

ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN PIUTANG USAHA PADA KILANG PADI PT. GKS

Tonggo Sangap Timbul

NIDN : 0101067701

Dosen Politeknik Mandiri Bina Prestasi Medan

ABSTRACT

Receivables are one of the important instruments in managing a company. The size of accounts receivable greatly affects the company's performance where accounts receivable that are too large can disrupt company activities, therefore, the amount of receivables must be controlled and controlling these receivables requires a large commitment from various parties within the company so that predetermined goals can be achieved.

Keywords : *account receiveable, disrupt, controlling*

1.1 Pendahuluan

Salah satu masalah yang sering dihadapi suatu usaha baik itu perusahaan yang baru berdiri ataupun perusahaan yang sudah lama berdiri adalah persoalan persaingan usaha. di dalam memasarkan produk, untuk dapat mengatasi masalah tersebut maka perusahaan harus memenangkan persaingan pasar melalui berbagai kebijakan untuk meningkatkan penjualan

Faktor utama yang mempengaruhi kelangsungan hidup suatu bisnis adalah penjualan. Sehingga penjualan memegang peranan penting penentu kemajuan perusahaan. Ada berbagai cara yang dapat dilakukan untuk dapat meningkatkan volume penjualan dimana salah satunya yaitu dengan menjual produk secara kredit. Dengan adanya penjualan kredit ini akan menimbulkan hak klaim bagi perusaan atau penjual kepada pembeli/konsumen, yang biasanya disebut dengan istilah piutang.

Piutang merupakan salah satu instrumen penting dalam pengelolaan perusahaan. Besar kecilnya piutang usaha sangat berpengaruh terhadap kinerja perusahaan. Piutang yang terlalu besar dapat membahayakan kelangsungan hidup perusahaan. Hal ini disebabkan adanya resiko yang harus dihadapi perusahaan yaitu adanya kemungkinan kegagalan perusahaan didalam melakukan penagihan terhadap piutang yang dimiliki oleh setiap pelanggan. Dengan bertambah besarnya jumlah piutang menyebabkan jumlah kas / modal perusahaan yang tertanam dalam piutang menjadi besar. Begitu juga dengan sebaliknya, apabila jumlah

piutang yang dimiliki atau kebijakan piutang yang dibuat oleh manajemen suatu perusahaan cukup ketat maka akan dapat menekan jumlah piutang yang terlalu besar, sehingga mengakibatkan kas / modal dalam bentuk piutang yang telah dibayarkan oleh pelanggan dapat diputar atau di investasikan Kembali kedalam perusahaan. Oleh karena itu, maka piutang merupakan aktivitas yang harus dapat dikendalikan oleh manajemen perusahaan, supaya tidak mengakibatkan terganggunya oprasional suatu perusahaan.

Biasanya perusahaan didalam melakukan penjualan kredit akan menetapkan syarat pembayaran yang dapat bersifat ketat atau lunak demi keamanannya. Pengendalian jumlah piutang itu dilakukan dengan cara memberikan syarat-syarat tertentu kepada pelanggan baru, volume penjualan kredit, ketentuan tentang pembatasan kredit serta kebijaksanaan dalam pengumpulan piutang. Sehingga dana yang tertanam dalam piutang dapat direalisasikan dengan maksimal.

Berdasarkan uraian diatas maka penelitian ini layak untuk dikaji dengan judul “Analisis Sistem Pengendalian Piutang Dagang pada Kilang Padi PT.GKS”

1.2 Rumusan Masalah

Adapun yang menjadi rumusa masalah dalam penelitian ini ialah : apakah sistem pengendalian piutang usaha pada kilang padi PT.GKS sudah sesuai dengan standar pengendalian piutang usaha menurut COSO

(Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission)

Landasan Teori

2.1 Pengertian Piutang

Piutang adalah semua klaim dalam bentuk uang terhadap pihak lainnya, termasuk individu, perusahaan atau organisasi lainnya. (Warren Reeve dan fess, 2005 : 404) Menurut Elizar Sinambela Piutang yaitu tagihan kepada pihak lain tanpa perjanjian tertulis yang pelunasannya jangka pendek. (Elizar Sinambela, et.al, *Pengantar akuntansi Konsep dan Teknik Penyusunan Laporan keuangan Perusahaan Dagang dan Manufaktur Teori, Soal-Soal dan Praktikum*, Medan, Perdana Publishing, 2016; h357)

2.2 Klasifikasi Piutang

Piutang dapat diklasifikasikan kedalam tiga bagian, berdasarkan tujuannya antaralain :

1. Piutang Usaha (*Account Receivable*) atau Piutang Dagang

Piutang yang pertama adalah piutang usaha atau piutang dagang. Piutang ini muncul akibat dari penjualan barang ataupun jasa yang dimiliki oleh perusahaan. Adapun periode dibebankan dalam jangka waktu satu tahun biasanya, dan termasuk pada kategori aset lancar

Contoh dari piutang usaha atau piutang dagang adalah tagihan terhadap kredit penjualan, biasanya tidak disertai surat pernyataan yang formal, dan berdasarkan pada kepercayaan perusahaan kepada pemilik usaha. Adapun contoh lain adalah kesepakatan pembayaran pada jangka waktu tertentu akibat jasa yang diberikan perusahaan kepada konsumen.

2. Piutang bukan usaha atau Piutang Non Dagang

Piutang ini ada dalam hal selain usaha, bukan muncul karena penjualan barang ataupun jasa. Jenis piutang bukan usaha di antaranya adalah klaim terhadap perusahaan angkutan yang mana barang menjadi rusak atau hilang, klaim ada perusahaan asuransi yang menyebabkan kerugian, persekot kontak pembelian, tuntutan terhadap maupun klaim oleh tenaga kerja dan karyawan, klaim restitusi pajak, dividen dan piutang.

3. Piutang Wesel Tagih (*Notes Receivable*)

Kemudian ada piutang wesel tagih (*Notes*

Receivable), piutang wesel tagih adalah piutang yang merupakan surat tagihan berupa perjanjian tertulis tanpa syarat. Ini ditandatangani oleh semua pihak yang terlibat yang isinya seputar aturan dan jangka waktu pembayaran sesuai dengan kesepakatan yang telah dibuat.

2.3 Perputaran Piutang Usaha

Perputaran piutang usaha merupakan perbandingan antar jumlah penjualan kredit selama periode tertentu dengan rata-rata piutang dalam satu periode. Tinggi rendahnya perputaran piutang usaha (*receivable turnover*) mempunyai efek yang langsung terhadap besar kecilnya modal yang diinvestasikan dalam piutang usaha.

Munawir (2004:75) mengemukakan bahwa “Makin tinggi perputaran suatu piutang menunjukkan modal kerja yang ditanamkan dalam piutang rendah, sebaliknya kalau rasio semakin rendah berarti ada kelebihan investasi dalam piutang sehingga memerlukan analisis lebih lanjut, yang mana mungkin dapat diakibatkan oleh bagian kredit atau bagian penagihan (*collector*) bekerja tidak efektif atau mungkin ada perubahan dalam kebijakan pemberian kredit”.

2.4 Sistem Pengendalian Internal terhadap Piutang

Adapun pengertian dari sistem pengendalian internal menurut beberapa ahli ialah sebagai berikut :

- 1) Menurut Hery (2011:87) sistem pengendalian internal terdiri atas kebijakan dan prosedur yang dirancang untuk memberikan kepastian yang layak bagi manajemen, bahwa perusahaan telah mencapai tujuan dan sasarannya. Manajemen memiliki tiga tujuan umum dalam merancang sistem pengendalian internal yang efektif, yaitu keandalan pelaporan keuangan, efisiensi, dan efektivitas operasi serta ketaatan pada hukum dan peraturan.
- 2) Menurut Mulyadi (2006:167) meliputi “Struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan kehandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen. Sistem pengendalian

internal pada hakikatnya adalah suatu mekanisme yang didesain untuk menjaga (*preventif*), mendeteksi (*detektif*), dan memberikan mekanisme pembetulan (*korektif*) terhadap potensi terjadinya kesalahan (kekeliruan, kelalaian, *error*) maupun penyalahgunaan (kecurangan, *fraud*)". a)

- 3) Menurut McLeod dan George (2008:67) yang diterjemahkan oleh Ali Akbar dan Afia Fitriani, sistem pengendalian internal dapat dibedakan dalam berbagai sudut pandang antara lain : d)

- a. *Preventif controls*, yaitu sistem pengendalian internal yang dirancang dengan maksud untuk mengurangi kemungkinan terjadi kesalahan dan penyalahgunaan. Contoh jenis sistem pengendalian ini ialah desain formulir yang baik, itemnya lengkap, mudah diisi, serta *user training* atau pelatihan kepada orang-orang yang berkaitan dengan input sistem, sehingga mereka tidak melakukan kesalahan.
- b. *Detection control*, adalah pengendalian yang didesain dengan tujuan agar apabila data direkam/dikonversi dari media sumber untuk ditransfer ke sistem computer dideteksi bila terjadi kesalahan (maksudnya tidak sesuai dengan kriteria yang ditetapkan). Contoh jenis pengendalian ini adalah misalnya jika seseorang mengambil uang di atm, maka seharusnya program computer mendeteksi jika dana tidak cukup, atau saldo minimum tidak mencukupi, atau melebihi jumlah maksimal yang diijinkan untuk pengambilan tiap harinya.
- c. *Corrective control*, ialah pengendalian yang sifatnya jika terdapat data yang sebenarnya *error* tetapi tidak terdeteksi oleh *detection control*, atau data yang *error* yang terdeteksi oleh program validasi, harus ada prosedur yang jelas tentang bagaimana melakukan pembetulan terhadap data yang salah dengan maksud untuk mengurangi kemungkinan kerugian kalau kesalahan / penyalahgunaan tersebut sudah benar-benar terjadi.

2.5 Tujuan Sistem Pengendalian Internal

Tujuan sistem pengendalian internal menurut COSO (*Committee of Sponsoring Organization*) (Moeller 2009:25) adalah :

1. *To provide reliable data* (untuk menyediakan data yang andal) hal ini meliputi :

Kelengkapan didalam kegiatan *input*, *process* dan *output*

Keakuratan data dalam kegiatan *input*, *process* dan *output*

Keunikan atau ciri khas (*uniqueness*)

Reasonableness (masuk akal)

Errors detected

2. Untuk dapat mendukung kebijakan akuntansi yang telah ditentukan sebelumnya (*to encourage adherence to prescribed accounting policies*) antara lain :

a) Ketepatan waktu

b) Penilaian (*valuation : calculation, summary etc*)

c) Pengklasifikasian (*classification*)

3. Untuk dapat melindungi asset perusahaan dan pencatatan lainnya, termasuk didalamnya antara lain :

a) Proses penyetujuan transaksi (*transaction authorized*)

b) Pendistribusian hasil dari suatu proses (*distribution of output*)

c) Proses pemvalidasian suatu data, sehingga tidak ada data yang tidak valid ikut di proses (*validity, no nonvalid data processed*)

d) Keamanan data (*security of data*)

Tujuan pertama dirancangnya pengendalian internal dari sudut pandang manajemen ialah untuk dapat diperolehnya data yang dapat dipercaya, yaitu data yang lengkap, akurat, unik, *reasonable*, dan kesalahan-kesalahan data dideteksi. Tujuan berikutnya adalah dipatuhinya kebijakan akuntansi, yang akan dicapai jika data diolah tepat waktu, penilaian, klasifikasi dan pisah batas waktu transaksi akuntansi tepat. Tujuan selanjutnya ialah pengamanan asset, yaitu dengan adanya *otorisasi, distribusi output*, data valid dan diolah serta disimpan secara aman.

Tujuan dirancangnya sistem pengendalian internal dari cara pandang terkini dan yang sudah mencakup lingkup yang lebih luas pada hakekatnya adalah untuk melindungi harta milik perusahaan, mendorong kecermatan dan

kehandalan data dan pelaporan akuntansi, meningkatkan efektifitas dan efisiensi usaha, serta mendorong ditaatinya kebijakan manajemen yang telah digariskan dan aturan-aturan yang ada.

2.6 Sistem Pengendalian Internal Piutang menurut COSO

Terdapat lima komponen pengendalian internal menurut COSO, yaitu lingkungan pengendalian, penentuan risiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi serta pengawasan atau pemantauan.

A. Lingkungan pengendalian

Komponen ini meliputi sikap manajemen disemua tingkatan terhadap operasi secara umum dan konsep pengendalian secara khusus. Hal ini mencakup etika, kompetensi, serta integritas dan kepentingan terhadap kesejahteraan organisasi, juga tercakup struktur organisasi serta kebijakan dan filosofi manajemen. Kode etik merupakan upaya yang dapat dilakukan oleh entitas atau perusahaan dalam mendorong efektifnya pengendalian internal. Kode etik merupakan standar aturan mengenai etika yang harus dijalankan oleh entitas. Implementasi dari kode etik ini akan sangat efektif jika memenuhi dua syarat, yaitu pertama, entitas perlu menyatakan secara spesifik kepada karyawan mengenai kode etik yang mereka jalankan. Syarat kedua, agar kode etik ini bisa berjalan secara efektif adalah perlu adanya dukungan dari tim manajemen puncak. Tanpa ada dukungan dari manajemen puncak, kode etik ini akan sulit untuk diimplementasikan. Kompetensi adalah skill atau kecakapan yang dimiliki oleh seseorang sebagai modal dalam melaksanakan tugas atau kewajiban serta kemampuan bersaing dalam mencapai tujuan. Integritas adalah suatu sikap dalam menyatakan keinginan atau kehendak, kejujuran dan keikhlasan serta perbuatan antara orang-orang yang memiliki satu tujuan yang sama. Kompetensi dan integritas merupakan dua sikap yang harus dimiliki oleh setiap personil dalam suatu entitas. Tanpa kedua sikap tersebut, perusahaan akan sangat sulit mencapai tujuannya.

B. Penentuan risiko

Penentuan risiko merupakan hal yang penting bagi manajemen. Penentuan risiko mencakup penentuan risiko di semua aspek

organisasi dan penentuan kekuatan organisasi melalui evaluasi risiko. COSO juga menambahkan pertimbangan tujuan di semua bidang operasi untuk memastikan bahwa semua bagian operasi bekerja secara harmonis. Komponen ini telah menjadi bagian dari aktivitas audit internal. Penentuan risiko merupakan tanggung jawab yang tidak terpisahkan (integral) dan terus menerus dari manajemen. Dikatakan integral, karena manajemen tidak dapat menetapkan tujuan dan dengan mudah mengasumsikan bahwa tujuan tersebut akan tercapai. Banyak hambatan atau risiko yang datang, baik dari dalam maupun dari luar entitas. Risiko kredit adalah risiko tidak terbayarnya kredit yang telah diberikan kepada para pelanggan. Sebelum perusahaan memutuskan untuk menyetujui permintaan atau penambahan kredit oleh para pelanggan, perlulah mengadakan evaluasi risiko kredit dari para pelanggan tersebut.

Menilai risiko kredit, *credit manager* harus mempertimbangkan berbagai faktor yang menentukan besar kecilnya kredit tersebut. Pada umumnya bank atau perusahaan dalam mengadakan penilaian risiko kredit terhadap debitur adalah dengan memerhatikan lima "C". Lima "C" tersebut adalah *character*, *capacity*, *collateral*, *capital* dan *conditions*. *Character*, menunjukkan kemungkinan atau profitabilitas dari pelanggan untuk secara jujur memenuhi kewajibannya. Faktor ini sangat penting, karena setiap transaksi kredit mengandung kesanggupan untuk membayar. *Capacity*, adalah pendapat subyek mengenai kemampuan dari pelanggan, ini diukur dengan *record* di waktu yang lalu, disertai dengan observasi fisik (*survey*) pada rumah dan kantor maupun usaha dari calon debitur. *Capital*, diukur oleh posisi *financial* pelanggan secara umum, dimana hal ini ditunjukkan oleh analisa *ratio financial*, yang khususnya ditekankan "*tangible net worth*" dari perusahaan. *Collateral*, dicerminkan oleh aktiva dari langganan yang diikatkan, atau dijadikan jaminan bagi keamanan kredit yang diberikan kepada pelanggan tersebut. *Condition*, menunjukkan pengaruh langsung dari *trend* ekonomi pada umumnya terhadap perusahaan yang bersangkutan atau perkembangan khusus dalam suatu bidang ekonomi tertentu yang mungkin mempunyai efek terhadap kemampuan

pelanggan untuk memenuhi kewajibannya. Setelah diuraikan berbagai faktor yang harus diperhatikan dalam penilaian risiko kredit, maka selanjutnya perlu bagi perusahaan untuk mengambil langkah- langkah tertentu di dalam usaha untuk memperkecil risiko tidak terbayarnya piutang dengan mengadakan penyaringan atau seleksi terhadap para pelanggan atau debitur.

1. Dibentuknya unit kerja atau seksi yang khusus ditugaskan mengurus piutang.

Tugas pokok dari unit kerja ini meliputi kegiatan di bawah ini.

- a.Mencari langganan potensial yang dapat diberikan kredit.
 - b.Menyeleksi para calondebitur.
 - c.Membukukan transaksi kredit yang terjadi.
 - d.Melakukan penagihanpiutang.
 - e.Membukukan transaksi kredit /piutang.
 - f.Menyusun dan mengklasifikasi piutang *outstanding* menurut usianyamasing-masing.
 - g.Membuat analisa dan evaluasi piutang sebagai salah satu bentukinvestasi.
 - h.Menyusun dan memperkirakan arus kas masuk dari piutang.
 - i. Membuat laporan tentang pengelolaan piutang bagi para pengambil kebijakan tentang piutang
2. Digariskannya kebijakan piutang yang jelas untuk dapat digunakan sebagai pedoman bagi unit kerja yang mengurus piutang.

Kebijakan ini meliputi :

- a.Penentuan plafon kredit untuk berbagai jenis atau tingkatan debitur.
 - b.Penentuan jangka waktu kredit.
 - c.Pedoman melakukan seleksi calon debitur berdasarkan lima“C”.
 - d.Penentuan jumlah piutang ragu-ragu maksimal yang dapat dibenarkan sebagai dasar penentuan besarnya cadangan piutang ragu-ragu.
 - e.Penentuan jumlah anggaran yang digunakan untuk mengadministrasikan piutang
3. Penentuan kriteria untuk mengukur efisiensi pengelolaan piutang.

Berbagai kriteria yang dapat digunakan sebagai indikator efisiensi pengelolaanpiutang.

- a.Tingkat perputaran piutang, dengan rumus berikut ini.

$$\frac{\text{Penjualan kredit netto (setahun)}}{\text{Piutang rata-rata (awal dan akhir tahun)}}$$

- b.Persentase piutang tak tertagih yang sebenarnya.

Tingkat persentase ini perlu dibandingkan dengan rata-rata piutang tak tertagih untuk industri ataupun usaha lain yang sejenis. Selama tingkat persentase ini relatif sebanding, maka efisiensi pengelolaan piutang oleh perusahaan masih dapat dianggap dalam batas kewajaran. Bilamana persentase ini melebihi industri atau usaha lain yang sejenis, maka perlu dilakukan penganalisaan khusus untuk mengetahui sebab- sebab secara jelas.

4. Usia piutang rata-rata.

Daftar piutang yang ada dapat dikelompokkan berapa persen dari piutang masih berada dalam batas waktu piutang yang seharusnya, berapa persen satu bulan terlambat / dua bulan terlambat / tiga bulan terlambat dan sebagainya. Cara ini dapat diperkirakan berapa dari piutang *outstanding* sebenarnya masih memiliki nilai ekonomis sebagai kekayaan dan berapa yang seharusnya perlu diragukan atau bahkan perlu dihapuskan. Kemudian dapat dipisahkan kelompok debitur yang masih bonafit, kelompok yang perlu memperoleh perhatian secara lebih seksama, kelompok yang memerlukan penanganan secara khusus, dan kelompok yang seharusnya dihapuskan dari daftar debitur.

5. Biaya pengelolaan setiap Rp. 1.000.000,- piutang.

Seperti telah diuraikan dimuka, piutang sebagai salah satu bentuk investasi menimbulkan biaya yang berupa:

- a.Biaya modal
- b.biaya administrasi piutang
- c.biaya yang berupa piutang tidak tertagih.

C. Aktivitas Pengendalian

Komponen ini mencakup aktivitas-aktivitas yang dulunya dikaitkan dengan konsep pengendalian internal. Aktivitas-aktivitas ini meliputi persetujuan, tanggung jawab dan kewenangan, pemisahan tugas, pendokumentasian, rekonsiliasi, karyawan yang kompeten dan jujur, pemeriksaan internal dan audit internal. Aktivitas-aktivitas ini harus dievaluasi risikonya untuk organisasi secara keseluruhan. Struktur organisasi merupakan rerangka pembagian tugas kepada unit-unit organisasi yang dibentuk untuk melaksanakan kegiatan-kegiatan pokok perusahaan.

Formulir merupakan media yang digunakan untuk merekam penggunaan wewenang untuk memberikan otorisasi terlaksananya transaksi dalam organisasi. Oleh karena itu, penggunaan formulir harus diawasi sedemikian rupa guna mengawasi pelaksanaan otorisasi. Di lain pihak, formulir merupakan dokumen yang dipakai sebagai dasar untuk pencatatan transaksi dalam catatan akuntansi. Prosedur pencatatan yang baik akan menjamin data yang direkam dalam formulir dicatat dalam catatan akuntansi dengan tingkat ketelitian dan keandalannya yang tinggi. Dengan demikian, sistem otorisasi akan menjamin dihasilkan dokumen pembukuan yang dapat dipercaya bagi proses akuntansi.

Dokumen dan catatan akuntansi yang digunakan sebagai dasar pencatatan ke dalam kartu piutang adalah faktur penjualan, bukti kas masuk, memo kredit, bukti memorial.

- Faktur Penjualan.

Dalam pencatatan piutang usaha, dokumen ini digunakan sebagai dasar pencatatan timbulnya piutang usaha dari transaksi penjualan kredit yang dimasukkan dalam jurnal penjualan. Dokumen ini dilampiri dengan surat muat (*bill of lading*) dan surat order pengiriman sebagai dokumen pendukung untuk mencatat transaksi penjualan kredit.

- Bukti Kas Masuk.

Dalam pencatatan piutang usaha, dokumen ini digunakan sebagai dasar pencatatan berkurangnya piutang usaha dari transaksi pelunasan piutang oleh debitur yang dimasukkan ke dalam jurnal penerimaan kas.

- Memo Kredit.

Dalam pencatatan piutang usaha, dokumen ini digunakan sebagai dasar pencatatan retur penjualan yang dimasukkan ke dalam jurnal umum atau jurnal retur penjualan. Dokumen ini dikeluarkan oleh bagian order penjualan, dan jika dilampiri dengan laporan penerimaan barang yang dibuat oleh bagian penerimaan, merupakan dokumen sumber untuk mencatat transaksi retur penjualan.

- Bukti Memorial.

Bukti memorial adalah dokumen sumber untuk dasar pencatatan transaksi ke dalam jurnal umum dan kartu piutang. Dokumen ini dikeluarkan oleh fungsi kredit yang memberikan otorisasi penghapusan piutang usaha yang tidak dapat ditagih lagi.

D. Informasi dan komunikasi

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

METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Sumber Data Penelitian

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini merupakan data yang bersumber dari PT.GKS dan diolah oleh penulis, diantaranya ialah, memo internal dan dokumen lainnya yang berhubungan dengan pengendalian piutang usaha.

3.2 Metode Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan merupakan analisis deskriptif dimana data yang telah diperoleh dan diolah sebelumnya akan dideskripsikan atau digambarkan sebagaimana adanya sehingga dapat dibandingkan dengan teori COSO untuk dapat menarik kesimpulan mengenai sistem pengendalian piutang usaha pada kilang padi PT.GKS sudah sesuai dengan standar pengendalian piutang usaha menurut COSO (Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission)

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 HASIL

Kilang Padi GKS memproduksi dan memasarkan beras dengan merk dagang Elang, Petani, Kerbau dan masing – masing memiliki 4 jenis ukuran packing goni diantaranya ukuran 30 Kg, ukuran 15 Kg, ukuran 10 Kg, dan ukuran 5 Kg. Kilang Padi GKS juga memproduksi beras Premium dengan merk dagang Tiga 65 ukuran 10 Kg dan Premium GKS ukuran 10 Kg.

Selain memproduksi Beras, PT. GKS juga menjual produk lain yang menjadi sumber pendapatan lainnya, antar lain:

a. Dedak dan Bekatul

Dedak adalah hasil samping proses penggilingan padi, terdiri atas lapisan sebelah luar butiran padi dengan sejumlah lembaga biji. Sementara bekatul adalah lapisan sebelah dalam dari butiran padi, termasuk sebagian kecil endosperm berpati. Dalam proses penggilingan padi di Indonesia, dedak dihasilkan pada

penyosohan pertama, sedangkan bekatul pada proses penyosohan kedua.

Dedak dan Bekatul ini biasanya ke Pabrik pengolahan pakan ternak seperti PT. Pokpan.

b. Menir

Menir adalah hasil samping produksi berupa patahan beras kecil, menir ini biasanya dijual kepada agen dan masyarakat langsung. Kegunaan menir diantaranya untuk dibuat tepung beras, untuk industri makanan basah dan pakan ternak

c. Sekam/ Kulit Padi

Di Serdang Bedagai banyak terdapat Industri pembuatan batu bata, yang mana rata rata industri tersebut selain menggunakan kayu bakar untuk pengeringan dan pengerasan batu bata juga menggunakan kulit padi/ sekam sebagai bahan pembakaran.

4.1.1 Proses Piutang Usaha di PT.GKS

Transaksi kredit terjadi pada PT.GKS, hanya diperuntukkan bagi pelanggan yang telah melakukan transaksi dagang sebelumnya, sementara untuk pelanggan baru, perusahaan masih menerapkan sistem transaksi tunai. Alur transaksi penjualan kredit untuk konsumen yang telah berlangganan dengan disertai bukti transaksi, dapat digambarkan sebagai berikut:

- a. Alur penjualan kredit dimulai dari permintaan pembeli kepada bagian marketing/ sales yang dibuktikan dengan surat permintaan (order)
- b. Bagian Marketing meneruskannya kepada bagian administrasi umum untuk mendapatkan persetujuan Finance Accounting serta Direktur Perusahaan.
- c. Setelah disetujui bagian administrasi akan memberikan permintaan produksi ke bagian produksi, permintaan pengiriman ke bagian pengiriman, permintaan pengeluaran barang ke bagian gudang, serta menyiapkan surat jalan dan faktur penjualan.
- d. Barang akan dikirimkan dan diserahkan kepada pelanggan sesuai dengan permintaan dari pelanggan.

4.1.2 Proses Pelunasan Piutang pada PT.GKS

PT. GKS dalam pengurusan penagihan dan pelunasan piutangnya oleh pelanggan memiliki standar prosedur perusahaan. Standar yang harus dilaksanakan oleh setiap bagian agar

pengerjaan oleh setiap bagian menjadi terorganisir dan teratur

Berikut penjelasan prosedur penagihan dan pelunasan piutang pada PT. GKS berdasarkan bagian terkait:

a. Bagian Penagihan dan Collecting

Bagian penagihan melakukan pemrosesan, memeriksa, dan mengirimkan tagihan piutang kepada pelanggan sekaligus menginformasikan piutang jatuh tempo kepada pelanggan.

b. Pelanggan

Pelanggan menerima tagihan atas invoice-nya dari bagian piutang PT. GKS dan segera melakukan pembayaran. Pelanggan melakukan pembayaran berdasarkan invoice yang telah diterima beserta bank slip. Pelanggan datang dan menginformasikan kepada bagian penagihan PT. GKS bahwasanya akan membayar utangnya dan menyepakati cara pembayaran yang akan dilakukan baik transfer, menggunakan uang cash, ataupun Cek dan Giro. Setelah melakukan pembayaran, pelanggan akan memberikan slip setor jika transfer dan Cash, kemudian pelanggan akan menerima kwitansi dari bagian kasir PT. GKS sebagai tanda bukti bahwa Invoice telah dibayarkan.

c. Bagian Kasir

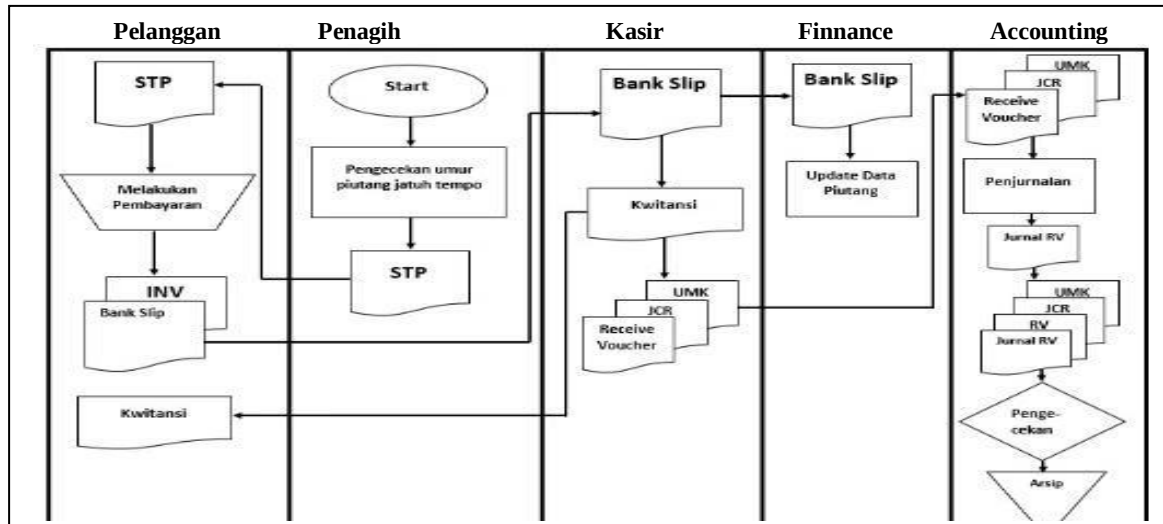
Bagian kasir mengecek invoice mana yang akan dibayar oleh pelanggan. Bagian kasir menerima bukti pelunasan invoice dari pelanggan (Bank Slip) Bagian kasir kemudian meminta konfirmasi dari bagian keuangan mengenai uang yang masuk ke bank perusahaan. Jika benar adanya maka kemudian bagian kasir akan membuatkan kwitansi yang akan diserahkan kepada pelanggan. Bank Slip yang diterima kemudian diserahkan kepada Bagian Piutang dan Finance Accounting untuk dilakukan update data piutang. Bagian kasir membuatkan Receive Voucher atas pembayaran tersebut, kemudian diserahkan kepada bagian Finance Accounting.

d. Finance Accounting

Finance Accounting menerima Bank Slip dari bagian kasir. Kemudian dilakukan update data piutang atas piutang yang telah dilunasi. Dokumen yang diterima kemudian dilakukan penjurnalan secara komputerisasi oleh Finance Accounting. Kemudian dilakukan print out atas penjurnalan yang dinamakan dokumen jurnal receive voucher. Finance Accounting kemudian

menyatukan jurnal receive voucher dengan dokumen receive voucher. Bagian keuangan kemudian melakukan pengecekan kembali atas

dokumen dokumen tersebut. Kemudian dilakukan pengarsipan.



Sumber : PT.GKS

Gambar 4.1 Flowchart Pelunasan Piutang pada PT.GKS

4.2 Pembahasan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan penulis terhadap prosedur kerja, mulai dari mendapatkan calon pembeli sampai pelunasan piutang usaha pada PT. GKS diketahui bahwa manajemen perusahaan memberikan perhatian yang baik terhadap pengendalian intern piutang usaha, baik dari segi pengelolaan hingga pengawasan piutang usaha tersebut.

Lingkungan pengendalian terhadap piutang usaha pada PT. GKS kurang efektif namun tetap berjalan dengan baik, karena ditandai dengan belum adanya independensi komite audit yang berada langsung dibawah naungan direktur atau owner, tetapi konsep pengendalian yang diterapkan oleh jajaran *seccion head* sudah berjalan dengan baik.

Kewajiban sales marketing dalam mendapatkan calon pembeli yang berkualitas merupakan kekuatan dasar bagi manajemen dalam menghasilkan *profit*, karena semakin lancar pembayaran atas jumlah piutang usaha perusahaan maka semakin lancar pula keuangan perusahaan. Hal ini ditandai dengan sedikitnya pelanggan PT. GKS yang mengalami tunggakan pembayaran dan minimnya kemungkinan piutang tak tertagih.

Aktivitas pengendalian intern terhadap piutang usaha pada PT. GKS cukup efektif, diantaranya aktivitas tanggung jawab Penagihan

dan *Collection* dalam melakukan penagihan kepada Pelanggan yang menunggak pada berjalan dengan baik dalam hal ini usaha untuk menagih sudah maksimal, hal ini disebabkan karena masing masing bagian yang terlibat pada piutang dapat saling bekerjasama.

Aktivitas pemisahan tugas cukup efektif yaitu karena masing-masing bagian bekerja sesuai tugas dan tanggungjawabnya. Dan bagian piutang tidak boleh merangkap menjadi bagian penerimaan. Hal ini dapat memungkinkan terjadinya kecurangan, yakni berupa *cash lapping* atau adanya transaksi palsu atas piutangusaha.

Aktivitas pendokumentasian yang sudah efektif, dimana bukti penerimaan yang dikeluarkan oleh kasir tersalurkan dan terdokumentasi ke masing-masing bagian.

Aktivitas rekonsiliasi terhadap piutang usaha cukup efektif, begitu juga dengan karyawan pada PT. GKS yang memiliki kompetensi yang cukup baik, dan untuk kejujuran terlihat cukup

Informasi dan komunikasi terhadap piutang usaha telah efektif, hal ini ditandai dengan akses yang mudah dan cepat dalam memperoleh data mengenai piutang usaha dan menghubungi pihak-pihak yang berkaitan dengan piutang usaha. Pengawasan atau pemantauan terhadap piutang usaha telah

berjalan dengan baik dan efektif. Bagian penagihanselalu mengingatkan kepada Staff terkait atas segala informasi penting yang harus dilakukan mereka. Disamping itu, Penagihan dan *Collection* juga mendatangi rumah pelanggan yang telah menunggak selama 2 bulan guna memperoleh informasi langsung mengenai debitur tersebut.

5.1 Simpulan

Berdasarkan uraian dari pembahasan yang telah disajikan diatas, maka dapat disimpulkan bahwa sistem pengendalian piutang usaha pada Kilang Padi PT.GKS sudah sesuai dengan standar pengendalian internal piutang menurut COSO meskipun belum dapat berjalan secara efektif sepenuhnya hal ini diakibatkan diantaranya ialah belum adanya komite audit dalam perusahaan.

Salemba Empat, Jakarta.

Niswonger, Warren, Reeves, 2001. *Prinsip-prinsip Akuntansi*, Edisi Keduapuluh, Jilid Satu, Penerbit : Erlangga, Jakarta.

Soemarso S.R., 2003. *Akuntansi Suatu Pengantar*, Buku Dua, Edisi Kelima, Penerbit : Salemba Empat, Jakarta.

DAFTAR PUSTAKA

- Arens, Alvin A, dkk, 2001. *Auditing Suatu Pendekatan Terpadu*, Cetakan Keenam, Buku Satu, Edisi Indonesia, Terjemahan Ilham Tjakrakusuma, Penerbit : Erlangga, Jakarta.
- Arthur W. Holmes, David C. Burns, 2002. *Auditing Norma dan Prosedur*, Edisi Keempatbelas, Terjemahan Bajuri, Penerbit : Erlangga, Jakarta.
- Gondodiyoto Sanyoto, 2007. *Audit Sistem Informasi + Pendekatan CobIT*, Edisi Revisi, Penerbit : Mitra Wacana Media, Jakarta.
- Hery, 2011. *Auditing 1 Dasar – Dasar Pemeriksaan Akuntansi*, Cetakan Pertama, Jakarta, Kencana.
- Ikatan Akuntan Indonesia, 2004. *Standar Akuntansi Keuangan*, Penerbit : Salemba Empat, Jakarta.
- Mcleond Raymond, George P. Schell. 2008, *Sistem Informasi Manajemen*, Terjemahan Ali akbar dan Afia fitriani, Edisi Kesepuluh. Surabaya Salemba Empat.
- Moeller, R. R. (2009). *Brink's Modern Internal Auditing : A Common Body of Knowledge*. John Wiley & Sons ; New jersey.
- Mulyadi, 2006. *Sistem Akuntansi*, Cetakan Ketiga, Edisi Ketiga, Penerbit :