Analisa Pengendalian Piutang Terhadap Resiko Piutang Tak Tertagih Pada PT Enseval Putra Megatrading Tbk Cabang Bogor

Rachmawaty Rachman
Program Studi Akuntansi, Institut Bisnis dan Informatika Kesatuan
Bogor, Indonesia
E-Mail: rachmawaty6872@gmail.com

Submitted:
OKTOBER 2019

Accepted:
DESEMBER 2019

ABSTRACT

Credit policies can have a significant effect on sales. Credit is one of the factors that influence the demand for the company's products. The level of credit that can drive demand depends on various other factors that are applied. The company determines billing policies by combining various billing elements that are applied. To maximize the increased profits resulting from credit and billing policies, companies have to use these policies alternately to achieve maximum solutions. The solution will determine the best combination from credit standards, cash discount policies, special requirements, and the level of expenditure for billing. When there is no credit standard, the sales can be maximal but are covered with large losses due to long average billing periods. When the credit standard is applied and the applicant starts to be rejected, the profit from the sale will go down but the average billing period and the loss due to uncollectible accounts will go down. To overcome this we need a good system that is needed by the company in carrying out business activities and can provide information to outside parties and within the company. The system consists of policies and procedures designed to give management adequate confidence that the goals and objectives that are important to the business unit can be achieved. This procedure can be in the form of sales procedures, shipping procedures, receivables recording procedures. These policies and procedures are called internal control of a business unit.

Keywords *: Terms of granting credit; internal control over receivables.*

PENDAHULUAN

Aktivitas penjualan merupakan sumber pendapatan yang memerlukan sumber pendapatan yang memerlukan pengelolaan yang baik, karena apabila terdapat kekurangan dalam pengelolaan aktivitas 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 meningkat 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 asset lancar lainnya, perusahaan harus dapat mengubah tingkat piutang dalam menyeimbangkan keuntungan dan kerugian antara profitabilitas dan risiko. Menurunkan standar kredit (*credit standars*) dapat menstimulasi

JIAKES

Jurnal Ilmiah Akuntansi Kesatuan
Vol. 7 No. 3, 2019
pg. 243-250
STIE Kesatuan
ISSN 2337 – 7852

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 effisiensi didalam operasional dan membantu menjaga dipatuhinya kebijakan manajemen yang telah di tetapkan terdahulu.

PT. Enseval Putera Megatrading, Tbk merupakan farmasi multinasional yang didirikan pada tahun 1972 , tumbuh menjadi distributor umum dalam produk farmasi dan berbagai macam produk konsumen serta peralatan medis , bahkan berperan sebagai agen dan distributor bahan baku kimia untuk industry farmasi, kosmetik, dan makanan industri, PT. Enseval Putera Megatrading, Tbk juga melakukan diversifikasi ke beberapa jenis usaha di luar bidang perdagangan dan distribusi.

Dalam melakukan penjualan system pembayaran yang dilakukan bisa tunai dan penjualan kredit . Penjualan kredit adalah penjualan yang dilakukan non tunai . Penjualan kredit mengandung resiko piutang yang tidak bisa tertagih. Faktor penyebab piutang tak tertagih bisa karena pemilik otlet kabur , otlet mengalami musibah kebakaran, otlet mengalami kesulitan keuangan. Oleh sebab itu perusahan harus melakuan pengendalian yang efektif dan efisien untuk meghindarkan terjadinya piutang tak tertagih. Dari uraian diatas , maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul "**Analisa Pengendalian Piutang Terhadap Resiko Piutang Tak tertagih pada PT. Enseval Putera Megatrading Tbk cabang Bogor".**

Rumusan masalah yang akan di bahas dalam penelitian ini adalah bagaimana pengendalian internal piutang yang dilakukan oleh PT. Enseval PuteraMegatrading Tbk, cabang Bogor

TINJAUAN PUSTAKA

Dalam menghadapi persaingan dan ingin memperbesar jumlah penjualannya, perusahaan dapat menjual barangnya dengan cara kredit kepada pelangannya. 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 menaikan 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 yatu : "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 :

1. 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.
2. 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.
3. Ketentuan batas jumlah kredit. Masing-masing perusahaan tentu tidak sama dalam pembatasan jumlah kredit yang diberikan, ada yang cukup lama da nada pula yang cukup singkat.
4. Kebijaksanaan pengumpulan piutang. Perusahaan dalam pengumpulan piutang dapat bersifat aktif dan dapat bersifat pasif.
5. Kebiasaan membayar para pelanggan. Kebiasaan pelanggan dalam melakukan pembelian dapat dilakukan dengan membayar tunai dan ada pula yang memanfaat 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 diwaktu 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) Colleteral, 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 perusahaa, (3) Mempromosikan efisiensi opersional, (4) Memastikan catatan akuntansi yang akurat dan dapat diandalkan, (5) Menaati persyaratan hokum.

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 de ngan 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 selalui didahului dengan analisis terhadap dapat atai 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).

METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian dilakukan pada PT. Enseval Putera Megatrading Tbk, cabang Bogor , yang berlokasi di jalan Wangun no 216 sindangsari Bogor, selama kurang lebih dua bulan. Metode penelitian yang digunakan adalah analisis deskriptif kualitatif, data yang dikumpulkan dalam penelitian ini adalah pengendalian piutang dan jumlah piutang yang tak tertagih PT. Enseval Putera Megatrading Tbk, cabang Bogor untuk data tahun 2017 dan tahun 2018.

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Teknik pengumpulan data yang digunakan antara lain :

1. Studi pustaka dengan mencari, membaca dan merangkum data yang disesuaikan dengan makalah penelitian.
2. Wawancara yang dilakukan dengan kepala cabang, Supervisor marketing dan Accounting Department serta Audit internal.
3. Observasi melalui data sekunder diperoleh dari data laporan piutang yang tak tertagih tahun 2017 dan tahun 2018.

HASIL DAN PEMBAHASAN

PT. Enseval Putera Megatrading Tbk cabang Bogor , memiliki SOP dan tahapan yang harus dilalui oleh calon konsumen dalam memperoleh penjualan secara kredit. Untuk pengajuan konsumen baru ada beberapa persyaratan yang harus di lampirkan yaitu Ktp, Npwp dan surat ijin usaha . Prosedur dari penjualan kredit dan tunai yaitu :

(1) Pelanggan melakukan proses pemesanan produk melalui aplikasi EMOS (Enseval Mobile Order System)
(2) Pengecekan kondisi discount oleh bagian sales service dept
(3) Pengecekan kondisi discount oleh bagian Marketing dept
(4) Pengecekan kondisi piutang , dilihat dari Limit yang sudah ditentukan per pelanggan apakah limit masih bisa di beri penjualan kredit atau tidak , apakah ada piutang yang sudah jatuh tempo tetapi belum dibayar , jika kondisi piutang tidak ada masalah maka penjualan tersebut akan di approved oleh Abm/ksa/kssk.
(5) Penyiapan barang dilakukan bagian Warehouse
(6) Pengiriman barang dilakukan bagian Transportasi\
(7) Penagihan dilakukan bagian sales dan collector

Adapun kategori piutang tersebut dikatakan piutang tak tertagih sesuai dengan peraturan Menteri Keuangan nomor : 57/PMK.03/2010 bahwa :

"piutang yang nyata-nyata tidak dapat ditagih yang dapat dikurangi dari penghasilan bruto (selanjutnya akan disebut piutang Dubius) adalah piutang yang timbul dari transaksi bisnis yang wajar sesuai dengan bidang usahanya yang tidak dapat ditagih".

Maka dipandang perlu untuk menentukan Kategori Piutang Dubius adalah sebagai berikut :

a. Outlet tidak sanggup membayar karena pailit.
b. Outlet Mengalami kondisi *Force Majeur* (Bencana Alam, Kebakaran, Banjir, Meninggal dunia).
c. Pemilik Outlet kesulitan dana untuk melunasi piutang yang masih outstanding.
d. Pemilik Outlet Melarikan diri / Melakukan tindakan pidana.
e. Terjadi manipulasi Faktur oleh Salesman – internal PT Enseval Putera Megatrading., Tbk (EPM) tidak terbatas hanya Salesman membuka faktur atas naman outlet.
f. Uang pelunasan piutang diambil / digunakan secara pribadi oleh Salesman – Internal EPM
g. Kecurangan Lainnya yang disebabkan oleh internal – EPM

Semua Kategori tersebut wajib melampirkan dokumen pendukung yang relevan. Dalam proses pengendaliannya untuk memastikan semua piutang diakui pelanggan maka dilakukan konfirmasi piutang untuk memastikan bahwa semua piutang tidak ada penjualan yang fiktif dan bisa tertagih. Dilakukan monitor atas semua piutang terutama piutang yang umurnya sudah overdue agar dilakukan progress penagihan atas piutang tersebut.

Adapun upaya-upaya lain yang dilakukan perusahaan guna mengendalikan piutang serta mempercepat pencairan piutang dapat di jelaskan sebagai berikut :

1. Pembayaran outlet-outlet yang memiliki omzet penjualan yang besar diarahkan menggunakan plafon dalam hal pembayaran piutang dimana melibatkan pihak ketiga yaitu pihak bank.
2. PT Enseval Putera Megatrading Tbk, menyediakan aplikasi untuk pembayaran piutang dengan mudah, transaksi pembayaran dapat dilakukan dengan menggunakan ponsel, dimana perusahaan meluncurkan aplikasi emos yang dapat diunduh di playstore lalu memilih menu pembayaran 'mospay' untuk membayar faktur tagihan. Apabila pelanggan telah membayar tagihannya tersebut, maka piutang pelanggan tersebut akan otomatis berkurang di daftar piutang *outstanding*, sehingga perusahaanpun akan lebih mudah untuk memisahkan mana piutang yang sudah dilunasi pelanggan, dan mana piutang yang belum terbayarkan. Dengan adanya pembayaran dengan mospay, perusahaan berharap agar pelanggan membayar piutangnya sesuai dengan tanggal jatuh temponya, sehingga dapat mempercepat ketertagihannya piutang tersebut dan meminimalisir ketidak tertagihannya piutang atau kredit macet.
3. Setiap tiga bulan sekali perusahaan mengadakan audit internal mandiri pada tiap bagian terutama pada bagian akuntansi dan keuangan, kegiatan tersebut dinamakan ICE (internal control effectivenes) dimana bagian-bagian tertentu melakukan audit terhadap prosedur yang ditetapkan oleh manajemen, dimana kepala bagian akuntansi menggunakan model ICQ (internal control questionnaire) dimana terdapat pertanyaan-pertanyaan yang dapat digunakan untuk mengevaluasi pengendalian internal perusahaan.
4. Dilakukannya opname faktur setiap 3 bulan sekali, dengan dilakukannya hal demikian diharapkan perusahaan dapat mengecek keberadaan fisik faktur yang dicocokan dengan data yang terdapat pada sistem, diharapkan dengan dilakukannya opname piutang tersebut, perusahaan dapat memonitor faktur yang ada, sehingga hal-hal yang tidak diinginkan seperti, faktur yang hilang maupun faktur yang telat atau belum ditagih kepada pelanggan dapat diminimalisir, sehingga demikian perusahaan pun dapat memperkecil risiko terjadinya kerugian atas piutang tersebut.

Tabel 1 Data Piutang Per-akhir Desember dan Data Piutang Tak Tertagih Komparatif (2015-2018)

Keterangan	2015	2016	2017	2018
Piutang	32,359,370,223.71	40,034,901,190.81	26,269.790,319.89	29,610,127,993.04
Piutang Tak Tertagih	27,146,599	30,983,735	7,796,714	270,600
%	0.084	0.077	0.03	0,001

(Sumber : laporan buku piutang PT Enseval Putera Megatrading, Tbk)

Sebagai bukti bahwa pengendalian internal piutang sudah dilakukan secara berkesinambungan dapat dilihat dari Trend penurunan pencapaian piutang tak tertagih dari tahun 2015 sampai dengan tahun 2018, yaitu

1. Tahun 2015 saldo piutang per 31 Desember 2015 sebesar sebesar Rp.32.359.370.223,71 sedangkan piutang tak tertagihnya sebesar Rp. 27.146.599

yaitu sebesar 0.084% terhadap total piutang dan piutang tak tertagih disebabkan oleh otlet tutup dan ganti pemilik tanpa ada pemberitahuan sebelumnya.

2. Tahun 2016 saldo piutang per 31 Desember 2016 sebesar Rp. 40.034.901,81 sedangkan piutang tak tertagihnya sebesar Rp. 30.983.735 atau sebesar 0.077% terhadap saldo piutang ada trend penurunan sebesar 9% tahun 2016 terhadap tahun 2015. dan piutang tak tertagih disebabkan oleh toko tutup karena usaha bangkrut.
3. Tahun 2017 saldo piutang per 31 Desember 2017 sebesar Rp. 26.269.790.319,89 dan piutang tak tertagih sebesar Rp. 7.796.714 atau sebesar 0.03 terhadap saldo piutang ada trend penurunan sebesar 62% tahun 2017 terhadap tahun 2016 dan piutang tak tertagih disebabkan oleh otlet tutup karena usaha bangkrut.

Tahun 2018 saldo piutang per 31 Desember 2018 sebesar Rp. 29.610.127.993,04 sedangkan piutang tak tertagihnya sebesar Rp. 270.600 atau 0.001% terhadap saldo akhir piutang ada penurunan sebesar 97% dan piutang tak tertagih disebabkan oleh otlet tutup.

PENUTUP

Pengendalian internal piutang di PT Enseval Putera Megatrading Tbk Cabang Bogor sudah dilakukan dengan baik, dibuktikan dengan dilakukannya kontrol terhadap piutang usaha secara berkelanjutan, dapat dilihat dari hasil penurunan persentase piutang tak tertagih dari tahun 2015 sampai dengan tahun 2018 mengalami penurunan. Itu dapat membuktikan bahwa pengendalian internal terhadap piutang berjalan dengan efektif, sehingga PT Enseval Putera Megatrading, Tbk Cabang Bogor dapat meminimalisir kerugian dan risiko atas piutang tak tertagih.

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, 13thed. 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.