hal berikut yang pertama tidak adanya kebijaksanaan dan prosedur dalam mengatur cara pembayaran pelanggan dan yang kedua tidak terlaksananya internal control dalam perusahaan.

Dalam bahasan ini juga terdapat dua hal yang berhubungan mutual-kausalitas (saling menjadi penyebab dan akibat) dalam terjadinya piutang usaha, yakni:

Tidak adanya staf yang ditunjuk secara spesifik yang memiliki kewenangan untuk menganalisa dan memutuskan (appraisal) apakah pelanggan boleh atau tidak melakukan piutang usaha. Meskipun ada sub-divisi Keuangan bagian Piutang, namun mereka secara prosedural, tidak tertulis bahwa mereka memiliki kewenangan untuk memutuskan pemberian kredit ataupun memiliki kewajiban untuk menagih piutang.

Tidak adanya kebijaksanaan yang resmi dan tertulis (standard operating procedure /SOP) yang mengatur tata cara pembayaran pelanggan. Maksud bahwa

kedua penyebab di atas saling mempengaruhi adalah, jika ada staf yang berwenang dalam appraisal, maka ia berhak menerbitkan kebijakan tertulis atau SOP, dan sebaliknya jika sudah ada kebijakan terlebih dahulu, maka dibutuhkan staf yang bertanggung-jawab untuk melaksanakannya. Intinya entah harus dimulai dari yang mana, keduanya tetap harus ada dan saling besinergi. Selanjutnya, perusahaan perlu memastikan bahwa staf yang bertanggung jawab dalam melakukan appraisal dan melaksanakan kebijakan pembayaran bekerja sama dan berkolaborasi dengan baik. Tim pengendalian internal dapat memfasilitasi komunikasi dan kolaborasi antara departemen pemasaran dan keuangan dengan manajemen untuk memastikan bahwa masalah piutang dapat segera diatasi.

Tim internal control yang independen dan aktif akan dapat segera mengetahui jika ada permasalahan di seluruh internal perusahaan, sehingga dapat dikontrol dan membantu pencarian solusinya.

Sebagai kantor pusat perusahaan, PT. Centraplast Indonesia yang berlokasi di Surabaya memiliki kantor cabang di beberapa kota lain, sehingga pengendalian internal yang efektif menjadi semakin penting. Cabang sangat bergantung pada kantor pusat untuk dukungan dan bimbingan, dan setiap masalah yang dihadapi oleh kantor pusat dapat menimbulkan efek riak pada cabang; dan jika hal ini terjadi akan semakin meningkatkan kesulitan dalam penyelesaian masalah. Hal ini terutama berlaku untuk piutang, yang secara langsung dapat mempengaruhi arus kas dan stabilitas keuangan perusahaan.

Sedangkan dalam fungsi usahanya menangani pemasaran produk plastik PE, PP, HD, Stretch Film, Plastik Klip, Kotak Mika, Plastik PE Mulsa, PE UV, Geomembrane hasil manufaktur PT Cahaya Mas Makmur, maka ketika terjadi peningkatan piutang pada PT. Centraplast Indonesia juga akan mempengaruhi pembayaran kewajibannya terhadap produsen, yakni PT Cahaya Mas Makmur, yang selanjutnya dapat juga mempengaruhi pembayaran PT Cahaya Mas Makmur kepada para suppliernya. Dari hal ini dapat dilihat bahwa permasalahan piutang yang tidak segera diselesaikan akan menimbulkan dampak bagi kelancaran usaha para stakeholder.

Permasalahan yang timbul kedua adalah tidak terlaksananya internal control dalam perusahaan. Pengendalian internal adalah komponen penting dari setiap bisnis yang sukses. Ini membantu untuk memastikan bahwa tujuan perusahaan terpenuhi, pelaporan keuangannya dapat diandalkan, dan mematuhi undang-undang dan peraturan yang berlaku. Seperti didefinisikan dalam kerangka kerja COSO bahwa pengendalian internal merupakan: Proses yang dilakukan oleh dewan direksi, manajemen, dan personel perusahaan; Dirancang untuk memberikan keyakinan terhadap pencapaian tujuan; Terkait dengan efektivitas dan efisiensi operasional; Terkait dengan keandalan pelaporan keuangan; Terkait dengan kepatuhan terhadap peraturan dan kebijakan yang berlaku. Kelemahan pengendalian internal dapat menyebabkan kegiatan operasional perusahaan tidak dapat berjalan secara efektif dan efisien sehingga dapat menyebabkan perusahaan mengalami kerugian. Piutang yang diharapkan pada saat jatuh tempo berubah menjadi kas, tidak menjadi kenyataan (Dian Oktaviani & Harahap, 2022).

Dan dari hasil wawancara dan observasi, dari kelima komponen kerangka acuan pengendalian internal teori COSO, empat diantaranya tidak berjalan efektif. Artinya, terjadinya masalah piutang pada PT. Centraplast Indonesia tidak efektif dan tidak segera diantisipasi. Hal ini terlihat pada bidang-bidang berikut: Dewan direksi, manajer umum, dan manajemen perusahaan tidak mengetahui masalah piutang yang meningkat; Permasalahan piutang yang meningkat ini hanya diketahui oleh sebagian personel pemasaran dan keuangan, namun mereka tidak berada pada level manajemen untuk mengambil keputusan (decision making); Adanya stigma bahwa divisi pemasaran yang memulai permasalahan piutang tersebut tanpa berkonsultasi

terlebih dahulu dengan pihak keuangan, sementara pihak divisi marketing menegaskan bahwa "keputusan di lapangan" diambil karena tidak ada pihak yang berwenang untuk memutuskan masalah pemberian kredit; Tidak ada tim pengendalian internal sehingga masalah piutang terjadi berlarut-larut dan tidak diketahui oleh top management perusahaan; Tidak ada rencana strategis dari divisi keuangan untuk menyelesaikan permasalahan piutang yang terus meningkat, namun justru menyerahkan sepihak kepada divisi pemasaran; Efektifitas dan efisiensi operasional terganggu karena dana yang seharusnya digunakan untuk operasional perusahaan tanpa disadari tertahan dalam piutang; Besarnya piutang tidak diketahui divisi keuangan secara real-time, sehingga pelaporan keuangan tidak dapat diandalkan karena tidak mencerminkan keadaan keuangan perusahaan yang sebenarnya.

Kurang efektifnya pengendalian intern di PT. Centraplast Indonesia memiliki beberapa konsekuensi negatif, antara lain: Perusahaan menghadapi risiko kerugian finansial karena meningkatnya piutang; Pelaporan keuangan perusahaan tidak dapat diandalkan, yang dapat merusak reputasi perusahaan dan mempersulit perolehan pembiayaan; Stakeholder menjadi tidak yakin bahwa perusahaan dikelola dengan baik, yang dapat menyebabkan penurunan produktivitas dan semangat kerja.

PT. Centraplast Indonesia tidak memiliki sistem pengendalian internal perusahaan yang dirancang untuk memberikan jaminan yang wajar terkait pencapaian tujuan dan tidak memberikan kepercayaan terhadap operasi perusahaan, pelaporan keuangan, atau kepatuhan terhadap undang-undang dan peraturan.

Dalam mengatasi masalah pengendalian internal di PT. Centraplast Indonesia, perusahaan dapat mengambil beberapa langkah. Pertama, perusahaan harus mengevaluasi dan memperbaiki prosedur pengendalian internalnya untuk memastikan bahwa mereka memenuhi kerangka COSO. Dengan mengadopsi kerangka COSO, PT. Centraplast Indonesia akan memperoleh manfaat dari peningkatan efektivitas pengendalian internal, efisiensi operasional, dan kualitas pelaporan keuangan. Kelebihan dari penggunaan kerangka COSO adalah bahwa perusahaan akan memiliki panduan yang jelas untuk mengembangkan sistem pengendalian internal yang efektif. Kerangka COSO juga menyediakan kerangka kerja yang memudahkan perusahaan untuk mengidentifikasi dan mengevaluasi risiko yang terkait dengan operasinya. Dalam jangka panjang, penggunaan kerangka COSO dapat membantu PT. Centraplast Indonesia untuk membangun reputasi sebagai perusahaan yang transparan dan akuntabel. Selain itu, penggunaan kerangka COSO juga dapat membantu PT. Centraplast Indonesia untuk mempercepat proses audit internal dan eksternal. Dalam hal ini, perusahaan akan dapat memperoleh manfaat dari penghematan waktu dan biaya yang terkait dengan audit. Penghematan ini dapat digunakan untuk memperkuat pengendalian internal dan meningkatkan efisiensi operasional.

Kedua, PT. Centraplast Indonesia harus memiliki rencana strategis untuk mengatasi masalah piutang yang meningkat. Salah satu langkah yang dapat dilakukan adalah dengan meningkatkan pengawasan terhadap pengelolaan piutang. Hal ini bisa dilakukan dengan memperbaiki prosedur pengelolaan piutang dan meningkatkan transparansi dan akuntabilitas di dalam perusahaan. Selain itu, PT. Centraplast Indonesia juga perlu mempertimbangkan untuk memberikan pelatihan kepada karyawan mengenai manajemen piutang yang baik, agar mereka dapat memahami pentingnya menjaga piutang tetap terkendali dan dapat membantu dalam proses penagihan piutang.

Ketiga, PT. Centraplast Indonesia harus meningkatkan komunikasi dan kolaborasi antara departemen pemasaran dan keuangan dengan manajemen untuk memastikan bahwa masalah piutang dapat segera diatasi. Hal ini dapat dilakukan dengan mengadakan rapat rutin antara departemen dan manajemen untuk secara

khusus membahas masalah piutang dan cara mengatasinya. Divisi pemasaran perlu memberikan informasi yang akurat tentang pelanggan dan penjualan kepada departemen keuangan untuk membantu mereka mengelola piutang dengan lebih efektif. Sebaliknya, departemen keuangan perlu memberikan informasi yang akurat tentang piutang kepada divisi pemasaran untuk membantu mereka mengambil keputusan yang lebih baik dalam hal penjualan dan pemasaran. Dengan melakukan koordinasi antara departemen pemasaran dan keuangan dengan manajemen, PT. Centraplast Indonesia dapat mengatasi masalah piutang dengan lebih cepat dan efektif dibandingkan apabila melakukan tindakan penyelesaian masalah secara terpisah antara divisi keuangan dan pemasaran, ataupun usaha penyelesaian secara personal, seperti yang dilakukan saat ini, yakni menyerahkan tanggung-jawab penagihan kepada divisi pemasaran dengan dasar alasan bahwa sumber permasalahannya adalah para pemasar.

Keempat, PT. Centraplast Indonesia harus memperkuat sistem pelaporan keuangannya untuk memastikan bahwa laporan keuangan mencerminkan keadaan keuangan perusahaan yang sebenarnya. Hal ini penting karena laporan keuangan yang akurat dan terpercaya dapat membantu perusahaan dalam mengambil keputusan yang tepat. Selain itu, laporan keuangan yang memadai juga dapat membantu perusahaan dalam menarik investor dan kreditor untuk memberikan dukungan finansial maupun pada saat mengajukan pembiayaan pada lembaga-lembaga keuangan. Selain itu, perusahaan harus memastikan bahwa sistem pelaporan keuangannya memenuhi standar akuntansi dan peraturan pemerintah yang berlaku. Dengan memperkuat sistem pelaporan keuangannya, PT. Centraplast Indonesia dapat menghindari risiko kecurangan dan meningkatkan kredibilitas perusahaan di mata investor dan kreditor. Transparansi dan akuntabilitas dalam pengelolaan keuangan juga harus ditingkatkan. Manajemen perusahaan harus menunjukkan kesadaran dan tanggung jawab dalam mengatasi masalah pengendalian internal dan memberikan penjelasan yang jelas dan terbuka kepada stakeholders. Hal ini akan membantu meningkatkan kepercayaan dan reputasi perusahaan sebagai entitas yang bertanggung jawab.

Pentingnya PT. Centraplast Indonesia memperkuat sistem pengendalian internalnya dengan memiliki tim internal control yang independen dan aktif. Tim internal control ini bertugas memastikan bahwa seluruh proses bisnis di perusahaan berjalan sesuai dengan kebijakan dan prosedur yang telah ditetapkan. Dengan memiliki tim internal control yang independen, maka perusahaan dapat memastikan bahwa keputusan yang diambil didasarkan pada fakta dan data yang valid serta tidak terpengaruh oleh kepentingan pihak tertentu. Selain itu, tim internal control juga harus aktif dalam melakukan monitoring dan evaluasi terhadap seluruh proses bisnis di perusahaan, sehingga dapat segera mengetahui jika ada permasalahan yang terjadi dan membantu mencari solusinya. Dengan memiliki tim internal control yang kuat dan aktif, PT. Centraplast Indonesia dapat memastikan bahwa seluruh internal perusahaan terkontrol dengan baik dan dapat berjalan secara efektif dan efisien.

PT. Centraplast Indonesia dapat memperbarui sistem akuntansi mereka untuk memastikan bahwa semua catatan keuangan tercatat secara akurat dan tepat waktu. Perusahaan juga dapat mempertimbangkan untuk memperkenalkan otomatisasi proses di departemen keuangan, seperti otomatisasi faktur dan pembayaran, untuk mengurangi risiko kesalahan manusia. Selain itu, perusahaan dapat memperkuat sistem pengendalian akses dengan memperkenalkan otentikasi dua faktor untuk penggunaan sistem informasi dan memperbarui kebijakan akses sistem. Penerapan teknologi dan sistem informasi terbaru dapat membantu meningkatkan efisiensi dalam pengendalian internal PT. Centraplast Indonesia. Dengan adopsi teknologi terbaru, perusahaan dapat menghemat waktu dan tenaga kerja dalam proses akuntansi dan memastikan keakuratan data. Selain itu, teknologi juga dapat membantu perusahaan

dalam melakukan pemantauan dan pelaporan keuangan secara real-time, sehingga memungkinkan manajemen untuk mengambil tindakan yang cepat dan tepat ketika terjadi permasalahan.

Terakhir, dengan memperkenalkan teknologi dan sistem informasi terbaru, PT. Centraplast Indonesia dapat memastikan kepatuhan terhadap aturan dan peraturan yang berlaku. Dalam era digital, peraturan dan kebijakan keamanan informasi semakin ketat, dan perusahaan harus memastikan bahwa sistem mereka memenuhi standar keamanan yang ditetapkan. Dengan memperkuat sistem pengendalian akses dan memperkenalkan otentikasi dua faktor, perusahaan dapat memastikan bahwa hanya pengguna yang sah yang dapat mengakses sistem informasi dan data sensitif perusahaan. Hal ini akan membantu perusahaan dalam meminimalkan risiko keamanan informasi dan memastikan kepatuhan terhadap aturan dan peraturan yang berlaku.

Hasil dari penelitian ini serupa dengan temuan (Wuisan, 2018) ialah pengendalian piutang kurang efektif dan sistem pengelolaan risiko tidak terdapat dalam perusahaan tetapi berbanding terbalik dengan penelitian (BANGSAWAN, 2019) yang menyatakan bahwa penendalian internal terhadap piutang dagang berjalan efektif.

SIMPULAN

Kesimpulan yang dihasilkan dari penelitian ini adalah Sistem Pengendalian Internal terhadap piutang dagang pada PT. Centraplast Indonesia tidak berjalan efektif. Ketidakefektifan tersebut antara lain 1) Tidak adanya kebijaksanaan dan prosedur dalam mengatur cara pembayaran pelanggan. Dalam bahasan ini juga terdapat dua hal yang berhubungan mutual-kausalitas (saling menjadi penyebab dan akibat) dalam terjadinya piutang usaha, yakni: a) Tidak adanya staf yang ditunjuk secara spesifik yang memiliki kewenangan untuk menganalisa dan memutuskan (appraisal) apakah pelanggan boleh atau tidak melakukan piutang usaha. Meskipun ada sub-divisi Keuangan bagian Piutang, namun mereka secara prosedural, tidak tertulis bahwa mereka memiliki kewenangan untuk memutuskan pemberian kredit ataupun memiliki kewajiban untuk menagih piutang. b) Tidak adanya kebijaksanaan yang resmi dan tertulis (standard operating procedure /SOP) yang mengatur tata cara pembayaran pelanggan. 2) Tidak terlaksananya internal control dalam Perusahaan.

Dalam mengatasi masalah pengendalian internal di PT. Centraplast Indonesia, perusahaan dapat mengambil beberapa langkah. Pertama, perusahaan harus mengevaluasi dan memperbaiki prosedur pengendalian internalnya untuk memastikan bahwa mereka memenuhi kerangka COSO. Kedua, PT. Centraplast Indonesia harus memiliki rencana strategis untuk mengatasi masalah piutang yang meningkat. Ketiga, PT. Centraplast Indonesia harus meningkatkan komunikasi dan kolaborasi antara departemen pemasaran dan keuangan dengan manajemen untuk memastikan bahwa masalah piutang dapat segera diatasi. Keempat, PT. Centraplast Indonesia harus memperkuat sistem pelaporan keuangannya untuk memastikan bahwa laporan keuangan mencerminkan keadaan keuangan perusahaan yang sebenarnya. Kelima, dengan memperkenalkan teknologi dan sistem informasi terbaru, PT. Centraplast Indonesia dapat memastikan kepatuhan terhadap aturan dan peraturan yang berlaku.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Ibu Yanna Eka Pratiwi dan Ibu Siwidyah Desi Lastianti yang telah membimbing serta menyelaraskan manuskrip akhir penulisan jurnal.

KONTRIBUSI AUTHOR

Fitria Febriani: Melakukan penelitian, penulisan serta pengumpulan data. Yanna Eka Pratiwi dan Siwidyah Desi Lastianti: Pembimbing serta penyelarasan akhir manuskrip.

PENDANAAN

Penelitian ini tidak menerima pendanaan eksternal.

KONFLIK KEPENTINGAN

Penulis menyatakan tidak ada konflik kepentingan karena dalam penelitian ini penulis tidak menerima pendanaan secara eksternal.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Latif, & Solang, Y. Van. (2016). Analisis Sistem Pengendalian Intern Terhadap Pengelolaan Piutang Pada Amanah Finance Cabang Gorontalo. *Jurnal Studi Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 1, 14–25. <http://ejournal.iainkendari.ac.id/lifalah/article/view/486/475>
- BANGSAWAN, H. A. (2019). Analisis pengendalian intern terhadap piutang pada PT. Bumi Karsa. <https://digilibadmin.unismuh.ac.id/>, 3(3), 1–9.
- Binanggal, C. V. (2016). Analisis Sistem Pengendalian Internal Piutang Pada PT. Tunas Dwipa Matra Cabang Manado. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 4(3).
- Dian Oktaviani, & Harahap, L. (2022). Analisis Pengendalian Internal Terhadap Piutang Lease: Studi Kasus Pada Perusahaan Pembiayaan Pt. Fif. *RELEVAN: Jurnal Riset Akuntansi*, 3(1), 28–40. <https://doi.org/10.35814/relevan.v3i1.4200>
- Fajar, I., & Rusmana, O. (2018). Evaluasi Penerapan Sistem Pengendalian Internal dengan COSO Framework. *Jurnal Ekonomi, Bisnis, Dan Akuntansi (JEBA)*, 20(4), 7. <http://jp.feb.unsoed.ac.id/index.php/jeba/article/viewFile/1242/1355>
- Fitriyani, A. N., Mukmin, M. N., & Hambani, S. (2022). Analisis Pengendalian Internal Terhadap Piutang Usaha pada PT. Bahagia Jaya Sejahtera Bogor. *KARIMAH TAUHID*, 1(3), 381-393.
- Hasibuan, R. (2021). ANALISIS PENGENDALIAN INTERNAL TERHADAP PIUTANG DAGANG DI CV CIPTA PIRANTI PERSADA MEDAN. *JURNAL NERACA*, 1(1).
- Habibie, N. (2013). ANALISIS PENGENDALIAN INTERN PIUTANG USAHA PADA PT ADIRA FINANCE CABANG MANADO. *EMBA*, 1(May), 106. <https://doi.org/10.35794/emba.1.3.2013.1849>
- Hasty, A., & Artiska, C. L. M. C. (2018). *EVALUASI SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT PADA PT. SEKAWAN MUJUR SEJAHTERA MAKASSAR*. EQUITY: Journal of Economics, Management and Accounting. <http://ojs.stkip-yupup.ac.id/index.php/equity/article/view/77>
- Makaria, B. (2015). EVALUASI ATAS SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT DAN PENERIMAAN KAS SEBAGAI UPAYA MENINGKATKAN PENGENDALIAN INTERN (Studi pada PT. KASIN Malang). *Jurnal Administrasi Bisnis S1 Universitas Brawijaya*, 18(1), 85363.
- Musfirah. (2013). Analisis Sistem Pengendalian Internal Piutang Usaha untuk Mengurangi Risioko Piutang Tak Tertagih pada PT. Finansia Multifinance Cabang Makassar. *Journal of Chemical Information and Modeling*, 53(9), 1689–1699.
- Muna, N. A. (2020). *SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL ATAS PIUTANG USAHA PADA CV MESUROGO* (Doctoral dissertation, Universitas Islam Sultan Agung Semarang).
- Peris Simanjuntak, J., Rahayu, S., & Muslih, M. (2017). SISTEM INFORMASI AKUNTANSI DALAM Mendukung Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Dan Pengendalian Internal Piutang (Studi Pada PT Pos Indonesia (Persero) Regional V) ACCOUNTING INFORMATION SYSTEM TO

- SUPPORT EFFECTIVENESS INTERNAL CONTROL OF SALES AND. *E-Proceeding of Management*, 4(1), 452–457.
- Ramdanty, P., Irwadi, M., & Hidayat, M. (2015). ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERN PIUTANG PADA CV. CAHAYA NIAGA TANI. *Jurnal Ilmu Ekonomi Global Masa Kini*, 06(01), 28–34. <https://doi.org/10.36982/jiegmk.v6i1.52>
- Riska Fitri Wulandari, R. F. W., Susi Retna Cahyaningtyas, & Zuhrotul Isnaini. (2023). Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Dan Pengendalian Internal Persediaan Obat Pada Puskesmas Di Kota Mataram. *Jurnal Riset Akuntansi Aksioma*, 22(1), 14–26. <https://doi.org/10.29303/aksioma.v22i1.187>
- Ristanty, K. V. (2019). Analisis Pengendalian Intern Persediaan Barang Dagang Pada PT. Inti Sura Medan. *SITRA*, 5(1), 7–27. <https://doi.org/10.58872/si.v1i2.67>
- Singal, C. R., & Tirayoh, V. Z. (2015). Analisis Pengendalian Interna Piutang Usaha Pada Developer Grand Kawanua International City. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 3(1).
- Tahumang, S., Ilat, V., & Runtu, T. (2017). Analisis Sistem Pengendalian Internal Piutang Usaha Pada Pt. Hasjrat Abadi Toyota Cabang Manado. *Going Concern: Jurnal Riset Akuntansi*, 12(2), 241–250. <https://doi.org/10.32400/gc.12.2.17549.2017>
- Wati, T. A. (2019). *Analisis sistem pengendalian internal piutang pada PT. Perusahaan Pupuk Nusantara Cabang Medan*. 8(5), 55.
- Wuisan, J. S. (2018). Analisis Efektivitas Pengendalian Intern Piutang Lease Pada PT. Finansia Multi Finance Tomohon. *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951–952., 1(4), 10–27.