

## ANALISIS EFEKTIVITAS PENGELOLAAN DAN SISTEM PENGENDALIAN PIUTANG PADA PT PELABUHAN INDONESIA IV (PERSERO)

### *ANALYSIS OF RECEIVABLES MANAGEMENT AND CONTROL SYSTEM EFFECTIVENESS AT PT PELABUHAN INDONESIA IV (PERSERO)*

Ridha Anggriani Rais<sup>1</sup>, Syamsu Alam<sup>2</sup>, Muhammad Abduh<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup> Universitas Muslim Indonesia (UMI) Makassar

[anggrianiraisridha@gmail.com](mailto:anggrianiraisridha@gmail.com)<sup>1</sup>, [syamsu.alam@umi.ac.id](mailto:syamsu.alam@umi.ac.id)<sup>2</sup>, [muhammadabduh@gmail.com](mailto:muhammadabduh@gmail.com)<sup>3</sup>

#### **Abstrak**

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengelolaan dan sistem pengendalian piutang pada PT. Pelabuhan Indonesia IV (Persero) yang berlokasi di Jalan Soekarno No.1 Makassar. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif. Jenis data yang dikumpulkan adalah data kualitatif dan sumber data yang digunakan peneliti adalah data primer dan sekunder. Teknik pengumpulan data pada penelitian ini adalah dokumentasi dan wawancara, sedangkan teknik analisis data menggunakan metode deskriptif. Berdasarkan hasil penelitian dengan membandingkan sistem pengendalian internal menurut COSO (Committee of Sponsoring Organization) dengan sistem pengendalian internal piutang usaha pada PT. Pelabuhan Indonesia IV (Persero), sistem pengendalian internal piutang usaha pada PT. Pelabuhan Indonesia IV (Persero) belum mencapai tujuan dari sistem pengendalian internal. Hal ini disebabkan oleh beberapa unsur pada sistem pengendalian internal piutang usaha pada perusahaan belum berjalan dengan baik. Penelitian dilakukan dengan menggunakan sistem pengendalian internal model COSO sebagai acuan pengendalian internal piutang usaha yang baik.

**Kata Kunci** :Piutang usaha, pengelolaan piutang, sistem pengendalian piutang usaha

#### **Abstract**

*This study aims to analyze the management and control system of accounts receivable at PT. Pelabuhan Indonesia IV (Persero) which is located at Jalan Soekarno No.1 Makassar. This study uses a descriptive approach. The type of data collected is qualitative data and the data sources used by the researcher are primary and secondary data. The data collection techniques in this study were documentation and interviews, while the data analysis techniques used descriptive methods. Based on the results of research by comparing the internal control system according to COSO (Committee of Sponsoring Organization) with the internal control system of accounts receivable at PT. Pelabuhan Indonesia IV (Persero), the internal control system for accounts receivable at PT. Pelabuhan Indonesia IV (Persero) has not achieved the objectives of the internal control system. This is due to several elements in the company's accounts receivable internal control system that have not been running well. The research was conducted using the COSO model of internal control system as a reference for good accounts receivable internal control.*

**Keywords:** *Accounts receivable, accounts receivable management, accounts receivable control system*

### **1. Pendahuluan**

Sejalan dengan berkembangnya perekonomian di Indonesia, kegiatan usaha dalam negeri pun semakin berkembang. Banyak sekali jenis usaha yang terdiri dari perusahaan jasa, dagang, dan manufaktur. Pada umumnya setiap perusahaan didirikan dengan tujuan menghasilkan laba seoptimal mungkin (Tumanggor, 2017). Dengan memperoleh laba sebesar-besarnya maka perusahaan dapat menjaga kelangsungan hidup (going concern) agar kegiatan perusahaan dapat berlangsung dengan baik (Rustami et al., 2014). Pada umumnya perusahaan mempunyai tiga tujuan umum dalam penjualan yaitu mencapai volume penjualan, menentukan laba, dan menunjang pertumbuhan perusahaan (Wisesa et al., 2014). Semakin tinggi volume penjualan, maka semakin besar pula laba yang akan diperoleh serta kelangsungan hidup perusahaan dapat dipertahankan (Wisesa et al., 2014).

**Tabel 1.** Kinerja Penjualan 5 (Lima) Tahunan  
PT. Pelabuhan Indonesia IV (Persero)

<b>Tahun</b>	<b>Penjualan</b>
2014	2.422.473
2015	2.505.501
2016	2.563.579
2017	3.003.623
2018	3.305.799

Sumber : <https://inaport4.co.id>

Pelaksanaan penjualan barang dan jasa oleh perusahaan tidak selalu dilakukan secara tunai, tetapi juga dapat dilakukan secara kredit. Dalam transaksi penjualan secara kredit apabila pelanggan telah menerima barang atau jasa, maka perusahaan telah memiliki piutang terhadap pelanggannya yang akan dilunasi dalam jangka waktu tertentu (Wondal et al., 2015).

Perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa seperti PT. Pelabuhan Indonesia IV (Persero) menjadikan penjualan secara kredit sebagai salah satu upaya dalam meningkatkan pendapatan perusahaan. Hal ini terlihat pada tabel 1.1 yang menunjukkan kinerja penjualan PT Pelabuhan Indonesia IV (Persero) yang mengalami peningkatan sejak tahun 2014 sampai dengan 2018.

Piutang dijadikan cerminan penjualan yang didominasi oleh penjualan kredit didalam laporan keuangan dan merupakan salah satu aset penting bagi perusahaan karena operasional perusahaan sangat tergantung pada kelancaran aliran kas masuk (Kieso, 2014:368). Dengan jumlah pelanggan yang banyak dan pembelian yang besar, perusahaan haruslah memiliki pengendalian internal yang baik untuk menghindari terjadinya beberapa risiko seperti tidak tertagihnya piutang saat jatuh tempo dan risiko piutang tak tertagih. Untuk itu harus dilakukan analisis tentang pengadaan piutang, mulai dari penjualan kredit yang menimbulkan piutang sampai kembali menjadi kas. Sebab investasi yang terlalu besar dalam piutang dapat menimbulkan lambatnya perputaran modal kerja sehingga semakin kecil pula kemampuan perusahaan dalam meningkatkan laba penjualannya (Nurahman, 2017).

Sebelum perusahaan memutuskan untuk melakukan penjualan kredit, maka sebaiknya perusahaan harus menilai calon pelanggan atau calon pemohon kredit dengan mempertimbangkan kemungkinan piutang tak tertagih atau pembayaran yang lambat (Kozarević et al., 2019). Oleh karena itu, pengelolaan dan sistem pengendalian piutang usaha harus dilakukan dengan efektif dan efisien.

Sistem pengelolaan dan pengendalian piutang yang efektif akan mempengaruhi keberhasilan suatu perusahaan dalam menjalankan kebijakan penjualan barang dan jasa secara kredit. Sebaliknya, jika pengelolaan piutang tidak berjalan dengan efektif, dengan kata lain lemahnya kebijakan pengumpulan dan prosedur penagihan piutang maka akan menimbulkan risiko piutang tak tertagih (bad debt) (Kieso, 2014:370).

PT Pelabuhan Indonesia IV (Persero), merupakan salah satu BUMN yang dipercaya oleh pemerintah dalam mengembangkan sektor penyediaan dan pengelolaan jasa transportasi air, khususnya laut. Untuk mendukung pengangkutan laut inilah yang dibutuhkan pelabuhan yang merupakan simpul sistem pengangkutan laut dengan darat.

Pada masa kini, meskipun banyak masyarakat yang lebih memilih menggunakan pesawat terbang sebagai sarana transportasi yang cepat. Tetapi, tidak mengurangi fungsi pelabuhan laut. Karena daya angkut kapal yang besar menjadi merupakan daya tarik tersendiri dalam dunia perdagangan. Semakin banyak kapal yang tambat dan bongkar muat di pelabuhan maka semakin

besar pula pendapatan yang diterima perusahaan. Pendapatan merupakan unsur yang paling utama dalam meningkatkan laba selain dari pendapatan sewa, pendapatan bunga dan pendapatan lain-lain. Dapat dilihat dari laporan keuangan yang ada pada PT Pelabuhan Indonesia IV (Persero) didalam kegiatannya perusahaan masih belum mengelola piutangnya dengan baik, sebagai berikut :

**Tabel 2.**Kinerja Piutang Usaha 5 (Lima) Tahunan  
Tahun 2014 S/d 2018 (Dalam Jutaan)  
PT. Pelabuhan Indonesia IV (Persero)

Uraian	Realisasi	Realisasi	Realisasi	Realisasi	Realisasi
	Tahun 2014	Tahun 2015	Tahun 2016	Tahun 2017	Tahun 2018
1	2	3	4	5	6
1. Saldo Awal Piutang Usaha	23.956	35.460	30.334	37.146	34.105
2. Mutasi Debet Piutang Berjalan	15.066	1.058	12.745	9.875	34.605
3. Total Piutang Usaha (1+2)	39.022	36.518	43.079	47.021	68.710
4. Pencairan/Pelunasan	(3.562)	(6.184)	(5.932)	(12.916)	(10.497)
5. Saldo Akhir Piutang Usaha (3-5)	35.460	30.334	37.147	34.105	58.213

Sumber : <https://inaport4.co.id>

**Tabel 3.**Persentase Piutang Terhadap Penjualan 5 (Lima) Tahunan

Tahun	Penjualan	Total Piutang	Persentase (%)
2014	2.422.473	39.022	1,611%
2015	2.505.501	36.518	1,458%
2016	2.563.579	43.079	1,680%
2017	3.003.623	47.021	1,565%
2018	3.305.799	68.710	2,078%

Data pada table 1.2 menunjukkan bahwa sejak periode 2014 total piutang usaha mengalami peningkatan setiap tahunnya, dengan kata lain volume penjualan secara kredit pada PT Pelabuhan Indonesia IV (Persero) meningkat. Hal ini beriringan dengan jumlah persentase piutang usaha terhadap penjualan yang juga semakin besar setiap tahunnya dan pada tahun 2018 mencapai angka 2.078% dari total penjualan.

**Tabel 4.**Persentase Piutang Tak Tertagih 5 (Lima) Tahunan

Tahun	Total Piutang	Saldo Akhir Piutang	Persentase (%)
2014	39.022	35.460	90,872%
2015	36.518	30.334	83,066%
2016	43.079	37.147	86,230%
2017	47.021	34.105	72,531%
2018	68.710	58.213	84,723%

Berdasarkan data di atas dapat dilihat bahwa tingginya persentase piutang tak tertagih, menunjukkan tujuan sistem pengendalian intern yang tidak efektif yaitu mengamankan sumber daya terhadap kemungkinan kerugian akibat pelepasan, penyalahgunaan, kesalahan

pengelolaan, kekeliruan, kecurangan serta membuat data keuangan serta pengungkapan yang wajar pada pelaporan yang tepat. Agar terlaksananya pengendalian internal piutang usaha yang baik dan efektif, diperlukan sistem pengendalian internal yang dirancang secara efektif dengan tujuan untuk pelaksanaan pengumpulan piutang tak tertagih dapat berjalan dengan baik dan memadai.

Fenomena yang terjadi pada PT Pelabuhan Indonesia IV (Persero) menunjukkan kurangnya pengawasan yang dilakukan terhadap piutang usaha karena piutang usaha semakin meningkat dari tahun ketahun serta persentase piutang tak tertagih yang melebihi 80%. Hal tersebut tidak sejalan dengan model pengendalian internal menurut COSO (Commitee of sponsoring Organization) menyatakan bahwa, "Pemeriksaan merupakan kebijakan dan prosedur yang dirancang untuk memastikan dilaksanakannya kebijakan manajemen dan bahwa resiko sudah diantisipasi". Oleh karena itu, dibutuhkan sistem pengendalian internal yang baik pada piutang usaha sehingga dapat meminimalisir risiko piutang tak tertagih yang akan berdampak pada kerugian bagi perusahaan, agar manfaat yang di peroleh perusahaan dimasa yang akan datang sesuai dengan apa yang diharapkan perusahaan.

Berdasarkan uraian diatas, penulis mengangkat judul "Analisis Efektivitas Pengelolaan dan Sistem Pengendalian Piutang Pada PT Pelabuhan Indonesia IV (Persero)". Penelitian dilakukan dengan menggunakan sistem pengendalian internal model COSO sebagai acuan pengendalian internal piutang usaha yang baik.

Dalam uraian tersebut, permasalahan pokok yang diangkat dalam penelitian ini adalah bagaimana efektivitas pengelolaan dan sistem pengendalian piutang PT Pelabuhan Indonesia IV (Persero) dengan menggunakan model COSO.

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui dan menganalisis efektivitas pengelolaan dan sistem pengendalian piutang PT Pelabuhan Indonesia IV (Persero) dengan menggunakan model COSO.

Adapun manfaat dari penelitian ini diantaranya, sebagai sarana bagi peneliti untuk memperluas wawasan dan juga penerapan ilmu akuntansi keuangan terkait pengelolaan dan pengendalian piutang usaha. Kemudian, dapat memberikan masukan bagi perusahaan mengenai hal-hal yang perlu diperhatikan dalam pengendalian piutang usaha.

## **2. Kajian Literatur**

### **Pengertian Piutang Usaha**

Agar dapat menghasilkan tingkat penjualan yang tinggi, kebanyakan perusahaan menjual barang atau jasanya secara kredit (Afrifa dan Gyapong, 2017). Penjualan kredit inilah yang menjadi sebab timbulnya akun piutang usaha. Piutang diartikan sebagai aset keuangan yang mencerminkan hak kontraktual untuk menerima sejumlah kas di masa depan (PSAK 50, PP04) atau hak tagih terhadap pihak lain atas pemberian barang dan jasa (Wondal et al., 2015). Sehingga investasi dalam piutang usaha dianggap mewakili proporsi yang signifikan dari aset perusahaan (Yao & Deng, 2018). Hal yang sama diungkapkan (Čevizović, 2018) piutang usaha merupakan item yang signifikan pada laporan posisi keuangan perusahaan dalam sektor jasa, perdagangan, dan manufaktur.

Kieso (2014:368) mengartikan piutang sebagai klaim yang dipegang perusahaan atas uang, barang, atau jasa terhadap pelanggannya, baik perseorangan, perusahaan, atau entitas lain. Piutang usaha biasanya menjadi bagian yang signifikan dari aset lancar dalam laporan posisi keuangan.

### **Penggolongan Piutang**

Piutang digolongkan menjadi beberapa jenis (Kieso, 2014:368), yaitu:

#### **1. Piutang Usaha**

Piutang usaha adalah jumlah total hutang pelanggan pada perusahaan. Piutang usaha timbul akibat adanya penjualan barang dan jasa secara kredit. Menurut (Čevizović, 2018) piutang yang digolongkan sebagai piutang usaha umumnya diestimasi dapat ditagih dalam waktu dekat, sehingga jangka waktu hingga jatuh tempo penagihan juga lebih pendek, yaitu 30 sampai 60 hari. Piutang usaha biasanya dicatat pada biaya perolehan dan digolongkan sebagai aset keuangan jangka pendek. Piutang usaha dalam laporan posisi keuangan digolongkan sebagai aset lancar. Menurut (Afrifa dan Gyapong, 2017) perusahaan dengan arus kas operasi yang tinggi memiliki investasi yang besar pada piutang usaha.

#### **2. Wesel Tagih**

Wesel tagih (notes receivable) adalah perjanjian tertulis (sebagai jaminan dengan bentuk lebih formal) untuk kas yang akan diterima di masa yang akan datang (Kieso, 2014:368). Wesel biasanya membutuhkan waktu pengumpulan piutang dalam jangka waktu 60-90 hari atau lebih. Wesel dan piutang yang dihasilkan dari transaksi penjualan kredit disebut trade sales.

#### **3. Piutang Lainnya (Other Receivable)**

Piutang lainnya termasuk dalam piutang non-dagang atau piutang yang muncul selain dari hasil penjualan barang dan jasa secara kredit, seperti piutang bunga, piutang pajak, piutang karyawan, dan lain-lain (Kurniasih, 2012). Piutang ini secara umum bukan merupakan hasil dari operasi bisnis perusahaan.

### **Pengakuan dan Pengukuran Piutang**

Perusahaan akan menerbitkan faktur penjualan (invoice) pada saat melakukan penjualan barang dan jasa. Faktur ini diakui sebagai piutang oleh perusahaan karena berasal dari penjualan kredit (Karma & Susanti, 2018). Menurut (Darko et al., 2016) tiga prinsip akuntansi diperlukan untuk pengakuan piutang, yaitu matching concept, realization concept, dan conservation concept. Pengakuan terhadap piutang usaha relatif mudah (Kieso, 2014:369). Perusahaan melakukan pencatatan pada saat terjadi transaksi penjualan barang dan jasa. Ketika perusahaan menjual barang atau jasa maka akan mendebit akun piutang usaha dan kredit pada akun pendapatan penjualan.

Piutang diakui oleh entitas sebesar nilai wajar sesuai dengan PSAK 55 (Wondal et al., 2015). Nilai wajar adalah harga perolehan atau nilai pertukaran antara kedua belah pihak pada tanggal transaksi. Pada saat perolehan entitas seharusnya mengukur piutang sebesar nilai kini dari kas yang akan diterima di masa depan (Karismariyanti, 2014). Seperti aset lain, piutang yang termasuk kelompok aset keuangan harus dievaluasi tiap tanggal neraca untuk memastikan saldo piutang pelanggan (Edmonds et al., 2019). Evaluasi juga dibutuhkan untuk dapat melihat apakah nilai piutang mengalami penurunan.

Penurunan nilai piutang terjadi hanya jika terdapat bukti yang objektif mengenai penurunan nilai tersebut sebagai akibat dari peristiwa yang terjadi setelah pengakuan awal, dan peristiwa tersebut berdampak terhadap estimasi pada arus kas masa depan atas aset keuangan yang dapat diestimasi secara andal (Edmonds et al., 2019). Sejalan dengan yang diungkapkan oleh (Omondi, 2014) menurut Internasional Accounting Standard (IAS 36) suatu aset dikatakan mengalami penurunan nilai jika terdapat bukti yang kuat atau ada indikasi bahwa kinerja aset tersebut akan lebih buruk dari yang diharapkan.

Ketika akan dievaluasi, jika nilai piutang tersebut signifikan di antara nilai aset lain yang dicatat berdasarkan biaya perolehan diamortisasi, maka ia akan dievaluasi secara individual.

Sebaliknya, jika nilainya tidak signifikan, maka ia akan dievaluasi penurunan nilainya secara kolektif bersama aset lain yang dicatat berdasarkan biaya perolehan diamortisasi (Vićentijević et al., 2015). Piutang usaha memiliki risiko penurunan nilai ketika nilai sebenarnya lebih tinggi dari pada nilai yang diestimasi, sementara tidak ada potensi untuk mendapatkan tingkat pengembalian yang lebih tinggi (Yao & Deng, 2018). Kerugian yang diakui tersebut mengurangi nilai piutang dengan metode langsung atau pencadangan dan dilaporkan dalam laporan laba rugi. Jika pada periode berikutnya jumlah kerugian penurunannya berkurang, pada evaluasi secara kolektif, maka ia dipulihkan, namun nilainya tidak boleh melebihi biaya perolehan diamortisasi sebelumnya (Omondi, 2014).

### **Pengelolaan dan Risiko Piutang**

Penjualan kredit merupakan alat bagi entitas untuk meringankan kendala biaya yang berpotensi dihadapi pelanggan (Harris et al., 2019). Bagi perusahaan, ada dua hal yang saling bertentangan terkait piutang. Di satu sisi, perusahaan ingin menambah pangsa pasar dengan melakukan penjualan kredit sebanyak-banyaknya, namun piutang merupakan aset yang tidak menghasilkan kas hingga ia tertagih ditambah lagi ada risiko mereka tak tertagih (Afrifa dan Gyapong, 2017). Akan tetapi hal tersebut dapat diantisipasi dengan adanya pengelolaan yang baik atas piutang (Yao & Deng, 2018), seperti kebijakan kredit perusahaan yang meliputi persyaratan untuk menjadi pelanggan yang dapat membeli secara kredit, jangka waktu yang diberikan, ataupun diskon yang diberikan bila melunasi sebelum jatuh tempo (Onyiriuba, 2016).

Ketika perusahaan melakukan penjualan secara kredit, mereka tidak hanya dihadapkan pada risiko piutang yang tidak tertagih akibat pelanggan yang pailit atau kesulitan secara finansial, namun juga risiko pembayaran jauh setelah jatuh tempo yang dapat mengganggu siklus penerimaan kas yang diestimasi perusahaan (Hill et al., 2019), risiko kesalahan dalam penagihan, kesalahan dalam memasukkan data perbaharuan piutang, risiko pencurian kas, kehilangan data, kinerja karyawan yang buruk, dan sebagainya (Aquino et al., 2014).

### **Piutang Tak Tertagih**

Setiap pelanggan harus memenuhi persyaratan kredit sebelum penjualan kredit disetujui. Beban yang terjadi akibat gagal tagih disebut beban piutang tak tertagih (bad debt expense) dicatat di debit pada jurnal buku besar dan mengurangi net income pada laporan laba rugi (Kieso, 2014). Sesuai dengan International Accounting Standard (IAS 36) piutang harus diuji untuk penurunan nilai dan hapus buku dari jumlah piutang tak tertagih (Sigidov et al., 2016). Perusahaan dapat mengestimasi piutang dapat ditagih atau tidak dari kondisi pelanggannya, seperti kesulitan keuangan pelanggan yang signifikan, pelanggan tidak bisa dihubungi, kesulitan mencari lokasi pelanggan, kondisi ekonomi yang memburuk, pemberian kelonggaran termin pembayaran, pelanggaran kontrak seperti penundaan pembayaran bunga, dan pada akhirnya ketika pelanggan dinyatakan pailit (Omondi, 2014).

### **Metode Penghapusan Piutang**

Terdapat dua metode dalam akuntansi yang dapat digunakan untuk menghapus piutang tak tertagih (Kieso, 2014:370) yaitu:

#### **1. Metode Penghapusan Langsung (Direct Write-off Method)**

Pada penghapusan metode langsung, beban piutang tak tertagih hanya dicatat ketika piutang dianggap benar-benar tak tertagih, sehingga piutang pelanggan tersebut akan dihapus (Darko et al., 2016). Metode ini biasanya digunakan oleh perusahaan kecil dengan kompleksitas piutang

yang masih rendah (Liu et al., 2018), yang penjualannya didominasi penjualan secara tunai atau melayani pembayaran dengan kartu kredit, bukan pada perusahaan. Ayat jurnal yang dicatat untuk menghapus piutang ketika diputuskan untuk tidak dapat ditagih adalah sebagai berikut:

Beban piutang tak tertagih	xxx
Piutang Dagang	xxx

Jika piutang telah dihapus ternyata dapat ditagih, piutang akan dicatat kembali dengan sebuah ayat jurnal yang membalik ayat jurnal penghapusan piutang sebelumnya (Suharti & Maria, 2018). Kas yang diterima dalam pembayaran kemudian dicatat sebagai penerimaan atas pembayaran piutang. Ayat jurnal untuk mencatat kembali piutang yang telah dihapus serta penerimaan kas atas pembayaran piutang tersebut adalah sebagai berikut:

Piutan Dagang	xxx	
Beban Piutang tak tertagih		xxx
Kas	xxx	
Piutang Dagang		xxx

## 2. Metode Penyisihan (Allowance Method)

Metode penyisihan mencatat beban piutang tak tertagih dengan memperkirakan jumlah piutang tak tertagih pada akhir periode akuntansi (Darko et al., 2016). Prinsip akuntansi mengharuskan perusahaan dengan jumlah piutang besar dan load credit sales yang tinggi untuk menggunakan metode penyisihan ini (Kieso, 2014:371).

Terdapat dua metode yang biasa digunakan dalam mengestimasi jumlah piutang tak tertagih pada akhir periode. Estimasi tersebut dibuat berdasarkan persentase penjualan atau analisis piutang (Supriatna & Kanda, 2012). Dalam metode persentase penjualan, besarnya jumlah penyisihan piutang tidak tertagih ditetapkan berdasarkan persentase tertentu dari penjualan kredit berdasarkan pengalaman masa lalu. Sedangkan estimasi berdasarkan analisis piutang, besar penyisihan piutang tak tertagih ditetapkan berdasarkan persentase tertentu dari saldo piutang atau golongan umur piutang pada akhir periode.

Apabila dengan saldo piutang, rata-rata antara saldo piutang awal dan akhir periode akan dikalikan dengan persentase tertentu yang ditentukan manajemen. Sedangkan dengan golongan umur piutang, perusahaan mengestimasi persentase yang tidak akan tertagih dengan melihat berapa lama piutang tertentu belum dilunasi, karena semakin lama piutang tidak dilunasi, semakin kecil kemungkinan piutang akan tertagih. Dalam metode ini, perusahaan akan melakukan proses yang disebut menghitung umur piutang (aging the receivable). Piutang tiap pelanggan diklasifikasikan berdasarkan tanggal jatuh temponya (Kurniasih, 2012). Jumlah hari suatu piutang yang telah lewat jatuh tempo adalah selisih antara tanggal piutang jatuh tempo dengan tanggal saat daftar piutang diarsipkan. Berdasarkan estimasi tersebut, beban piutang tak tertagih kemudian dicatat dengan ayat jurnal penyisihan (Kieso, 2014). Ayat jurnal penyesuaian yang dibuat atas estimasi piutang tak tertagih adalah sebagai berikut:

Beban piutang tak tertagih	xxx
Penyisihan piutang tak tertagih	xxx

### **Definisi Pengendalian**

Menurut prinsip umum praktik yang baik tingkat internasional, pengendalian adalah fungsi utama manajemen dan bukan merupakan sarana verifikasi yang sederhana (Daina et al., 2019). Selain itu itu pengendalian internal merupakan kebijakan dan prosedur yang dimaksudkan untuk mencapai tujuan operasional yang efektif dan efisien, keandalan laporan keuangan, dan kepatuhan terhadap hukum (Changiz & Mohsen, 2015). Sejalan dengan American Institute of Certified Public Accountants (AICPA) bahwa pengendalian internal merupakan proses yang dipengaruhi oleh aktivitas dewan komisaris, manajemen atau pegawai lainnya yang dirancang untuk memberikan keyakinan yang wajar mengenai pencapaian tujuan yang meliputi keandalan pelaporan keuangan, efektivitas dan efisiensi operasi, dan ketaatan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku (Elisabeth Megaria, 2019).

Menurut (Gramling & Schneider, 2018) manajemen memiliki tanggung jawab untuk merancang, mengimplementasikan, dan memelihara secara efektif pengendalian internal, sedangkan komite audit memiliki tanggung jawab terhadap pengawasan sistem pengendalian internal. Sejalan dengan itu (Keane et al., 2012) mengungkapkan bahwa auditor internal memiliki tanggung jawab untuk memberikan jaminan independen tentang efektivitas pengendalian internal kepada para pemangku kepentingan dan manajemen puncak, juga dapat memberikan saran mengenai pengendalian internal kepada pihak-pihak terkait.

Mekanisme pengendalian internal merupakan hal yang mendasar bagi tata kelola organisasi, khususnya terkait dengan desentralisasi pengambilan keputusan (Davila et al., 2018). Pengendalian internal menjadi sangat esensial karena kelemahan dalam pengendalian internal memiliki dampak yang signifikan terhadap laporan keuangan (Lari Dashtbayaz et al., 2019). Dengan kata lain lemahnya pengendalian internal dapat mengurangi kualitas laporan keuangan.

### **Karakteristik Pengendalian Internal**

Menurut (Daina et al., 2019), (Siregar, 2013), (Yudi & Sri Rahayu, 2019) berdasarkan pengertian pengendalian internal American Institute of Certified Public Accountant (AICPA) karakteristik sistem pengendalian internal yang baik adalah sebagai berikut:

1. Tujuan pengendalian akuntansi tergantung pada kompetensi dan integritas personal, independensi fungsi yang diberikan, dan pemahaman mereka tentang prosedur yang telah ditentukan.
2. Pemisahan fungsi yang cukup. Adanya pemisahan fungsi yang jelas atas fungsi yang berlainan untuk tujuan pengendalian internal. Pemisahan fungsi tersebut adalah dengan menempatkan orang yang berbeda dalam suatu posisi.
3. Transaksi dibuat sesuai dengan bukti yang independen yang membutuhkan otorisasi, dimana otorisasi diberikan oleh orang yang berwenang dan transaksi sesuai dengan masa otorisasi.
4. Transaksi dicatat dalam jumlah dan periode akuntansi pada saat transaksi tersebut terjadi dan diklasifikasikan dalam akun yang tepat.
5. Perolehan asset harus dibatasi dengan otorisasi seseorang.
6. Asset yang ada harus dibandingkan dengan catatan akuntansinya.

### **Unsur-Unsur Pengendalian Internal**

Menurut (Gramling & Schneider, 2018), (Rubino & Vitolla, 2014) terdapat lima komponen pengendalian internal yang saling berkaitan pada pernyataan Committee of Sponsoring Organization (COSO) atau disebut dengan model pengendalian COSO:

1. Lingkungan Pengendalian adalah menggambarkan keseluruhan sikap organisasi yang memengaruhi kesadaran dan tindakan personel organisasi mengenai pengendalian. Menurut

- (Abbaszadeh et al., 2017)berbagai faktor yang membentuk lingkungan pengendalian dalam suatu organisasi adalah nilai integritas dan etika, kompetensi, filosofi dan gaya manajemen, struktur organisasi, pembagian wewenang dan pembebanan tanggung jawab, kebijakan, praktek sumber daya manusia, kepentingan terhadap kesejahteraan organisasi, fungsi dewan direksi dan dewan komite, terutama komite audit.
2. Penentuan Risik meliputi penentuan risiko di semua aspek organisasi meliputi evaluasi risiko, seta pertimbangan tujuan di semua bidang operasi untuk memastikan bahwa semua bagian organisasi bekerja secara harmonis. Dengan demikian penaksiran risiko merupakan proses identifikasi, analisis, dan pengelolaan risiko untuk meminimalisir kesalahan dan penyimpangan (Davila et al., 2018). Penaksiran risiko meliputi pertimbangan risiko yang timbul dari perubahan standar akuntansi, hukum dan peraturan baru, dan perubahan sistem dan teknologi (Changiz & Mohsen, 2015).
  3. Aktivitas Pengendalian adalah kebijakan dan prosedur yang dibuat oleh manajemen. Aktivitas pengendalian tersebut meliputi persetujuan, tanggung jawab dan kewenangan, pemisahan tugas, karyawan yang kompeten dan jujur, dan audit internal. Aktivitas pengendalian terdiri dari pemisahan tugas yang memadai, otorisasi yang sesuai atas transaksi dan aktivitas, dokumen dan catatan yang memadai, pengendalian fisik atas aktiva dan catatan, dan pemeriksaan kinerja secara independen (Lakoy & Poputra, 2016).
  4. Informasi dan Komunikasi merupakan bagian penting dari proses manajemen. Komunikasi informasi tentang operasi pengendalian internal memberikan substansi yang dapat digunakan manajemen untuk mengevaluasi efektifitas pengendalian dan untuk mengelola operasinya.
  5. Pengawasan merupakan evaluasi rasional yang dinamis atas informasi yang diberikan pada komunikasi informasi untuk tujuan pengendalian manajemen.

### **COSO Assertion**

Kerangka kerja COSO merupakan kebutuhan penilaian pengendalian internal untuk menentukan apakah pengendalian internal sudah berjalan efektif. Kerangka kerja COSO mampu mengurangi kelemahan utama dari sistem pengendalian internal terkait laporan keuangan (Rubino & Vitolla, 2014). COSO asersi meliputi existence, occurrence, completeness, rights and obligations, valuations and allocations, presentation serta disclosure (Chukwu et al., 2019)

### **Pengendalian atas Piutang Usaha**

Pada umumnya, tujuan utama perusahaan adalah memperoleh laba yang yang optimal (Aquino et al., 2014). Untuk mencapai laba yang optimal, perusahaan akan membuat perencanaan yang sebaik-baiknya untuk mencapai tujuan tersebut. Salah satunya adalah perusahaan lebih memilih untuk menjual barang dan jasa secara kredit disbanding penjualan tunai (Čevizović, 2018). Adakalanya terjadi penyimpangan, baik disengaja maupun tidak disengaja. Untuk mencegah penyimpangan-penyimpangan ini, perusahaan memerlukan pengendalian.

Menurut (Karismariyanti, 2014), (Omondi, 2014), (Vićentijević et al., 2015) pada sebagian besar perusahaan, piutang merupakan suatu unsur yang sangat penting dalam neraca, dan setiap rupiah dalam piutang diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam memaksimalkan dana yang ada pada perusahaan. Pentingnya penjualan kredit telah dikaitkan dengan banyak manfaat yang terkait dengan keputusan untuk memberikan pelayanan penjualan kredit kepada pelanggan (Harris et al., 2019). Oleh sebab itu, sangat penting untuk mengendalikan piutang agar dapat meningkatkan laba. Sejalan denga itu, menurut (Omondi, 2014) pengendalian piutang dapat diartikan sebagai pengaturan dan pembatasan pada kebijakan-kebijakan dalam piutang, baik

yang menyangkut timbulnya piutang maupun metode penagihan dan pencatatannya, sampai dengan realisasi penagihannya.

Menurut (Čevizović, 2018) apabila pihak manajemen tidak fokus pada pengendalian dan kebijakan piutang usaha kepada pelanggan, maka akan berdampak pada penurunan nilai piutang usaha. Pengendalian piutang tidak hanya menyangkut bagaimana piutang-piutang dapat tertagih saja, tetapi juga untuk mengendalikan bahwa piutang-piutang timbul dengan suatu perhitungan yang matang, dengan mempertimbangkan berbagai risiko (Anita Ariani, 2017). Pengendalian piutang akan menyangkut kebijakan persetujuan pemberian kredit sampai dengan adanya realisasi hasil penagihan (Adusei, 2017). Jadi prosedur pengendalian piutang akan sangat erat hubungannya dengan pengendalian kas.

### **Tujuan Pengendalian Piutang**

Pentingnya pengendalian piutang bertujuan agar piutang-piutang yang ada dapat ditagih tepat pada waktunya (Anita Ariani, 2017), (Harris et al., 2019). Bila kredit yang diberikan telah dipertimbangkan baik-baik dan dilaksanakan dengan efektif, maka diharapkan piutang akan dapat ditagih tepat pada waktunya (Kozarević et al., 2019). Menurut (Adusei, 2017) tujuan utama pengendalian piutang usaha untuk mengendalikan aset lancar dari suatu perusahaan sehingga keseimbangan dapat tercapai antara profitabilitas perusahaan dan risiko yang terkait dengan profitabilitas tersebut.

### **Kebijakan Pemberian Kredit**

Salah satu upaya untuk meningkatkan penjualan adalah dengan kebijakan dalam hal penjualan secara kredit atau pemberian kredit (Omondi, 2014), (Afrifa dan Gyapong, 2017). Sebagian besar perusahaan memiliki kebijakan formal piutang usaha yang menentukan kapan piutang harus ditagih dan berapa tagihannya (Čevizović, 2018). Dalam hal ini, harus diperhatikan benar-benar berapa lama jangka waktu kredit akan diberikan, cara pembayarannya, dan pembatasan jumlah piutang. Kebijakan pemberian kredit yang lunak akan cenderung memperbesar piutang, sedangkan kebijakan pemberian kredit yang ketat cenderung memperkecil piutang (Liu et al., 2018).

Kebijakan pemberian kredit ini merupakan upaya untuk meningkatkan laba, maka harus diatur sedemikian rupa agar kebijakan pemberian kredit tetap berusaha mencegah kerugian yang besar (Supriatna & Kanda, 2012). Akan tetapi kebijakan pemberian kredit tidak boleh membatasi penjualan kepada pelanggan dengan kondisi keuangan yang baik. Dalam mengurangi risiko kemungkinan pelanggan tidak dapat membayar utangnya kepada perusahaan, maka perlu diadakan seleksi terhadap calon pelanggan yang akan diberikan kredit. Untuk biasanya dipergunakan standarr yang dikenal dengan 5C of C (Santosa & Azam, 2020), yaitu, capital, character, condition, capacity, dan collateral.

### **Dokumen yang Terkait Penjualan Kredit**

Menurut Mulyadi (2014:214) dalam (Kalumata et al., 2017), dokumen dan catatan yang digunakan dalam sistem penjualan kredit adalah surat order pengiriman, faktur, rekapitulasi harga pokok penjualan, dan bukti memorial.

### **Sistem Pengendalian atas Piutang Usaha**

Pada dasarnya pengendalian internal ada untuk meminimalkan dan mendeteksi serta mengantisipasi kesalahan sebelum dan apabila terjadi, sehingga jumlah piutang dagang yang dilaporkan dan semua transaksi terkait hal tersebut dapat dipertanggungjawabkan. Hubungan

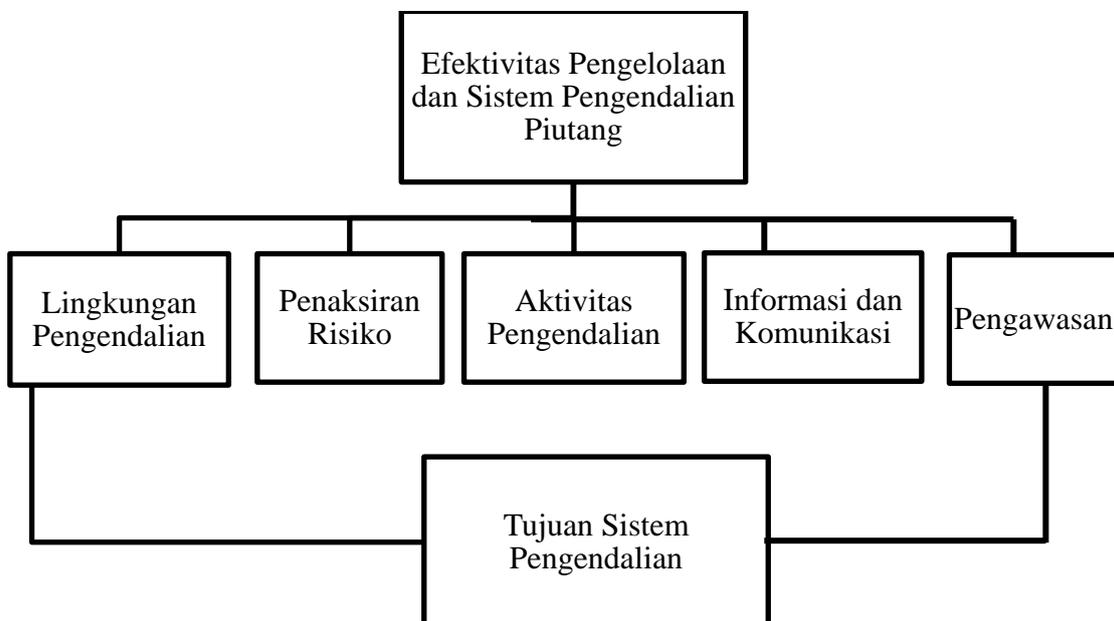
antara ketatnya pengendalian internal dan desentralisasi pengambilan keputusan adalah kunci tata kelola organisasi yang baik (Davila et al., 2018). Pengendalian terhadap piutang usaha dimulai dari penerimaan pesanan, verifikasi faktur, pembukuan piutang, penagihan piutang, yang akhirnya akan memengaruhi saldo kas atau bank (Santosa & Azam, 2020). Sehingga menurut sistem pengendalian atas piutang usaha harus memisahkan fungsi yang menangani penjualan dengan fungsi pencatatan piutang.

Fungsi pencatatan piutang harus dipisahkan dari fungsi penerimaan hasil tagihan piutang, semua transaksi pemberian kredit, pemberian potongan dan penghapusan piutang, harus mendapatkan persetujuan dari fungsi manajerial yang berwenang, piutang harus dicatat dalam buku tambahan piutang (Accounts Receivable Subsidiary Ledger), serta daftar piutang berdasarkan umurnya (Aging Schedule) harus dibuat (Karismariyanti, 2014). Berdasarkan peraturan direksi, pedoman pengendalian piutang usaha yang dimiliki oleh PT. Pelabuhan Indonesia IV (Persero) nomor : PD 11 Tahun 2008 pada tanggal 17 April 2008.

Pengendalian piutang usaha dilaksanakan untuk :

1. Menekan/memperkecil saldo piutang usaha untuk meningkatkan arus kas masuk (cash in flow) perusahaan.
2. Mewujudkan pengendalian administrasi dan penatausahaan piutang usaha perusahaan.
3. Meningkatkan koordinasi antar seluruh unit kerja perseroan dalam upaya menekan saldo piutang usaha.
4. Membangun hubungan kerja sama yang erat dengan pengguna jasa agar tertib dan lancar dalam melaksanakan pelunasan tagihan jasa kepelabuhan.

### 3. Kerangka Pemikiran



#### 4. Penelitian Terdahulu (*State of The Art*)

**Tabel 5** Penelitian Terdahulu (*State of The Art*)

No	Nama	Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Jeffry Rolando Taroreh Jessy D.L Warongan Treesje Runtu, 2016	Evaluasi Penerapan Sistem Pengendalian Internal Piutang Pada PT. Mandiri Tunas Finance Cabang Manado	Deskriptif Kualitatif	Sistem pengendalian internal terhadap piutang usaha pada PT Mandiri Tunas Finance Cabang Manado sudah berjalan dengan cukup baik. Manajemen perusahaan telah menerapkan konsep dasar dan prinsip-prinsip pengendalian internal menurut kerangka committee of sponsoring organizations (COSO) namun masih perlu beberapa perbaikan. Kata
2.	Anita Ariani, 2017	Optimalisasi Manajemen Piutang Pada Ud. Mitrasantika Furniture Di Surabaya	deskriptif kualitatif	Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem kebijakan dalam pengendalian piutang masih kurang efektif hal ini terlihat pada kebijakan pemberian kredit yang berdampak pada meningkatnya investasi usaha.
3.	Zuraidah Mohd Sanusia, Razana Juhaida Joharib, Jamaliah Saida, Takiah Iskandara, 2015	The Effects of Internal Control System, Financial Management and Accountability of NPOs: The Perspective of Mosques in Malaysia	Deskriptif Kuantitatif	Hasil menunjukkan bahwa Masjid Malaysia meningkatkan sistem pengendalian internal untuk mencapai visi, misi, dan tujuan masjid. Sebuah cara yang efektif untuk meningkatkan produktifitas dan efisiensi terhadap manajemen keuangan dan sistem pengendalian internal di masjid.
4.	Kirsten Rae, John Sands, Nava Subramani am 2017	Associations among the Five Components within COSO Internal Control-Integrated Framework as the	Deskriptif	Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengendalian internal terkait dengan tiga dimensi informasi dan komunikasi (akurasi informasi,

No	Nama	Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
		Underpinning of Quality Corporate Governance		keterbukaan informasi, komunikasi dan pembelajaran). Selain itu, dua dimensi informasi dan komunikasi ditemukan terkait dengan penilaian risiko.
5.	Arya Pratama Dera, Jullie J. Sondakh, Jessy D.L Warongan, 2016	Analisis Efektivitas Sistem Pengendalian Internal Piutang Dan Kerugian Piutang Tak Tertagih Pada PT. Surya Wenang Indah Manado	Deskriptif	Sistem pengendalian intenal piutang perusahaan telah efektif, hal ini terlihat dari diterapkannya unsur- unsur pengendalian internal piutang yang layak dan memadai ditunjang dengan kebijakan dan prosedur pemberian kredit yang baik.
6.	Matthew J. Keane Randal J. Elder Susan M. Albring, 2012	The effect of the type and number of internal control weaknesses and their remediation on audit fees Matthew	Deskriptif kuantitatif	Hasil penelitian menunjukkan bahwa perusahaan yang melaporkan kelemahan material yang sama membayar biaya yang lebih tinggi dbanding perusahaan yang melaporkan kelemahan material yang berbeda dalam beberapa tahun berturut-turut, dan biaya audit tetap lebih tinggi disbanding dengan perusahaan yang tidak mengungkapkan kelemahan pengendalian internalnya.
7.	Antonio Davila, Mahendra Gupta, Richard J. Palmer, 2018	Internal Controls, Decentralization, And Performance	Deskriptif statistik	Studi ini menemukan bahwa desentralisasi dan desain pengendalian internal ditentukan secara endogen. Pengendalian yang ketat memiliki hubungan yang negative dengan tingkat desentralisasi, sedangkan desentralisasi memiliki efek positif pada ketatnya pengendalian internal.
8.	Sulasry Tahumang, Ventje Ilat, Treesje	Analisis Sistem Pengendalian Internal Piutang Usaha Pada PT.	Deskriptif Kualitatif	Pengendalian internal piutang usaha di PT Hasjrat Abadi Toyota Cabang Manado telah

No	Nama	Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
	Runtu3, 2017	Hasjrat Abadi Toyota Cabang Manado		diterapkan dengan baik, berdasarkan lingkungan pengendalian, Penaksiran risiko, aktivitas pengendalian, informasi komunikasi, pengawasan dan pemantauan. Manajer Cabang dan karyawan PT Hasjrat Abadi Toyota Cabang Manado seharusnya mempertimbangkan sistem pengendalian internal piutang yang sudah berkinerja baik dan mencari terobosan baru dalam implementasi sistem di dealer ini.
9.	Iswahyud, Dwi Prastowo Darminto, 2019	Efektivitas Pengendalian Intern Piutang Usaha dengan Menggunakan Pendekatan COSO	Deskriptif Kualitatif	Hasil penelitian menunjukkan bahwa komponen penilaian risiko kurang efektif, sedangkan pengendalian lingkungan intern, pengendalian aktivitas intern, informasi intern dan komunikasi intern, dan pengawasan intern perusahaan semua efektif.
10.	Gramling & Schneider, 2018	Effects of reporting relationship deficiency on internal auditors' and type of internal control internal control evaluations	Deskriptif statistik	Hasil penelitian mengungkapkan bahwa auditor internal cenderung mengevaluasi kekurangan pengendalian internal terkait dengan kebijakan dibanding dengan kekurangan pengendalian internal pada proses. Selain itu, auditor internal kurang mungkin untuk mengevaluasi kekurangan internal pada proses sebagai kelemahan material ketika manajemen memiliki pengaruh utama atas fungsi audit internal.
11	Ridha Anggriani	Analisis Efektivitas Pengelolaan dan	Deskriptif Kualitatif	Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, PT.

No	Nama	Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
	Rais, 2020	Sistem Pengendalian Internal Piutang Pada PT. Pelabuhan Indonesia IV (Persero)		Pelabuhan Indonesia IV (Persero) telah cukup baik dalam upaya pencapaian tujuan sistem pengendalian internal tersebut. Diperlukan penegasan dan pengawasan yang baik terhadap kebijakan pengelolaan dan sistem pengendalian piutang usaha agar upaya dalam mencapai tujuan pengendalian internal dapat maksimal serta dapat meningkatkan arus kas masuk bagi perusahaan.

Sumber : data diolah

## 5. Metode Penelitian

Penelitian ini akan dilakukan di Lokasi penelitian dalam rangka pengumpulan data dalam penulisan skripsi ini pada PT. Pelabuhan Indonesia IV (Persero) yang berlokasi di Jalan Soekarno No.1 Makassar. Waktu pelaksanaan penelitian di bulan April-Juni 2020.

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara dan dokumentasi. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif kualitatif. Adapun jenis data yang digunakan, yaitu data kuantitatif berupa laporan keuangan dan data kualitatif berupa dokumen-dokumen yang berhubungan dengan objek penelitian yang berupa penjelasan pernyataan yang tidak berbentuk angka-angka. Sementara itu, sumber data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder.

Analisis data yang digunakan adalah analisa deskriptif kualitatif yaitu menganalisa dan membandingkan data-data yang diperoleh dari PT. Pelabuhan Indonesia IV (Persero). Dengan menggunakan metode tersebut, diharapkan sehingga dapat memberikan informasi dan dapat ditarik kesimpulan yang lebih luas.

## 6. Hasil Penelitian dan Pembahasan

### a. Hasil Penelitian

#### Pengelolaan dan Sistem Pengendalian Piutang

Pencatatan Piutang usaha diatur dengan mekanisme sebagai berikut:

- 1) Pencatatan piutang dilaksanakan pada saat diterbitkan nota penjualan jasa kepelabuhanan (NPJK);
- 2) Pencatatan piutang adalah sebagaimana tercantum dalam NPJK setelah ditambah dengan Pajak Pertambahan Nilai/PPN (bila ada), meterai, dan setelah dikurangi dengan uang jaminan/upper serta reduksi/diskon pendapatan (bila ada).

Regional/Pelabuhan/Terminal diberikan kewenangan/keleluasaan untuk menentukan jatuh tempo pelunasan nota dengan ketentuan maksimal 10 hari kalender setelah nota penjualan terbit dengan cara sebagai berikut:

- 1) Melalui pembayaran menggunakan cek/bilyet giro/Cash Management System/ host to host/advance payment/kode bayar;
- 2) Melalui fasilitas financing perbankan dengan persetujuan dan Direksi;  
Apabila pengguna jasa belum melunasi NPJK sesuai dengan ketentuan ayat (5) maka kan diterapkan locking system dengan mekanisme sebagai berikut:
  - 1) Seluruh nota tagihan yang telah melewati jatuh tempo wajib masuk locking system, kecuali nota atas pengguna jasa yang penagihannya/pelunasannya melalui kantor pusat diatur melalui locking system secara terpusat. Mekanisme release locking system diatur dengan ketentuan sebagai berikut:
    - a) Pengenaan locking pertama, yaitu apabila terdapat nota melebihi jatuh tempo di satu Regional/Pelabuhan/Terminal maka diseluruh Regional/Pelabuhan/Terminal akan ter-lock, tetapi terhadap regional yang tidak mempunyai piutang atau tidak terdapat permasalahan pada penagihan maka dapat melakukan release locking dengan mekanisme maksimal 10 hari kalender untuk mengguna jasa yang sebelumnya tidak pernah terkena locking system dan maksimal 5 hari kalender untuk pengguna jasa yang sudah pernah terkena locking system;
    - b) Pengenaan locking kedua, yaitu tambahan waktu maksimal 10 hari kalender setelah locking pertama berakhir maka locking berlaku terhadap seluruh Regional/Pelabuhan/Terminal dan release locking hanya dapat dilakukan oleh Kantor Pusat;
    - c) Pengguna jasa yang mengajukan release locking dalam kurun waktu 90 hari sejak rilis locking terakhir, maka release locking hanya dapat dilakukan oleh Kantor Pusat.
    - d) Nota yang memiliki umur lebih dari 10 hari setelah tanggal jatuh tempo, maka harus dilakukan pelunasan atas nota tersebut dan tidak diperkenankan mengajukan rilis pada aplikasi locking korporat kecuali terdapat persetujuan tertulis/ persetujuan melalui sarana elektronik dari Direktur Operasi dan Komersial.
  - 2) Locking Korporat dapat dibuka apabila telah dilakukan pelunasan seluruh tagihan piutang yang telah jatuh tempo atau telah terdapat kesepakatan yang dituangkan dalam Berita Acara dengan kewenangan sebagai berikut:
    - a) Persetujuan release piutang locking dibawah Rp. 1.000.000.000,- (satu milyar rupiah) dilakukan dengan membuat Berita Acara kesanggupan pelunasan dari pengguna jasa yang ditandatangani oleh General Manager serta Manager Operasi dan Komersial Regional dan Manager Keuangan Regional untuk Pelabuhan/Terminal yang berada di Regional;
    - b) Persetujuan release piutang locking diatas Rp. 1.000.000.000,- (satu milyar rupiah) dilakukan dengan membuat Berita Acara kesanggupan pelunasan dari pengguna jasa yang ditandatangani oleh General Manager serta Manager Operasi dan Komersial dan Manager Keuangan Regional untuk Pelabuhan/Terminal yang berada di Regional, kemudian diajukan disposisi persetujuan dari CEO Regional, SM Pemasaran dan SM Keuangan Korporat, Tresuri dan Perpajakan.

## **Unsur-Unsur Pengendalian Menurut COSO**

### **1) Lingkungan Pengendalian**

PT. Pelabuhan Indonesia IV (Persero) memiliki kode etik yang telah dikomunikasikan kepada seluruh pegawai secara berkala baik melalui arahan langsung oleh Direktur Utama maupun melalui buku panduan pegawai yang diperbaharui setiap tahun. Perusahaan juga akan menindak tegas pelanggaran kode etik dan integritas yang dilakukan oleh karyawan. Selain nilai etika dan integritas menurut narasumber perusahaan juga menunjung tinggi komitmen

terhadap kompetensi pegawai baik melalui pendidikan dan latihan (Diklat) maupun melalui penilaian kinerja pegawai organik dan outsourcing. Hal ini penting karena akan mempengaruhi kelas jabatan utamanya pada pegawai organik.

## 2) Penaksiran Risiko

### a) Karyawan Baru

Perekrutan karyawan PT Pelindo IV (Persero) berdasarkan kebutuhan dan standar yang ada dan telah ditetapkan oleh perusahaan. Pada Subdit Hutang dan Piutang usaha sendiri, pegawai baru ataupun pegawai mutasi akan didampingi dan diberikan pemahaman awal oleh senior staff.

### b) Perubahan Lingkungan Perusahaan

Menghadapi era perkembangan zaman, PT. Pelindo IV (Persero) dituntut untuk terus mempertahankan kinerja dengan baik. Seluruh perusahaan cabang telah memiliki daftar kredit pelanggan yang terkomputerisasi dan telah terintegrasi dengan kantor pusat. Hal ini dapat memudahkan penagihan atau menginformasikan kembali tanggal jatuh tempo kepada pelanggan. Untuk memperbesar pangsa pasar PT Pelindo IV (Persero) melonggarkan kebijakan penjualan kredit.

### c) Aktivitas Pengendalian

Pencatatan akuntansi dicatat pada saat terjadinya transaksi guna meminimalisir ketidakcatatan atas transaksi yang terjadi di masa lalu. Piutang usaha yang tidak dapat ditagih pada akhir periode akuntansi dicatat dengan menggunakan metode penyisihan piutang tak tertagih. Selain aktivitas pengendalian pada pencatatan akuntansi perlu diperhatikan juga aktivitas pengendalian pada aktivitas administrasi. Faktur dibuat dengan bernomor urut tercetak guna mengetahui dan mengendalikan pengeluaran faktur. Untuk aktivitas pengendalian saldo piutang, perusahaan secara periodik mengirim pernyataan kepada setiap debitur untuk menguji ketelitian catatan piutang yang diselenggarakan oleh bagian pembukuan dan piutang sehingga piutang yang tidak tercatat akibat human error bisa diminimalisir.

### d) Informasi dan Komunikasi

Sistem pencatatan piutang telah terkomputerisasi sehingga sewaktu-waktu dapat memberikan informasi saldo piutang karena diadakan pembukuan piutang kedalam buku pembantu piutang secara periodik. Hal ini membantu perusahaan untuk menganalisa umur piutang pelanggan sehingga untuk pelanggan yang tidak tepat dalam pelunasan hutangnya maka perusahaan akan terus melakukan Follow up dan pemantauan pelanggan untuk mengetahui apakah perlu dilakukan lock system atau tidak.

### e) Pengawasan

Pengawasan berhubungan dengan penilaian mutu pengendalian internal secara berkelanjutan atau periodik oleh manajemen untuk menentukan bahwa pengendalian itu telah beroperasi sesuai yang diharapkan. PT. Pelabuhan Indonesia IV (Persero) telah menggariskan tugas dan tanggung jawab kepada masing personilnya secara jelas. Kelancaran pengendalian piutang usaha sampai menjadi kas menjadi tanggung jawab Subdit Hutang dan Piutang Usaha, karena setiap personil mempunyai tugas dan tanggung jawab yang sudah ditentukan oleh bagian manajemen perusahaan. Pelonggaran kebijakan penjualan kredit yang tidak diimbangi oleh locking system yang ketat menyebabkan meningkatnya piutang usaha tak tertagih. Pengawasan atasan terhadap penerapan locking system pada setiap pelanggan juga dianggap penting untuk menghindari terjadinya human error pada pencabutan locking (Release Locking) pada pelanggan.

## **b. Pembahasan**

Berikut ini akan dibahas hasil wawancara terkait dengan pengelolaan dan sistem pengendalian piutang PT. Pelabuhan Indonesia IV (Persero) dan kaitannya dengan pengendalian internal model COSO.

Pengelolaan piutang usaha pada PT. Pelabuhan Indonesia IV (Persero) telah memiliki aturan tertulis yang diatur dalam Peraturan Direksi No. 11 Tahun 2008. Peraturan tersebut telah mengatur prosedur penjualan kredit sampai dengan pelunasan dan sanksi apabila pelanggan melunasi hutangnya lewat dari tanggal jatuh tempo. Pengelolaan piutang usaha telah berjalan sesuai dengan prosedur yang ditetapkan dalam PD 11 Tahun 2008. Pelaksananya juga telah didukung oleh sistem yang terkomputerisasi sehingga proses pelayanan menjadi lebih efektif dan efisien. Pelanggan dapat mengajukan order melalui sistem tanpa harus datang ke kantor cabang PT. Pelabuhan Indonesia IV (Persero).

Kendala terjadi pada saat pelunasan oleh pelanggan yang melewati tanggal jatuh tempo. Hal ini menunjukkan adanya penyimpangan terhadap Peraturan Direksi yang juga mengatur mengenai pelunasan piutang usaha maksimal 10 hari setelah NPJK terbit. Dengan kata lain terdapat pengendalian yang kurang terhadap pelunasan piutang usaha sehingga pelanggan menjadi tidak disiplin dalam menyelesaikan kewajibannya.

### **Unsur-unsur Pengendalian Menurut COSO**

#### **1) Lingkungan Pengendalian**

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan oleh peneliti, meskipun belum maksimal PT Pelabuhan Indonesia IV (Persero) telah menjalankan kegiatan perusahaan sesuai dengan Standar Operasional Perusahaan (SOP). Setiap lini dalam perusahaan saling terintegrasi dalam mendukung kelancaran operasional dalam lingkungan perusahaan dengan menjunjung tinggi nilai etika dan integritas. Hal ini dibarengi dengan komitmen yang baik terhadap kompetensi setiap karyawan di setiap lini perusahaan. Untuk mendukung hal ini perusahaan sering kali mengadakan pendidikan dan latihan (Diklat) bagi para karyawan yang kemudian akan menjadi salah satu indikator dalam penilaian kinerja. Terkhusus untuk Direktorat Keuangan, karyawan dituntut untuk menguasai setiap kode akun yang terdapat pada aplikasi SAP (System Application and Product in Data Processing) karena pada akhir periode data-data pada akun tersebut akan diolah menjadi laporan keuangan.

Perusahaan terus meningkatkan kualitas SDM karyawannya baik melalui pendekatan secara personal oleh pimpinan kepada bawahan ataupun melalui arahan secara menyeluruh dari direksi. Hal ini dilakukan agar tujuan perusahaan yang telah ditetapkan dalam Rancangan Kinerja dan Anggaran (RKAP) dapat terealisasi dengan baik.

#### **2) Penaksiran Risiko**

Penaksiran risiko merupakan tindakan mengidentifikasi dan menganalisa risiko yang mungkin terjadi dalam penyusunan laporan keuangan yang sesuai dengan standar laporan keuangan yang berlaku. Penaksiran risiko meliputi pertimbangan risiko yang timbul dari perubahan standar akuntansi, hukum dan peraturan baru, dan perubahan sistem dan teknologi (Changiz & Mohsen, 2015). Penaksiran risiko pada PT. Pelabuhan Indonesia IV (Persero) menunjukkan bahwa perusahaan telah efektif dalam menempatkan karyawan baru dalam lingkungan kerja PT. Pelabuhan Indonesia IV (Persero) sesuai dengan kebutuhan dan kompetensi yang dimiliki oleh karyawan. Akan tetapi, perusahaan masih belum efektif dalam penaksiran risiko terhadap perubahan lingkungan yang terjadi dalam perusahaan.

PT Pelabuhan Indonesia IV (Persero) merupakan perusahaan jasa kepelabuhanan yang memonopoli hampir seluruh usaha jasa kepelabuhanan di wilayah Kalimantan, Sulawesi, dan Papua. Oleh karena itu, sebagai upaya mempertahankan dominasi dan eksistensinya dalam menghadapi era perkembangan revolusi industri, perusahaan dituntut untuk terus berinovasi dalam rangka meningkatkan volume penjualan yang kemudian diharapkan dapat mendukung peningkatan laba perusahaan. Untuk memperbesar pangsa pasar perusahaan melakukan penjualan kredit dengan ketentuan jatuh tempo maksimal 10 hari kalender setelah nota penjualan terbit. Seluruh nota tagihan yang melewati jatuh tempo wajib masuk locking system. Meskipun telah didukung oleh sistem yang terkomputerisasi yaitu Integrated Billing System (IBS) yang memudahkan dalam penagihan dan menginformasikan kembali tanggal jatuh tempo kepada pelanggan, pelaksanaan locking system yang masih dilaksanakan secara manual dapat memperlambat perputaran piutang usaha. Hal ini disebabkan oleh masih banyaknya penangguhan yang terjadi terhadap kebijakan locking system untuk menyesuaikan terhadap kemampuan pelanggan.

Hal lain yang menjadi faktor dari lemahnya penaksiran risiko dalam pengendalian piutang adalah pelanggaran kebijakan kredit pada Peraturan Direksi (PD 11 Tahun 2008) yang sejatinya tanggal jatuh tempo maksimal 10 hari setelah nota tagihan terbit menjadi maksimal 30 hari setelah nota tagihan terbit. Meskipun terdapat syarat-syarat yang harus dipenuhi oleh pelanggan, hal ini mengakibatkan peningkatan piutang semakin tidak terkontrol dan meningkatkan risiko piutang tidak tertagih di akhir periode.

### 3) Aktivitas Pengendalian

Aktivitas pengendalian pada pencatatan akuntansi telah dilakukan dengan baik melalui sistem yang terkomputerisasi. Hal ini diimbangi dengan kontrol yang cukup baik oleh Subdit Hutang dan Piutang Usaha untuk memastikan bahwa tidak terjadi kesalahan dalam pencatatan piutang usaha. Piutang usaha yang tidak tertagih pada akhir periode maka akan dicatat dengan metode penyisihan piutang tak tertagih. Pencatatan estimasi piutang tak tertagih menggunakan metode penyisihan dimana perusahaan akan membuat suatu estimasi atas piutang tak tertagih tanpa harus menunggu piutang tersebut benar-benar tidak tertagih.

Hasil yang baik juga diperoleh dari pengendalian administrasi penjualan kredit dimana setiap transaksi memiliki catatan dokumen yang lengkap dan diarsipkan dengan baik. Pengendalian administrasi yang baik juga didukung oleh pemisahan fungsi atau pembagian kerja yang dapat mencegah terjadinya penyimpangan terhadap kebijakan dan prosedur yang berlaku.

### 4) Informasi dan Komunikasi

Penggunaan teknologi informasi dan komunikasi pada PT. Pelabuhan Indonesia IV (Persero) telah cukup memadai dalam mendukung aktivitas penjualan kredit. Setiap transaksi pada penjualan kredit telah diinput melalui sistem yang terkomputerisasi yang terintegrasi dengan kantor pusat sehingga bisa langsung diakses untuk memberikan informasi dalam laporan keuangan. Dalam melakukan order pelayanan jasa, pelanggan bisa langsung mengakses [e-billing.inaport4.co.id](http://e-billing.inaport4.co.id) untuk proses pelayanan receiving dan delivery. Selain itu, pengguna jasa juga dapat melihat jumlah kapal yang sudah dibongkar setiap harinya, dan yang tidak kalah penting, pengguna jasa juga dapat melakukan pencatatan invoice (self service) dan melakukan pembayaran jasa kepelabuhanan.

### 5) Pengawasan

PT. Pelabuhan Indonesia IV (Persero) telah menggariskan tugas dan tanggung jawab kepada masing-masing lini secara jelas. Pengendalian terhadap siklus piutang usaha menjadi tanggung jawab karyawan pada bagian Hutang dan Piutang Usaha.

Pimpinan yang berwenang dalam hal ini Senior Vice President of Treasury and Management Asset yang membawahi langsung Subdit Hutang dan Piutang Usaha telah melakukan pengawasan terhadap posisi piutang usaha, sehingga dari hasil pencapaian terhadap pengumpulan piutang usaha dilakukan evaluasi dan tindak lanjut. Berbeda dengan laporan posisi piutang yang dapat dipantau langsung melalui sistem SAP, pengawasan terhadap pelaksanaan aktivitas pengelolaan dan pengendalian piutang sampai menjadi kas serta penerapan locking system masih membutuhkan usaha ekstra karena PT. Pelabuhan Indonesia IV (Persero) yang beroperasi di 26 cabang dan memiliki 4 anak perusahaan dan afiliasi. Oleh karena itu dibutuhkan waktu untuk merekapitulasi hasil evaluasi di setiap cabang dan laporan perkembangan locking system yang masih berjalan dengan manual lock. Hal ini menjadi lebih sulit dengan tidak adanya batasan jumlah kredit yang ditetapkan oleh manajemen perusahaan.

Perusahaan tidak menetapkan batasan jumlah kredit sehingga secara otomatis piutang terus bertambah. Tingginya investasi pada piutang usaha dapat meningkatkan risiko piutang tak tertagih di masa depan.

## 7. Kesimpulan

Pengelolaan piutang usaha pada PT Pelindo IV (Persero) telah berjalan sesuai dengan prosedur yang ditetapkan pada Peraturan Direksi No. 11 Tahun 2008 dan telah memberikan pelayanan yang efektif dan efisien terhadap pelanggan melalui sistem yang terkomputerisasi namun masih terdapat kendala pada kedisiplinan pelanggan dalam melunasi hutangnya sesuai dengan tanggal jatuh tempo. Selain itu, PT. Pelabuhan Indonesia IV (Persero) telah cukup baik dalam upaya pencapaian tujuan sistem pengendalian internal, namun masih diperlukan pegasan dan pengawasan yang baik terhadap kebijakan pengelolaan dan sistem pengendalian piutang usaha agar upaya dalam mencapai tujuan pengendalian internal dapat maksimal serta dapat meningkatkan arus kas masuk bagi perusahaan.

## Daftar Pustaka

- Abbaszadeh, M. R., Department, M. S., & Department, S. M. F. (2017). International Journal of Law and Management. Association of information technology and internal controls of Iranian state agencies. Article information : Ferdowsi University of Mashhad.
- Adusei, C. (2017). Finance & Banking Studies Accounts Receivables Management : Insight Challenge.
- Anita Ariani. (2017). Optimalisasi Manajemen Piutang Pada Ud . Mitrasantika Furniture Di Surabaya.
- Aquino, Q. R. Pengendalian Intern Dalam Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Untuk Mengurangi Resiko.
- Čevizović, I. (2018). Binomial model for measuring expected credit losses from trade receivables in non-financial sector entities. Ekonomski Vjesnik / Econviews : Review of Contemporary Business, Entrepreneurship and Economic Issues, 31(1), 125–135.

- Changiz, & Mohsen. (2015). Journal of Enterprise Information Management. IT Internal Control Weaknesses And The Market Value Of Firms. <http://dx.doi.org/10.1108/JEIM-09-2013-0066%5Cnhttp://dx.doi.org/10.1108/TLO-05-2013-0024%5Cnhttp://dx.doi.org/10.1108/JEIM-01-2014-0003>
- Chukwu, G. J., Ordu, P. A., Barigbon, M., & Namapele, A. (2019). Sufficiency and Appropriateness of Audit Evidence for Giving an Opinion on the True and Fair View of Financial Statements.7(3), 36–43.
- Daina, L. G., Sabău, M., Daina, C. M., Neamțu, C., Tit, D. M., Buhaș, C. L., Bungau, C., Aleya, L., & Bungau, S. (2019). Improving performance of a pharmacy in a Romanian hospital through implementation of an internal management control system. *Science of the Total Environment*, 675, 51–61. <https://doi.org/10.1016/j.scitotenv.2019.04.231>
- Darko, E. A., Adarkwah, S., Donkor, F., & Kyei, E. (2016). Management of Accounts Receivables in Utility Companies: A focus on Electricity Company of Ghana (E.C.G.).*International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 6(11). <https://doi.org/10.6007/ijarbss/v6-i11/2422>
- Darminto, D. P. (2019). Efektivitas Pengendalian Intern Piutang Usaha dengan MenggunakanPendekatan COSO.6(2), 31–44.
- Davila, A., Gupta, M., & Palmer, R. J. (2018). Internal controls, decentralization, and performance. *Studies in Managerial and Financial Accounting*,33, 39–64. <https://doi.org/10.1108/S1479-351220180000033003>
- Dera, A. P., Sondakh, J. J., Warongan, J. D. L., Analisis Efektivitas Sistem Pengendalian Internal Piutang Dan Kerugian Piutang Tak Tertagih Pada PT. Surya Wenang Indah ManadoThe Effectiveness Analysis Of Internal Control System Of Account Receivable And Bad Debt At PT . Surya Wenang Indah Manado. 4(1), 1498–1508.
- Edmonds, M., Miller, T., & Savage, A. (2019). Accounts receivable: An audit simulation. *Journal of Accounting Education*, 47, 75–92. <https://doi.org/10.1016/j.jaccedu.2019.04.001>
- Elisabeth Megaria, D. (2019). Analisis Fungsi Dan Tujuan Internal Auditor Dalam Pelaksanaan Pengendalian Intern Untuk Memaksimalkan Kinerja Perusahaan.Jurnal Akuntansi dan Keuangan Methodist, 2(2), 131–149. <https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- Godfred Adjapong Afrifa dan Ernest Gyapong. (2017). Net Trade Credit : What Are Determinants?.Article information : About Emerald [www.emeraldinsight.com](http://www.emeraldinsight.com). <https://doi.org/10.1108/IJMF-12-2015-0222>
- Gramling, A., & Schneider, A. (2018). Effects of reporting relationship and type of internal control deficiency on internal auditors' internal control evaluations. *Managerial Auditing Journal*, 33(3), 318–335. <https://doi.org/10.1108/MAJ-07-2017-1606>
- Harris, C., Roark, S., & Li, Z. (2019). Cash flow volatility and trade credit in Asia. *International Journal of Managerial Finance*,15(2), 257–271. <https://doi.org/10.1108/IJMF-02-2018-0062>

- Hill, M., Hill, K., Preve, L., & Sarria-Allende, V. (2019). International evidence on the determinants of trade credit provision. *Managerial Finance*, 45(4), 484–498. <https://doi.org/10.1108/MF-07-2018-0295>
- Kalumata, N., Nangoi, G. B., & Lambey, R. (2017). Evaluasi Pengendalian Internal Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Penerimaan Kas Pada Pt. Hasjrat Abadi Cabang Malalayang Manado. *Going Concern : Jurnal Riset Akuntansi*, 12(2), 1205–1215. <https://doi.org/10.32400/gc.12.2.18650.2017>
- Karismariyanti, M. (2014). A Proposed Framework for Accounts Receivable Information System (ARIS) Development. *International Conference on Computer System 2014*, 88–93.
- Karma, I. G. M., & Susanti, J. (2018). Development of Account Receivable and Payable System for Travel Bureau Company. *Journal of Physics: Conference Series*, 953(1). <https://doi.org/10.1088/1742-6596/953/1/012097>
- Keane, M. J., Elder, R. J., & Albring, S. M. (2012). The effect of the type and number of internal control weaknesses and their remediation on audit fees. *Review of Accounting and Finance*, 11(4), 377–399. <https://doi.org/10.1108/14757701211279178>
- Kieso. (2014). *Financial Accounting IFRS Edition*.
- Kozarević, E., Delić, A., & Omerović, M. (2019). The role of controlling credit sales and receivables in the wood processing companies of tuzla canton, Bosnia and Herzegovina. *International Journal of Industrial Engineering and Management*, 10(1), 93–103. <https://doi.org/10.24867/IJIEM-2019-1-093>
- Kurniasih, N. (2012). Tinjauan Atas Sistem Penjualan Kredit Dan Pengaruhnya Terhadap Piutang Tak Tertagih Pada PT. Milko Beverage Industry Bogor. *Jurnal ilmiah akuntansi sekolah tinggi ilmu ekonomi kesatuan bogor*. 1–15.
- Lakoy, P., & Poputra, agus toni. (2016). Peranan Pengendalian Internal Persediaan Barang Dagang Dalam Menunjang Efektivitas Pengelolaan Pada Studi Kasus: PT. Samsung Electronics Indonesia Cabang Manado.
- Lari Dashtbayaz, M., Salehi, M., & Safdel, T. (2019). The effect of internal controls on financial reporting quality in Iranian family firms. *Journal of Family Business Management*, 9(3), 254–270. <https://doi.org/10.1108/JFBM-09-2018-0047>
- Liu, L. X., Mao, M. Q., & Nini, G. (2018). Customer risk and corporate financial policy: Evidence from receivables securitization. *Journal of Corporate Finance*, 50, 453–467. <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2017.09.020>
- Nurahman, A. (2017). Pengaruh Perputaran Piutang Terhadap Profitabilitas. *I(1)*, 120–126.
- Omondi, J. W. (2014). the Effects of Receivable Management Practice on Receivables Impairment in Sugar Companies in Kenya. September.
- Onyiriuba, L. (2016). Asset-Based Transactions, Lending and Credit Risk Control. *Emerging Market Bank Lending and Credit Risk Control*, 219–232.

<https://doi.org/10.1016/b978-0-12-803438-5.00011-8>

- Pramono, J. (2014). Analisis Rasio Keuangan Untuk Menilai Kinerja Keuangan Pemerintah Daerah. *Jurnal Ilmiah Among Makarti*, 7, 83–112.
- Rae, K., Sands, J., & Subramaniam, N. (2017). Associations among the Five Components within COSO Internal Control-Integrated Framework as the Underpinning of Quality Corporate Governance. *Australasian Accounting, Business and Finance Journal*, 11(1), 28–54. <https://doi.org/10.14453/aabfj.v11i1.4>
- Rubino, M., & Vitolla, F. (2014). Internal control over financial reporting: Opportunities using the cobit framework. In *Managerial Auditing Journal* (Vol. 29, Nomor 8). <https://doi.org/10.1108/MAJ-03-2014-1016>
- Rustami, P., Kirya, I. K., & Cipta, W. (2014). Pengaruh Biaya Produksi, Biaya Promosi, Dan Volume Penjualan Terhadap Laba Pada Perusahaan Kopi Bubuk *Banyuatis*.2(1).
- Santosa, Y. A., & Azam, S. M. F. (2020). European Journal of Management and Marketing Studies Service Quality And Lean Management : 172–190. <https://doi.org/10.5281/zenodo.3713916>
- Sanusi, Z. M., Johari, R. J., Said, J., & Iskandar, T. (2015). The Effects of Internal Control System, Financial Management and Accountability of NPOs: The Perspective of Mosques in Malaysia. *Procedia Economics and Finance*, 28(April), 156–162. [https://doi.org/10.1016/s2212-5671\(15\)01095-3](https://doi.org/10.1016/s2212-5671(15)01095-3)
- Sigidov, Y. I., Korovina, M. A., Trubilin, A. I., Govdya, V. V., & Vasilieva, N. K. (2016). Creation of provision for doubtful debts. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 6(4), 1542–1549.
- Siregar, A. O. D. (2013). Pengaruh Audit Manajemen ....10(2), 1–21.
- Suharti, & Maria. (2018). Analisis Perlakuan Akuntansi Piutang pada UD . Rokan Deli Utama Riau Pekanbaru ( Suharti dan Maria ). 2(1), 107–121.
- Supriatna, D., & Kanda, A. S. (2012). Penurunan nilai piutang pada koperasi mitra dhuafa. 6681, 259–267.
- 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>
- Taroreh, J. R., & Runtu, T. (2016). Evaluasi Penerapan Sistem Pengendalian Internal Piutang Pada Pt Mandiri Tunas Finance Cabang Manado. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 4(3), 125–134.
- Tsai, F. M., Bui, T. D., Tseng, M. L., Wu, K. J., & Chiu, A. S. (2020). A performance assessment approach for integrated solid waste management using a sustainable balanced scorecard approach. *Journal of Cleaner Production*, 251. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2019.119740>
- Tumanggor, M. (2017). Pengaruh Biaya Operasional, Volume Penjualan, Modal Kerja, dan Perputaran Total Aktiva Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Logam Dan

Sejenisnya Yang Terdaftar Di BEI .

- Vićentijević, K., Jović, Z., & Petrović, Z. (2015). the Impact of Impairment of Receivables on the Reality of Financial Reporting in the Republic of Serbia. 49–52. <https://doi.org/10.15308/finiz-2015-49-52>
- Wisesa, I. W. B., Zuhri, A., & Suwena, K. R. (2014). Pengaruh Volume Penjualan Menté Dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Pada Ud . Agung Esha.
- Wondal, J. R., Saerang, D. P. E., & Tirajoh, V. Z. (2015). Analisis Penerapan Psak 50 Dan 55 Atas Penurunan Nilai (Impairment) Piutang Pada Pt. Clipan Finance Indonesia Tbk. *Emba*, 3(1), 118–128.
- Yao, H., & Deng, Y. (2018). Managerial incentives and accounts receivable management policy. *Managerial Finance*, 44(7), 865–884. <https://doi.org/10.1108/MF-05-2017-0148>
- Yudi, & Sri Rahayu. (2019). Aktivitas Pengendalian Internal Pada Pemerintah Kota Pusako Dalam Pemahaman Fungsionalisme Struktural Parsons. *Jurnal Akuntansi Kontemporer*, 11(1), 14–30. <https://doi.org/10.33508/jako.v11i1.2072>