

PKM Pendampingan Pengendalian Internal Piutang Mengurangi Piutang Tak Tertagih Bagi Karyawan PT Enseval Putera Megatrading Cabang Bogor

Rachmawaty Rachman, M. Noorman Mulyadi
*Program Studi Manajemen, Institut Bisnis dan Informatika Kesatuan
Bogor, Indonesia*

E-Mail: Rachmawaty.rachman@ibik.ac.id

*Assistance of
Receivable Internal
Control*

35

Submitted:
JANUARI 2023

Accepted:
JANUARI 2024

ABSTRACT

In facing competition and wanting to increase the number of sales, companies can sell their goods on credit to their customers. With these credit sales, receivables will arise, the payment of which will be received at maturity. The longer or longer the receivable payment period, the longer the receivable collection period. Receivables are an element of working capital that always rotates continuously, where only one step can result in receivables turning into cash. The issue of receivables is considered important in relation to companies, because companies must determine the optimal amount of receivables. Receivables must also be managed efficiently in relation to profits or additional profits obtained by changes in sales policy with expenses arising from receivables. The internal control system includes the organizational structure, and all coordinated methods and tools used within the company with the aim of maintaining the security of company assets, checking the accuracy and correctness of accounting data, advancing operational efficiency and helping to ensure compliance with previously established management policies.

Keywords: *Receivables, Internal Control*

ABSTRAK

Dalam menghadapi persaingan dan ingin memperbesar jumlah penjualannya, perusahaan dapat menjual barangnya dengan cara kredit kepada pelanggannya. Adanya penjualan kredit ini akan timbul piutang (*receivables*), yang akan diterima pembayarannya pada saat jatuh tempo. Makin lama atau makin panjang jangka waktu pembayaran piutang, akan menaikkan jangka waktu penagihan piutang tersebut. Piutang merupakan elemen modal kerja yang selalu berputar secara terus menerus, yang hanya satu langkah saja piutang berubah menjadi kas. Masalah piutang dianggap penting dalam kaitannya dengan perusahaan, karena perusahaan harus menentukan berapa jumlah piutang yang optimal. Piutang juga harus dikelola dengan efisien yang berkaitan dengan laba atau tambahan laba yang diperoleh dengan perubahan kebijakan penjualan dengan beban yang timbul karena piutang. System pengendalian internal meliputi struktur organisasi, dan semua cara serta alat yang dikoordinasikan yang digunakan didalam perusahaan dengan tujuan untuk menjaga keamanan harta perusahaan, memeriksa ketelitian dan kebenaran data akuntansi, memajukan efisiensi didalam operasional dan membantu menjaga dipatuhinya kebijakan manajemen yang telah di tetapkan terdahulu.

Kata Kunci : Piutang ,Pengendalian Internal

PENDAHULUAN

Analisis Situasi

Aktivitas penjualan merupakan sumber pendapatan yang memerlukan pengelolaan yang baik, karena apabila terdapat kekurangan dalam pengelolaan aktivitas

JADKES

Jurnal Abdimas Dedikasi
Kesatuan
Vol. 5 No.1, 2024
page 35-42
IBI KESATUAN
E-ISSN 2745 – 7508
DOI: 10.37641/jadkes.v5i1.1685

penjualan akan menyebabkan sasaran penjualan tidak tercapai dan keuntungan yang di dapatkan perusahaan berkurang. Disamping penjualan pengelolaan piutang juga sangat berperan dalam kelancaran arus kas suatu perusahaan.

Piutang usaha merupakan tagihan yang timbul dari penjualan barang dagangan atau jasa secara kredit. Piutang dagang biasanya diberikan penjualan kepada pembeli atas dasar kepercayaan, tanpa disertai perjanjian secara tertulis, kecuali pelanggan tertentu seperti sub distributor. Perusahaan memberi penjualan secara kredit dengan tujuan untuk meningkatkan penjualan, meningkatkan laba perusahaan, meningkatkan persaingan pasar, dan permintaan customer dan principal.

Kondisi ekonomi, penetapan harga pokok, kualitas produk, dan kebijakan kredit perusahaan adalah berbagai pengaruh utama dalam tingkat piutang usaha perusahaan. Semua pengaruh tersebut, kecuali yang terakhir, umumnya di luar kendali perusahaan. Akan tetapi, seperti juga dengan aset lancar lainnya, perusahaan harus dapat mengubah tingkat piutang dalam menyeimbangkan keuntungan dan kerugian antara profitabilitas dan risiko. Menurunkan standar kredit (*credit standards*) dapat menstimulasi permintaan, yang akhirnya, akan mengarah pada penjualan dan laba yang lebih tinggi. Akan tetapi, terdapat biaya yang harus dibayar untuk membuat piutang tambahan, seperti juga resiko yang lebih besar akan munculnya kerugian akibat piutang tidak tertagih.

Kebijakan kredit dapat memiliki pengaruh yang signifikan atas penjualan. Kredit adalah salah satu dari factor yang mempengaruhi permintaan atas produk perusahaan. Tingkat kredit yang dapat mendorong permintaan, bergantung pada berbagai factor lainnya yang diterapkan. Perusahaan menentukan kebijakan penagihan dengan menggabungkan berbagai unsur penagihan yang diterapkan. Agar dapat memaksimalkan laba yang meningkat akibat dari kebijakan kredit dan penagihan, perusahaan harus menggunakan secara bergantian berbagai kebijakan tersebut sehingga mencapai solusi yang maksimal. Solusi tersebut akan menentukan kombinasi terbaik dari standar kredit, kebijakan discount tunai, syarat-syarat khusus, serta tingkat pengeluaran untuk penagihan. Ketika tidak ada standart kredit, penjualan dapat maksimal, tetapi tertutup dengan kerugian yang besar karena periode rata-rata penagihan yang lama. Ketika standart kredit diterapkan dan pemohon mulai ditolak, laba dari penjualan akan turun tetapi periode rata-rata penagihan serta kerugian akibat piutang tidak tertagih akan turun.

Untuk mengatasi hal tersebut diperlukan suatu system yang baik yang diperlukan perusahaan dalam menjalankan aktivitas usaha dan mampu untuk memberikan informasi untuk pihak luar maupun dalam perusahaan. System terdiri dari kebijakan-kebijakan dan prosedur-prosedur yang dirancang untuk memberikan manajemen keyakinan memadai bahwa tujuan dan sasaran yang penting bagi satuan usaha dapat dicapai. Prosedur ini dapat berupa prosedur penjualan, prosedur pengiriman barang, prosedur pencatatan piutang. Kebijakan dan prosedur ini disebut pengendalian intern suatu satuan usaha.

System pengendalian internal itu meliputi struktur organisasi, dan semua cara serta alat yang dikoordinasikan yang digunakan didalam perusahaan dengan tujuan untuk menjaga keamanan harta perusahaan, memeriksa ketelitian dan kebenaran data akuntansi, memajukan efisiensi didalam operasional dan membantu menjaga dipatuhinya kebijakan manajemen yang telah ditetapkan terdahulu.

Berdasarkan uraian di atas, diperlukan pengertian dan pemahaman mengenai pengendalian internal piutang untuk menghindari resiko piutang tak tertagih. Harapannya, setelah pelatihan, seluruh karyawan lebih memahami akan pentingnya pengendalian internal terhadap piutang.

TUJUAN KEGIATAN

Berdasarkan analisis situasi dan kajian pustaka di atas, dapat disimpulkan bahwa agar perusahaan aman dari risiko piutang yang tak tertagih maka dalam proses terjadinya penjualan secara kredit harus berdasarkan beberapa proses pengendalian yang harus dilakukan seluruh karyawan.

Dengan demikian, dapat dirumuskan permasalahan dalam pemberian penjualan secara kredit sebagai berikut.

1. Bagaimana proses pengendalian internal dalam pemberian piutang secara kredit ?
2. Bagaimana meningkatkan pemahaman akan pemberian penjualan secara kredit ?

MANFAAT KEGIATAN

Mengacu pada permasalahan yang diajukan untuk dipecahkan, maka tujuan kegiatan ini adalah :

1. Meningkatkan proses pengendalian internal dalam pemberian piutang .
2. Meningkatkan pemahaman akan pemberian penjualan secara kredit
Pelatihan pemahaman piutang dalam program pengabdian masyarakat ini diharapkan dapat memberikan pemahaman dan juga kemampuan para karyawan PT. Enseval Putera Megatrading Cabang Bogor dalam pengendalian internal dalam proses piutang.

Adapun manfaat kegiatan secara rinci adalah sebagai berikut:

1. Bagi karyawan PT. Enseval Putera Megatrading cabang Bogor, akan lebih memahami pentingnya pengendalian internal Piutang.
2. Bagi Perusahaan PT. Enseval Putera Megatrading cabang Bogor ,dengan pemahaman seluruh karyawan akan pengendalian internal piutang dapat mengurangi risiko piutang tak tertagih.

Dalam menghadapi persaingan dan ingin memperbesar jumlah penjualannya, perusahaan dapat menjual barangnya dengan cara kredit kepada pelanggannya. Adanya penjualan kredit ini akan timbul piutang (*receivables*) , yang akan diterima pembayarannya pada saat jatuh tempo. Makin lama atau makin panjang jangka waktu pembayaran piutang, akan menaikkan jangka waktu penagihan piutang tersebut. Piutang merupakan elemen modal kerja yang selalu berputar secara terus menerus, yang hanya satu langkah saja piutang berubah menjadi kas. Masalah piutang dianggap penting dalam kaitannya dengan perusahaan, karena perusahaan harus menentukan berapa jumlah piutang yang optimal. Piutang juga harus dikelola dengan efisien yang berkaitan dengan laba atau tambahan laba yang diperoleh dengan perubahan kebijakan penjualan dengan beban yang timbul karena piutang.

Menurut Dwimartani (2016:196) yang dimaksud piutang yaitu : “Piutang merupakan Klaim suatu perusahaan pada pihak lain baik terkait dengan transaksi penjualan/pendapatan maupun piutang yang berasal dari transaksi lainnya.”

Menurut Slamet Sugiri Sodikin (2013:45) yang di maksud piutang usaha adalah : “merupakan tagihan kepada pelanggan yang sifatnya terbuka, dalam arti bahwa tagihan ini tidak disertai instrumen kredit. Piutang usaha berasal dari penjualan barang dagangan dan jasa secara kredit dalam operasi usaha normal.”

Piutang usaha menurut Walter T. Harisson Jr. dalam bukunya Akuntansi Keuangan (International Financial Reporting Standar-IFRS) Edisi Kedelapan (Jilid I) yaitu : “Piutang (*receivable*) adalah klaim moneter terhadap pihak lainnya. Piutang di peroleh terutama dengan menjual barang dan jasa (piutang usaha) serta meminjamkan uang atau disebut dengan wesel tagih (2012:293)”

Menurut Prof. Dr. H. Musthafa (2017:37), faktor yang mempengaruhi besarnya piutang adalah :

- a. Jumlah besar atau kecilnya penjualan kredit
Semakin besar jumlah penjualan kredit, maka semakin besar pula piutang, atau dana yang tertanam dalam piutang. Sebaliknya kalau jumlah penjualan kredit kecil, maka semakin kecil pula piutang, atau semakin kecil dana yang tertanam dalam piutang.
- b. Syarat Penjualan kredit
Syarat pembayaran kredit adalah untuk memberikan kepastian kepada pelanggan, kapan pelanggan harus melunasi pembayaran hutangnya, dan seberapa besar hak pelanggan kalau dapat memenuhi pembayaran lebih awal dari waktu yang ditentukan.
- c. Ketentuan batas jumlah kredit

Masing-masing perusahaan tentu tidak sama dalam pembatasan jumlah kredit yang diberikan, ada yang cukup lama dan ada pula yang cukup singkat.

d. Kebijakan pengumpulan piutang

Perusahaan dalam pengumpulan piutang dapat bersifat aktif dan dapat bersifat pasif.

e. Kebiasaan membayar para pelanggan

Kebiasaan pelanggan dalam melakukan pembelian dapat dilakukan dengan membayar tunai dan ada pula yang memanfaatkan pembayaran kredit.

Menurut Dr. Yuningsih, SE., Msi (2018:137) Perusahaan saat akan memberikan kredit kepada pelanggan akan mempertimbangkan dengan menggunakan prinsip 5 C, yaitu :

1. Character

Karakter pelanggan tentu menjadi pengamatan dari perusahaan, apakah pelanggan bersifat jujur atau tidak dalam melakukan kebiasaan membayar kewajibannya.

2. Capacity

Kemampuan pelanggan harus diukur oleh perusahaan, bagaimana kemampuan membayar kewajibannya di waktu yang lalu, dan bagaimana kondisi pelanggan tentang tempat usaha pelanggan tersebut.

3. Capital

Perusahaan mengukur posisi finansial pelanggan dengan melihat laporan keuangannya, terutama permodalan perusahaan.

4. Collateral

Untuk keamanan kredit yang diberikan perusahaan kepada pelanggan biasanya pelanggan bisa juga menyampaikan suatu jaminan kepada perusahaan, misalnya aktiva tetap.

5. Conditional

Kondisi perekonomian di suatu Negara atau daerah dalam waktu-waktu tertentu dapat merupakan pertimbangan bagi perusahaan untuk memberikan kredit kepada pelanggannya.

Menurut Mulyadi dalam bukunya sistem informasi akuntansi (2016, 129) menyebutkan definisi dari sistem pengendalian internal adalah :

Sistem pengendalian internal meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga aset organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.

Berkaitan dengan definisi pengendalian internal Walter T. Harisson dalam bukunya Akuntansi Keuangan (2012, 233) menyebutkan :

Pengendalian internal (*internal control*) merupakan rencana organisasi dan sistem prosedur yang diimplementasikan oleh manajemen perusahaan dan dewan direksi, serta dirancang untuk memenuhi lima tujuan, yaitu: (1) Menjaga aset, (2) Mendorong karyawan untuk mengikuti kebijakan perusahaan, (3) Mempromosikan efisiensi operasional, (4) Memastikan catatan akuntansi yang akurat dan dapat diandalkan, (5) Menaati persyaratan hukum.

Menurut Romney & Steinbart (2015:216): Pengendalian internal adalah sebuah proses yang diimplementasikan untuk memberikan jaminan yang memenuhi beberapa objektif dari pengendalian internal, diantaranya yaitu menjaga aset, menjaga catatan dalam detail yang cukup untuk pelaporan aset perusahaan yang tepat dan akurat, menyediakan informasi yang akurat dan dapat dipercaya, menyiapkan laporan keuangan dengan kriteria yang ditentukan, mendorong dan meningkatkan efisiensi operasional, mendorong ketaatan dalam hal manajerial, dan memenuhi persyaratan dari regulasi dan peraturan yang ada.

Menurut Institut Akuntan Publik Indonesia (IAPI) (2011:319) dalam bukunya Agoes (2012:100) "Pengendalian Internal adalah suatu proses yang dijalankan oleh dewan komisaris, manajemen, dan personel lain entitas yang didesain untuk memberikan keyakinan memadai tentang pencapaian tiga golongan tujuan yaitu :

a) Keandalan pelaporan keuangan

- b) Efektifitas dan efisiensi operasi
- c) Kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku.

Menurut Mulyadi (2014:164), unsur pokok system pengendalian internal adalah :

- a) Struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas.
- b) Sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap kekayaan, utang, pendapatan dan biaya.
- c) Praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi.
- d) Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya

Penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut. Untuk menghindari tidak tertagihnya piutang setiap penjualan kredit yang pertama kepada seorang pembeli selalu didahului dengan analisis terhadap dapat atau tidaknya pembeli tersebut diberi kredit. Menurut kasmir (2015:275) Unsur yang terkandung dalam pemberian kredit adalah sebagai berikut :

1. Kepercayaan, yaitu suatu keyakinan bagi si pemberi kredit bahwa kredit yang diberikan benar-benar diterima kembali dimasa yang akan datang sesuai dengan jangka waktu kredit.
2. Kesepakatan, didalam kredit mengandung unsur kesepakatan antar pemberi kredit dengan si pembeli. Kesepakatan ini dituangkan dalam suatu perjanjian dimana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajiban
3. Jangka waktu , setiap kredit yang diberikan memiliki jangka waktu tertentu, jangka waktu ini mencakup masa pengembalian kredit yang telah disepakati
4. Resiko, akibat adanya tenggang waktu maka pengembalian kredit akan terjadi resiko tidak tertagih atau macet kreditnya.
5. Balas jasa, bagi bank balas jasa merupakan keuntungan atau pendapatan atas pemberian suatu kredit.

Kebijakan kredit menurut Brigham dan Hoston, (2006) terdiri dari empat variable yaitu masa kredit, potongan harga, standart kredit dan kebijakan penagihan, yang diukur oleh seberapa keras atau lunaknya perusahaan dalam usaha menagih piutang yang lambat pembayarannya. Menurut Van Horne, James C (2012:304) Kebijakan kredit dapat memiliki pengaruh yang signifikan atas penjualan. Kredit salah satu faktor yang memepengaruhi permintaan atas produk perusahaan. Kebijakan kredit dan penagihan memiliki hubungan dengan kebijakan pemasaran (penjualan dan layanan pelanggan).

WAKTU PELAKSANAAN

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini dilaksanakan pada bulan Januari 2022. Kegiatan ini diawali dengan langkah awal yaitu kegiatan observasi pelaksanaan pelatihan pemahaman piutang. Selanjutnya, menetapkan peserta Pemahaman piutang pada tanggal 5 & 7 Januari 2022 dan 24 Januari 2022.

KERANGKA PEMECAHAN MASALAH

Permasalahan yang diangkat dalam kegiatan pengabdian pada masyarakat di PT. Enseval Putera Megatrading Cabang Bogor adalah bagaimana menentukan langganan yang akan diberi kredit dan bagaimana pengendaliannya yang harus dilakukan agar tidak terjadi piutang tak tertagih . Oleh karena itu, diusulkan kerangka pemecahan masalah secara operasional. Kerangka pemecahan masalah dimaksud dilakukan dengan menerapkan langkah kerja dalam pengabdian masyarakat sebagai berikut :

1. Menetapkan jumlah peserta pelatihan yaitu semua karyawan PT. Enseval Putera Megatrading cabang Bogor.
2. Semua peserta dikumpulkan di suatu tempat/ruangan yang memadai untuk penyelenggaraan pelatihan
3. Memberikan materi pelatihan yang meliputi :
 - a. **Materi 1** : Menjelaskan mengenai Pemahaman Pengendalian Internal
 - b. **Materi 2** : Menjelaskan mengenai Proses mengurangi resiko piutang tak tertagih.

Kerangka pikir untuk pemecahan masalah dapat dipaparkan dalam bentuk matriks berikut

Masalah	Upaya Pemecahan Masalah
Bagaimana menjelaskan pemahaman Piutang ?	Dilakukan Penyuluhan/Penataran diisi ceramah, tanya jawab dan contoh kasus

KHALAYAK SASARAN ANTARA YANG STRATEGIS

Sasaran kegiatan ini seluruh karyawan PT. Enseval Putera Megatrading cabang Bogor agar menambah pengetahuan mengenai piutang dan proses pencegahannya agar tidak terjadi piutang tak tertagih di cabang Bogor. Kegiatan ini untuk menambah pengetahuan seluruh karyawan agar resiko di bidang piutang bisa terkendali.

KETERIKATAN

Kegiatan pengabdian pada masyarakat yang dilakukan ini secara teknis melibatkan kerjasama antara instansi/lembaga IBI Kesatuan dalam hal ini adalah Lembaga Pengabdian pada Masyarakat beserta tim pelaksananya, Jurusan Manajemen S1 dan Akuntansi S1 IBI Kesatuan Bogor dan para karyawan PT. Enseval Putera Megatrading cabang Bogor. Keberadaan Lembaga Pengabdian pada Masyarakat, Jurusan Manajemen S1 dan Akuntansi S1 IBI Kesatuan didukung oleh sumber daya manusia yang bermutu dan profesional sesuai dengan bidangnya, serta sarana prasarana yang lengkap dan memadai untuk mendukung kegiatan pelatihan dalam rangka penerapan Ipteks. Beberapa hal yang berkaitan dengan sumber daya manusia serta sarana dan prasarana Lembaga Pengabdian Masyarakat, Jurusan Manajemen dan Jurusan Akuntansi IBI Kesatuan adalah sebagai berikut :

- Memiliki ruang sidang atau ruang kelas untuk penataran/pelatihan teori.
- Memiliki dosen yang profesional dan berpengalaman dalam menghasilkan berbagai jenis karya tulis ilmiah yang bermutu.
- Memiliki dosen yang profesional dan berpengalaman dalam pelaksanaan kegiatan penataran dan pelatihan.

Sedangkan potensi yang dimiliki oleh karyawan PT. Enseval Putera Megatrading cabang Bogor adalah kemauan dan kemampuan yang kuat untuk mendapatkan pelatihan dan pembinaan tentang pemahaman piutang untuk mengurangi resiko perusahaan atas piutang tak tertagih. Berdasarkan beberapa *critical point* yang ada di masing-masing pihak yang terkait dalam kegiatan pelatihan ini, maka bentuk kerjasama ini diharapkan akan menghadirkan sinergisme yang amat strategis dan positif antara lembaga perguruan tinggi dengan para karyawan PT. Enseval Putera Megatrading cabang Bogor. Karyawan PT Enseval Putera Megatrading mendapatkan sharing ilmu yang digunakan untuk mencegah risiko yang tidak diinginkan karena piutang tak tertagih.

METODE KEGIATAN

Metode kegiatan ini berupa pelatihan kepada karyawan PT. Enseval Putera Megatrading cabang Bogor. Setelah diberi pelatihan, selanjutnya mereka dibimbing untuk menerapkan hasil pelatihan dalam rangka meningkatkan internal control penagihan agar tidak terjadi piutang tak tertagih di perusahaan PT. Enseval Putera Megatrading cabang Bogor.

Berikut ini adalah tahap pelatihan yang dilakukan:

1. Tahap Persiapan

Tahap persiapan yang dilakukan meliputi :

- Survey
- Pemantapan dan penentuan lokasi dan sasaran
- Penyusunan bahan/materi pelatihan, yang meliputi : makalah untuk kegiatan pelatihan pemahaman piutang.

2. Tahap Pelaksanaan Pelatihan

Tahap pelaksanaan pelatihan dilakukan persiapan. Dalam tahap ini dilakukan *pertama*, penjelasan tentang Piutang , *kedua*, sesi tanya jawab dengan peserta.

3. Metode Pelatihan

Untuk melaksanakan kegiatan tersebut digunakan beberapa metode pelatihan, yaitu:

a. Metode Ceramah

Metode ceramah dipilih untuk memberikan penjelasan tentang Piutang dan proses pengendalian piutang agar tidak terjadi piutang tak tertagih.

b. Metode Tanya Jawab

Metode tanya jawab sangat penting bagi para peserta pelatihan, baik di saat menerima penjelasan tentang piutang dan saat mempraktekannya, Metode ini memungkinkan karyawan menggali pengetahuan sebanyak-banyaknya tentang Piutang dan pengendaliannya.

c. Metode Simulasi

Metode simulasi ini sangat penting diberikan kepada para peserta pelatihan untuk memberikan kesempatan mempraktekan materi pelatihan yang diperoleh. Harapannya, peserta pelatihan akan benar-benar menguasai dan memahami mengenai piutang dan pengendaliannya

HASIL DAN PEMBAHASAN

HASIL

1. Setelah pelatihan membuka wawasan atas pemahaman dalam pengendalian terhadap piutang dan menemukan akar masalah dan latar belakang masalah proses pengendalian internal piutang .
2. Mampu mengidentifikasi dan mencari sumber masalah lain yang berpotensi untuk bisa memperbaiki performance pencapaian piutang.

EVALUASI HASIL KEGIATAN

Evaluasi pelatihan pemahaman atas piutang dan pengendalian piutang sesuai dengan rencana yang telah ditentukan. Secara umum karyawan sudah memahami akan pentingnya pengendalian piutang untuk mengurangi kerugian perusahaan dan meningkatkan penjualan.

PEMBAHASAN

Kegiatan pelatihan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) yang diselenggarakan oleh Lembaga Penelitian dan Pengabdian pada Masyarakat (LPPM) IBI Kesatuan ini telah terselenggara sesuai dengan rencana yang ditetapkan. Pendampingan pengendalian internal piutang mengurangi piutang tak tertagih bagi karyawan harapan yang ingin dicapai untuk meningkatkan pemahaman pengendalian internal untuk mengurangi kerugian perusahaan.

PENUTUP

Kesimpulan

Pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) berupa pendampingan pengendalian piutang telah dilaksanakan dengan baik. Indikator kepuasan atas pelatihan tersebut antara lain :

1. Koordinasi yang cukup baik antara PT Enseval Putera Megatrading Cabang Bogor dengan IBI Kesatuan dalam penyelenggaraan pendampingan pengendalian Piutang;
2. Lancarnya kegiatan pendampingan pelatihan yang dilakukan oleh PT Enseval Putera Megatrading Cabang Bogor;
3. Karyawan PT Enseval Putera Megatrading Bogor secara umum dapat memahami materi yang diberikan dalam Pelatihan sehingga bisa di implementasikan dalam proses harian.

Rekomendasi

Konsisten dalam proses dan control sehingga dapat mencegah terjadinya kerugian perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- James C. Van Horne, John M. Wachowicz, Jr. Prinsip-prinsip Manajemen Keuangan. Edisi 13. Jakarta : Penerbit Salemba Empat.
- Kasmir. 2010. Analisa Laporan Keuangan. Edisi Ketiga. Jakarta : Rajawali Pers
- Kasmir. 2015. Analisa Laporan Keuangan. Cetakan ke 8. Jakarta : Rajawali Pers
- Martani, Dwi. dkk. 2016, Akuntansi Keuangan Menengah Berbasis PSAK. Edisi 2 Buku 1, Salemba Empat, Jakarta.
- Mulyadi. 2016, Sistem Akuntansi. Edisi 4, Salemba Empat, Jakarta.
- Musthafa. 2017. Manajemen Keuangan Edisi 1 Penerbit Yogyakarta : CV. Andi Offset
- Romney, Marshall B., dan Paul John Steinbart. 2015. Accounting Information Systems, 13th ed. England: Pearson Educational Limited.
- Sukrisno, Agoes. 2017, Auditing. Edisi 4. Jakarta : Penerbit Salemba Empat.
- Walter, T. Harrison et al. 2012, Akuntansi Keuangan. Jakarta : Erlangga
- Yuningsih. 2018. Dasa-dasar manajemen keuangan Edisi Pertama. Sidoarjo: Indomedia Pustaka.