

ANALISIS PENGENDALIAN INTERNAL PIUTANG DAGANG UD. FAISAL BULANMAS 1 KABUPATEN BARITO KUALA

Nor Winda Sari¹ , Wia Rizqi Amalia²

^{1,2}Universitas Lambung Mangkurat

E-mail: norsariwinda@gmail.com

INFO ARTIKEL

Riwayat Artikel:

Received :08-12-2024

Revised :25-12-2024

Accepted :03-01-2025

Keywords: Accounts receivable, internal control system, UD. Faisal Bulanmas 1

DOI:10.62335

ABSTRACT

Accounts receivable, as one of the current assets of a trading company, is an important asset because it shows the amount of income received. A very large amount of receivables causes the percentage of uncollectible receivables to also be quite large. Therefore, it is necessary to have effective control so that fraudulent acts on trade receivables can be reduced. The internal control system is policies and procedures that protect assets from misuse. This research aims to find out how to implement the internal control system for trade receivables in minimizing uncollectible receivables at UD. Faisal Bulanmas 1, Sugara Island Village, Barito Kuala Regency. By using data collection techniques in the form of interviews and field observations, it can be concluded that the problem of bad debts at UD. Faisal Bulanmas 1 can arise from various aspects, such as technical aspects and debtor negligence. Apart from that, the problem of bad debts can occur due to employees themselves (fraud) or fraud where salesmen commit skimming fraud, namely when customers pay by check or cash, the check or cash will go into their personal pockets. Overall, the internal control system for UD. Faisal Bulanmas 1 runs well even though it is manual based and does not use adequate information technology.

ABSTRAK

Piutang dagang sebagai salah satu aktiva lancar usaha dagang, merupakan aktiva yang penting karena secara tidak langsung dapat menunjukkan besarnya pendapatan yang di terima. Piutang yang berjumlah sangat besar menyebabkan persentase untuk tidak tertagihnya piutang juga cukup besar. Oleh karena itu perlu diadakan suatu pengendalian yang efektif sehingga tindakan-

tindakan kecurangan terhadap piutang dagang dapat dikurangi. Sistem pengendalian internal merupakan kebijakan dan prosedur yang melindungi aktiva dari penyalahgunaan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana penerapan sistem pengendalian internal piutang usaha dalam meminimalkan piutang tak tertagih pada UD. Faisal Bulanmas 1, Desa Pulau Sugara, Kabupaten Barito Kuala. Dengan menggunakan teknik pengumpulan data berupa wawancara dan observasi lapangan, dapat disimpulkan bahwa permasalahan piutang tak tertagih pada UD. Faisal Bulanmas 1 ini bisa muncul dari berbagai aspek, seperti aspek teknis dan kelalaian debitur. Selain itu, masalah piutang tak tertagih bisa terjadi akibat karyawan sendiri (fraud) atau kecurangan dimana salesman melakukan skimming fraud yaitu saat pelanggan membayar dengan check atau cash, check atau cash tersebut akan masuk ke kantong pribadi. Secara keseluruhan, sistem pengendalian internal piutang dagang UD. Faisal berjalan baik meskipun berbasis manual, belum menggunakan teknologi informasi yang memadai

PENDAHULUAN

Piutang adalah suatu hak pembayaran milik perusahaan terhadap suatu pihak karena telah menerima produk/jasa tapi belum membayarnya dengan lunas. Dalam istilah akuntansi, pengertian piutang adalah hak pembayaran yang legal ditagih atas produk/jasa dengan pembayaran tidak tuntas di periode tutup buku. Oleh karena itu, proses pembayarannya harus jelas dan sesuai tempo. (Yahya, 2022). Bagi perusahaan dagang, meningkatkan volume penjualan secara kredit akan menyebabkan investasi dalam piutang meningkat. Peningkatan investasi dalam piutang menyebabkan modal kerja yang tertanam dalam piutang semakin besar. Piutang dagang sebagai salah satu aktiva lancar usaha dagang, merupakan aktiva yang penting karena secara tidak langsung dapat menunjukkan besarnya pendapatan yang di terima (Buchori, 2017).

UD. Faisal Bulanmas 1 yang berlokasi di Desa Pulau Sagara Kabupaten Barito Kuala, Kalimantan Selatan merupakan usaha kecil yang bergerak di bidang perdagangan bahan bangunan dan mesin kapal. Tingginya tingkat persaingan yang ada mendorong usaha ini menerapkan penjualan secara kredit. UD. Faisal Bulanmas 1 menerapkan pengendalian piutang dengan cara menganalisa setiap calon debitur, pemisahan antara divisi penjualan dan divisi kredit yang berperan sebagai fungsi pengesahan kredit. Analisa terhadap calon pembeli atau pelanggan sangat diperlukan untuk memastikan kemampuan bayar dari calon pembeli atau pelanggan tersebut. Selain itu, pentingnya perputaran piutang yang baik dapat mengatasi masalah likuiditas perusahaan khususnya kas, sehingga dapat mempermudah perusahaan dalam menjalankan kegiatan produktifitas suatu perusahaan.

Dengan adanya kebijakan penjualan secara kredit maka akan menimbulkan hak penagihan atas piutang. Piutang yang berjumlah sangat besar menyebabkan persentase

untuk tidak tertagihnya piutang juga cukup besar. Oleh karena itu perlu diadakan suatu pengendalian yang efektif sehingga tindakan-tindakan kecurangan terhadap piutang dagang dapat dikurangi. Sistem pengendalian internal merupakan kebijakan dan prosedur yang melindungi aktiva dari penyalahgunaan. Sistem pengendalian internal dapat digunakan lebih efektif untuk mencegah tindakan penggelapan atau penyimpangan (Palungan et al., 2015). Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana penerapan sistem pengendalian internal piutang usaha dalam meminimalkan piutang tak tertagih pada UD. Faisal Bulanmas 1.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan pada UD. Faisal Bulan Mas 1 yang beroperasi di Desa Pulau Sugara, Kabupaten Barito Kuala. Jenis data yang digunakan adalah data primer yang diolah dari hasil observasi dan wawancara terhadap informan terkait, dan data sekunder yang dikumpulkan dari objek penelitian seperti catatan penjualan kredit. Data yang diperoleh diklasifikasi dan dianalisa menggunakan analisis deskriptif, yaitu menguraikan masalah dengan cara mengumpulkan, mengelompokkan, dan menganalisis data yang berupa referensi dan serangkaian informasi yang digali dari hasil penelitian.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kontrol Terhadap Piutang

UD. Faisal Bulanmas 1 memberikan kebijakan kepada pelanggannya untuk melunasi piutang mereka dalam beberapa kali pembayaran sampai jumlah keseluruhan piutang tersebut lunas. Kebijakan kredit ini dibuat untuk mempermudah pelanggan yang mungkin memiliki keterbatasan dalam melakukan pembayaran secara langsung dalam jumlah besar, sehingga diharapkan dapat meningkatkan volume penjualan dan loyalitas pelanggan. Pemantauan piutang di UD. Faisal Bulanmas 1 dilakukan secara rutin untuk memastikan bahwa semua piutang dagang dapat tertagih dengan baik. Berikut garis besar proses pemantauan piutang yang diterapkan:

1. Pencatatan Awal

Setiap kali terjadi transaksi penjualan kredit, staf administrasi mencatat detail transaksi tersebut secara manual. Detail yang dicatat meliputi nama pelanggan, jumlah piutang, tanggal transaksi, dan jadwal pembayaran cicilan.

2. Pengingat Pembayaran

Staf administrasi secara berkala mengirimkan pengingat kepada pelanggan mengenai jadwal pembayaran cicilan yang telah disepakati. Pengingat ini bisa berupa telepon, pesan singkat, tergantung pada kebijakan internal 55indakan55n dan profil pelanggan.

3. Pemantauan Harian

Setiap hari, staf administrasi memeriksa daftar piutang untuk memastikan tidak ada pembayaran yang terlewat. 55indakan lanjutan seperti pengingat kedua atau kunjungan langsung dilakukan.

Proses Pencatatan Piutang

Pencatatan utang piutang di UD. Faisal masih dilakukan secara manual. Berikut

adalah proses pencatatan yang dilakukan:

1. Pencatatan Transaksi

Setiap kali terjadi transaksi penjualan kredit, informasi transaksi dicatat dalam lembar kerja yang telah disiapkan. Informasi yang dicatat meliputi nama pelanggan, tanggal transaksi, jumlah piutang, dan jadwal pembayaran.

2. Pengelolaan Dokumen

Semua dokumen terkait transaksi piutang, seperti faktur penjualan dan bukti pembayaran, disimpan dalam arsip fisik. Dokumen-dokumen ini diorganisir berdasarkan nama pelanggan.

3. Pemantauan Manual

Untuk memantau status piutang, staf administrasi secara rutin memeriksa lembar nota yang digunakan. Mereka membandingkan catatan manual dengan bukti pembayaran yang diterima untuk memastikan akurasi pencatatan.

4. Pelaporan

Laporan piutang dibuat secara manual dengan mengumpulkan data dari nota. Laporan ini mencakup jumlah piutang yang masih *outstanding* dan pembayaran yang telah diterima.

Evaluasi Risiko Piutang

Berikut evaluasi risiko dalam pengendalian internal piutang yang dilakukan oleh UD Faisal Bulanmas 1:

a. Risiko Keterlambatan Pembayaran

Keterlambatan pembayaran dari pelanggan dapat mempengaruhi arus kas dan stabilitas keuangan perusahaan, mengakibatkan kesulitan dalam memenuhi kewajiban finansial perusahaan. Menurut Rompas, *et al* (2018), pengendalian yang dapat dilakukan dalam memberikan peringatan berkala kepada pelanggan, yaitu:

1) Pemberitahuan Otomatis

Menggunakan sistem penagihan otomatis yang mengirimkan pemberitahuan jatuh tempo melalui email atau pesan kepada pelanggan.

2) Diskon untuk Pembayaran Awal

Memberikan insentif berupa diskon kepada pelanggan yang melakukan pembayaran sebelum jatuh tempo.

3) Penalti untuk Keterlambatan

Menerapkan biaya keterlambatan untuk pembayaran yang melewati batas waktu yang ditentukan.

4) Monitoring Aktif

Menggunakan software manajemen piutang untuk memonitor pembayaran dan mengidentifikasi pelanggan yang sering terlambat.

5) Perjanjian Pembayaran yang Jelas

Menyusun perjanjian pembayaran yang jelas dan disepakati oleh kedua belah pihak sebelum transaksi dilakukan.

b. Risiko Kehilangan Data

Pencatatan utang piutang di UD. Faisal masih dilakukan secara manual, sehingga hal ini dapat meningkatkan risiko kehilangan atau kerusakan catatan piutang. Berikut

cara mengatasi kehilangan atau kerusakan catatan piutang menurut Rompas, *et al* (2018):

- 1) Digitalisasi Data
Menggunakan software akuntansi untuk mencatat dan menyimpan data secara digital.
- 2) Backup Rutin
Melakukan backup data secara rutin ke penyimpanan *cloud* atau perangkat eksternal.
- 3) Penggunaan Sistem ERP (*Enterprise Resource Planning*)
Mengintegrasikan berbagai fungsi bisnis termasuk manajemen piutang dalam satu sistem terpadu.
- 4) Pelatihan Karyawan
Memberikan pelatihan kepada karyawan untuk mengoperasikan sistem digital dan memahami pentingnya pengelolaan data yang baik.
- 5) Keamanan Data
Menerapkan langkah-langkah keamanan seperti enkripsi dan akses terbatas untuk melindungi data dari akses yang tidak sah.

c. Risiko Kredit Macet

UD. Faisal Bulanmas 1 melakukan evaluasi rutin terhadap kemampuan bayar pelanggan dan penilaian risiko sebelum memberikan kredit, karena hal itu sangat penting untuk mengurangi kemungkinan kredit macet yang dilakukan oleh pelanggan. Kredit macet dapat terjadi jika pelanggan tidak mampu membayar piutang sesuai dengan yang telah disepakati, hal ini dapat mengakibatkan kerugian bagi perusahaan. Menurut Rozikin (2020), pengendalian yang dapat dilakukan dalam memberikan kredit kepada pelanggan, yaitu:

- 1) Analisis Kredit yang Ketat
Melakukan analisis kredit yang mendalam sebelum memberikan kredit kepada pelanggan, termasuk pengecekan riwayat kredit dan kemampuan finansial pelanggan.
- 2) Batas Kredit
Menetapkan batas kredit maksimal untuk setiap pelanggan berdasarkan analisis kredit.
- 3) Monitoring Berkelanjutan
Secara terus-menerus memantau performa pembayaran pelanggan dan menyesuaikan batas kredit sesuai dengan perubahan situasi keuangan mereka.
- 4) Asuransi Kredit
Mempertimbangkan penggunaan asuransi kredit untuk melindungi perusahaan dari risiko kredit macet.
- 5) Penagihan Agresif
Memiliki tim atau prosedur penagihan yang agresif untuk menindaklanjuti pembayaran yang tertunda.
- 6) Jaminan atau Agunan
Meminta jaminan atau agunan dari pelanggan yang menerima kredit sebagai bentuk perlindungan tambahan.

Pembahasan

Pengendalian internal piutang adalah pengecekan piutang internal yang merupakan salah satu cara perusahaan mengantisipasi kemungkinan terjadinya piutang tak tertagih. Dengan mengelola piutang tersebut, perusahaan dapat meminimalkan kerugian atas piutang yang buruk tersebut. Berdasarkan hasil observasi permasalahan piutang tak tertagih pada UD. Faisal Bulanmas 1 ini bisa muncul dari berbagai aspek, bisa dari teknis atau mungkin dari sistem internal anggotanya. Misalnya konsumen disini kaitannya dengan agen atau distributor yang tidak bertanggung jawab atau melarikan diri dari pelunasan piutang, dimana agen mengalami pailit sehingga saldo piutang menjadi kredit macet.

Selain itu, masalah piutang tak tertagih bisa terjadi akibat karyawan sendiri (*fraud*) atau kecurangan dimana *salesman* melakukan *skimming fraud* yaitu saat pelanggan membayar dengan *check* atau *cash*, *check* atau *cash* tersebut akan masuk ke kantong pribadi. Jika tidak ditangani akan memiliki risiko yang dapat menyebabkan terjadinya penurunan profitabilitas perusahaan. Untuk mengantisipasi adanya piutang tak tertagih yang mengakibatkan kredit macet UD. Faisal Bulanmas 1 memiliki prosedur pengendalian internal untuk calon agen atau distributor, yaitu (Rezeki, 2018):

1. Pembelian pertama harus dengan tunai, dengan minimal *order* selama 3 kali hal ini dilakukan untuk menguji calon agen.
2. Calon agen bisa mengajukan piutang dengan jaminan seperti surat berharga dengan maksimal kredit 60% dari nilai jaminan. Hal tersebut untuk meminimalisir kerugian piutang tak tertagih.

Berikut tabel piutang lancar dan piutang tak tertagih pada UD. Faisal Bulanmas 1 Februari-April

Tabel 1. Data Piutang Dagang UD. Faisal Bulanmas

Bulan	Jumlah Pelanggan	Pelanggan Lancar	Pelanggan Tidak Lancar	Jumlah Piutang	Jumlah Piutang Lancar	Jumlah Piutang Tidak Lancar
Februari	8	6	2	4.775.500	4.010.500	765.000
Maret	10	6	4	7.236.000	5.695.000	1.541.000
April	7	6	1	3.706.500	3.168.500	538.000

Sumber : UD. Faisal Bulanmas (2024)

Dari data di atas terlihat bahwa piutang tak tertagih mengalami kenaikan pada bulan Maret piutang tak tertagih berjumlah Rp1.541.000. Upaya-upaya yang dilakukan oleh UD. Faisal Bulanmas adalah dengan memberikan program pemberian *cashback* bagi pelanggan yang tepat waktu sehingga hal itu dapat menurunkan jumlah piutang tak tertagih di bulan April. Pengendalian internal piutang dagang di UD. Faisal Bulanmas 1 di Barito Kuala melibatkan proses pemantauan yang cukup ketat meskipun dilakukan secara manual. Berikut penuturan pemilik UD:

“Tidak ada catatan khusus piutang.. cara yang dilakukan masih umum, seperti pemantauan lalu mencatat semua transaksi penjualan kredit. Hal itu dilakukan secara rutin, saya sebagai pemilik toko akan memeriksa daftar piutang secara rutin untuk memastikan tidak adanya keterlambatan dalam pembayaran piutang..”

Kebijakan pembayaran cicilan yang diterapkan membantu pelanggan dalam melunasi piutang mereka, sementara pemantauan yang rutin dan teratur memastikan bahwa piutang tetap terkontrol dengan baik. Namun, penggunaan sistem manual dalam pencatatan dan pemantauan piutang memiliki kelemahan, seperti risiko kesalahan pencatatan dan kehilangan dokumen. Selain itu, pemberian kredit harus diseleksi dengan ketat, seperti profil pelanggan yang akan melakukan kredit, kondisi keuangannya, serta memeriksa apakah pelanggan tersebut memiliki kredit lain atau tidak.

“Ada, evaluasi yang saya lakukan berupa analisis kredit yang ketat seperti pengecekan riwayat kredit dan kemampuan finansial pelanggan. Saya juga menetapkan batas kredit maksimal yang dapat diambil pelanggan. Kredit macet menjadi risiko bagi toko ini. Selain itu, bagi pelanggan yang ingin melakukan piutang harus menyertakan jaminan, hal ini dilakukan sebagai bentuk perlindungan finansial toko”

Berdasarkan kedua pernyataan di atas, pengendalian piutang dagang pada UD. Faisal Bulanmas 1 masih beresiko tinggi jika terjadi gagal bayar dari debitur. Selain itu pencatatan yang masih manual membuat pemilik usaha harus meningkatkan kewaspadaan terhadap potensi *fraud* oleh pegawai, maupun risiko kesalahan dalam pencatatan transaksi. Oleh karena itu, pertimbangan untuk beralih ke sistem pencatatan terkomputerisasi dapat menjadi langkah yang baik untuk meningkatkan efisiensi dan akurasi dalam pengelolaan piutang. Selain itu, data dari piutang dapat memberikan wawasan berharga mengenai tren penjualan, kebiasaan membeli yang dilakukan oleh pelanggan, dan kondisi pasar. Wawasan ini dapat menginformasikan keputusan bisnis, mulai dari penawaran produk, perluasan pasar, hingga dapat menjadi penilaian pada pelanggan yang ingin mengajukan kredit (Aisyah 2021).

Menurut teori manajemen piutang dari Fosberg (2023), proses penagihan yang efektif harus mencakup langkah-langkah yang jelas mulai dari pengiriman faktur, pengingat pembayaran, hingga tindakan hukum jika diperlukan. Fosberg juga menekankan pentingnya penggunaan teknologi untuk memantau jatuh tempo piutang dan mengirimkan notifikasi otomatis kepada pelanggan. Tanpa adanya prosedur yang baik, risiko piutang tak tertagih meningkat, yang berdampak langsung pada likuiditas perusahaan.

Sistem dokumentasi dan pencatatan piutang di UD. Faisal Bulanmas 1 masih belum terorganisir dengan baik karena masih manual, belum menggunakan sistem komputerisasi seperti yang ditunjukkan pada gambar berikut ini.

A handwritten credit note on grid paper. The text is as follows:

NOTA 1	—	779.000
NOTA 2	—	650.000
NOTA 3	—	848.000 +
TOTAL Rp.		2.277.000
Bayar		1.750.000
		527.000

Gambar 1. Nota Kredit UD. Faisal Bulanmas 1
sumber: dokumen pribadi (2024)

Pencatatan yang masih dilakukan secara manual dapat mengakibatkan ketidakakuratan data piutang yang bisa berdampak negatif pada pengambilan keputusan bisnis. Menurut teori akuntansi modern dari Atkinson (2022), pencatatan yang akurat dan *real-time* dalam manajemen piutang sangat penting. Atkinson menggarisbawahi bahwa ketidakakuratan dalam pencatatan dapat menyebabkan kesalahan dalam perencanaan keuangan dan pengambilan keputusan. Implementasi teknologi informasi, seperti sistem *Enterprise Resource Planning* (ERP), dapat membantu dalam mengelola data piutang secara lebih efisien dan terintegrasi.

Berdasarkan masalah-masalah yang diidentifikasi sebelumnya, maka dapat dikatakan bahwa pengendalian internal terhadap piutang dagang di UD. Faisal Bulanmas 1 masih lemah, karena kurangnya pengawasan dan lemahnya manajemen piutang. Hal ini mengakibatkan potensi terjadinya piutang tak tertagih yang tinggi. Menurut teori pengendalian internal dari COSO (2020), pengendalian internal yang baik harus mencakup 5 komponen, yaitu lingkungan pengendalian, penilaian risiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi, serta pemantauan. Tanpa adanya pengendalian internal yang kuat, perusahaan rentan terhadap kecurangan dan kesalahan dalam pencatatan piutang. Pengawasan yang rutin dan audit internal dapat membantu mengidentifikasi dan mengatasi masalah sejak dini.

Tidak adanya analisis kredit yang memadai sebelum memberikan kredit kepada pelanggan merupakan kelemahan signifikan di UD. Faisal Bulanmas 1. Hal ini mengakibatkan beberapa pelanggan dengan riwayat kredit yang buruk tetap menerima

kredit, yang meningkatkan risiko piutang tak tertagih. Teori manajemen risiko kredit dari Hubbard (2021) menyatakan bahwa analisis kredit yang menyeluruh adalah kunci dalam mengelola risiko piutang. Hubbard menyarankan untuk melakukan pengecekan riwayat kredit, menilai kapasitas pembayaran, dan mempertimbangkan faktor-faktor eksternal yang dapat mempengaruhi kemampuan pelanggan dalam membayar. Tanpa analisis kredit yang baik, perusahaan mengambil risiko yang tidak perlu, dan dapat menghadapi masalah likuiditas.

Pencatatan transaksi penjualan yang sesuai harus dilakukan, seperti pencatatan penjualan, pencatatan stok bahan di gudang, pencatatan penerimaan, dan laporan akuntansi. Jika salah satu dari kegiatan tersebut tidak berjalan dengan baik, proses dalam sistem pengendalian internal juga tidak berjalan dengan baik. Pencatatan penjualan dan pencatatan penerimaan harus dipisahkan, begitu juga dengan laporan akuntansi dan pencatatan penjualan juga harus dipisahkan (Agustin, 2019).

Sistem otorisasi dan prosedur pemasukan klaim yang dikurangi dengan memposting klaim didasarkan pada nota kredit dan didukung dengan notifikasi yang masuk. Pengembalian barang (retur) disetujui oleh pencatatan penjualan, pencatatan penerimaan, dan laporan akuntansi agar perusahaan meminimalisir retur barang yang dilakukan oleh mitra toko, sehingga penjualan produk konsinyasi akan tinggi, serta kemungkinan retur barang karna tidak laku dijual pun akan berkurang.

KESIMPULAN

Prosedur penagihan piutang di UD. Faisal Bulanmas 1 belum berjalan optimal. Banyak piutang yang tertunda dan belum tertagih dalam jangka waktu yang ditetapkan, yang menunjukkan kurangnya efektivitas dalam proses penagihan. Sistem dokumentasi dan pencatatan piutang masih belum terorganisir dengan baik. Hal ini mengakibatkan ketidakakuratan data piutang, yang dapat berdampak negatif pada pengambilan keputusan bisnis. Pengendalian internal terhadap piutang dagang masih lemah. Kurangnya pengawasan dan audit internal menyebabkan potensi terjadinya piutang tak tertagih yang tinggi. Tidak ada analisis kredit yang memadai sebelum memberikan kredit kepada pelanggan. Ini mengakibatkan beberapa pelanggan dengan riwayat kredit yang buruk tetap menerima kredit, yang meningkatkan risiko piutang tak tertagih. Karyawan yang terlibat dalam proses penagihan piutang kurang mendapatkan pelatihan yang memadai terkait pengendalian internal dan manajemen piutang dagang, sehingga mempengaruhi kinerja mereka.

SARAN

UD. Faisal Bulanmas 1 perlu memperbaiki prosedur penagihan dengan menetapkan jadwal penagihan yang lebih ketat dan sistematis. UD ini juga perlu untuk menggunakan software manajemen piutang agar dapat membantu dalam memantau dan mengelola piutang secara lebih efektif. Adanya teknologi dapat membuat sistem pencatatan yang lebih terstruktur dan terintegrasi untuk memastikan data piutang selalu *up-to-date* dan akurat. Mengimplementasikan *software* akuntansi dan manajemen piutang

untuk mempermudah pencatatan, *monitoring*, dan penagihan piutang. Teknologi ini juga dapat memberikan laporan analisis yang membantu dalam pengambilan keputusan.

Pemilik UD dapat membentuk tim audit internal yang bertugas mengawasi dan memeriksa pengelolaan piutang secara berkala. Hal ini untuk memastikan semua transaksi piutang tercatat dengan benar dan meminimalisir risiko penyalahgunaan kekuasaan. Sebelum memberikan kredit, lakukan analisis kredit yang mendalam terhadap calon pelanggan, serta menerapkan kebijakan kredit yang ketat, termasuk pengecekan riwayat kredit dan menetapkan batas kredit yang sesuai. Setiap pegawai harus meningkatkan komunikasi antara tim penjualan dan tim keuangan agar informasi mengenai status piutang selalu terbaru dan akurat. Hal ini penting untuk menghindari konflik dan memastikan semua pihak memiliki pemahaman yang sama mengenai kondisi piutang.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustin, A. (2019). Analisis Pengendalian Piutang Terhadap Penagihan Piutang Arus Kas PT.Cowell Development Tbk. *Jurnal Bina Akuntansi*, 6(2), 42–65
- Aisyah N. (2017). Sistem Pengendalian Internal Atas Fungsi Penerimaan Kas dan Pengeluaran Kas Pada P.T. Sarana Hachery Abadi. *Jurnal Economix*, 5(1), 167–175
- Atkinson, Anthony A. (2022). *Management Accounting*. Pearson Education.
- Buchori, A. (2017). Sistem Akuntansi Penjualan Pada UD. DZAKI ALAM FOOD. *Journal STIE Mahardhika*, 1–5.
- COSO (Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission). (2020). *Internal Control – Integrated Framework*. COSO.
- Fosberg, Richard H. (2023). *Receivables Management: A Practical Guide*. Wiley Finance.
- Hery (2015). *Analisa Laporan Keuangan Rasio Keuangan*, Jakarta : CAPS.
- Hubbard, R. Glenn. (2021). *Money, the Financial System, and the Economy*. Pearson Education.
- Kieso, D. E., Weygandt, J. J., & Warfield, T. D. (2019). *Edition Financial Accounting IFRS Edition* (12th ed.).
- Maryasih, et al. (2020). *Akuntansi Keuangan Menengah: Sesuai PSAK dan IFRS*. Medan: Madenatera.
- Martani, Dwi Et Al. (2016). *Akuntansi Keuangan Menengah Berbasis PSAK*. Buku. 2. Jakarta: Salemba
- Mulyadi. (2018). *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta : UPP STIM YKPN
- Palungan, F., Karamoy, H., & Elim, I. (2015). Evaluasi Pengendalian Internal terhadap Prosedur Pengeluaran Kas pada PT. Jamsostek di Kota Manado. *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*, 15(4), 300–311.
- Rezeki, H. H. (2018). Pengaruh Perputaran Piutang Terhadap Profitabilitas Pada BMT Pengaruh Perputaran Piutang Terhadap Profitabilitas Masyarakat Madani Sumatera.
- Romney, Marshall B. dan P.J Steinbart.(2014). *Sistem Informasi Akuntansi*. Edisi ke-13, Jakarta: Salemba Empat
- Rompas, R. R., Elim, I., & Suwetja, I. G. (2018). Analisis Pengelolaan Piutang dan Kerugian Piutang Tak Tertagih Pada Pt. Bank Rakyat Indonesia Cabang. *Going Concern : Jurnal Riset Akuntansi*, 13(04), 285–293.

- Rozikin, A. (2020). Analisis Pengendalian Internal Terhadap Piutang Dagang Di CV Anugrah Unika Mekanik Sidoarjo. In Skripsi.
- Warren, dkk. (2016). *Pengantar Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat
- Warren, C., & dkk. (2017). *Pengantar Akuntansi 1 Adaptasi Indonesia*. Jakarta: Salemba
- Yahya, F. A. (2022). Analisis Sistem Informasi Akuntansi dalam Upaya Meminimalisir Piutang. *Jurnal Manajemen Koperasi Indonesia, Universitas Koperasi Indonesia, 9(2), 10.*