

**PENERAPAN PENGENDALIAN INTERN ATAS PENJUALAN KREDIT UNTUK
MEMINIMALKAN RESIKO PIUTANG TAK TERTAGIH PADA
PT. BANGUN JAYA RUBBER GRESIK**

^[1] **Zahrotul Khuriyah Al-Majidah (1221509114)**

^[2] **Drs. IBK Bayangkara, SE, MM, Ak, CA, CMA**

^[1] Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

^[2] Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

^[1] Email : zalmajidah@gmail.com

^[2] bayibeka@gmail.com

ABSTRACT

PT Bangun Jaya Rubber, having its address at Jalan Bambe No.43 Driyorejo, Gresik is a manufacturing company in the field of rubber tires. As a manufacturing company, a product strategy and quality are needed to compete with similar products. This strong competition is a challenge for PT Bangun Jaya Rubber as a company that produces tire rubber to make it better for the future. This study aims to determine the internal control procedures for the sale of existing credit in the company and provide a proposed improvement or recommendation to improve the internal control system and company policy on credit sales so that the risk of receivables can be minimized. In carrying out research in the field, the author uses primary data, namely conducting interviews with Accounting and Staff related to research at PT Build Jaya Rubber.

This research is a qualitative research with a case study approach. The technique of collecting data is by observation, interview and documentation. The data analysis method used is connecting the phenomena / problems in the sale of the company's credit with the existing theory and the company's ability to meet the procedures or requirements for credit sales and collection of receivables to its customers. The results of this study note that internal control activities are quite good, but there are still some weaknesses regarding the policy of lending, the occurrence of multiple tasks by several staff, there is no maturity date on invoices and balance confirmations that have not been routinely carried out

Keywords: Internal Settlement, Credit Sales, Uncollectible Receivables

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Suatu perusahaan membutuhkan manajemen yang baik dan berkemampuan untuk mencapai tujuannya, salah satunya dengan menerapkan pengendalian intern. Pihak manajemen harus mempertahankan adanya pengendalian dan pengawasan intern yang memadai agar kemajuan perusahaan yang dicita-citakan dapat tercapai. Salah satunya adalah dengan menerapkan pengendalian intern penjualan kredit. Penjualan kredit akan menguntungkan perusahaan karena lebih menarik calon pembeli sehingga volume penjualan meningkat serta bertujuan untuk

mempertahankan pelanggan yang sudah ada dan untuk menarik pelanggan baru. Disamping itu, penjualan kredit dapat menimbulkan resiko berupa piutang tak tertagih. Bila piutang tidak tertagih, maka jalannya kegiatan operasi perusahaan dapat terganggu dan menurunkan tingkat laba yang seharusnya. Perusahaan yang melakukan penjualan secara kredit memerlukan suatu system pengendalian internal yang handal untuk meminimalkan jumlah piutang tak tertagih. Oleh karena itu, pengendalian intern terhadap piutang ini penting untuk diterapkan pada perusahaan.

Demikian pula dengan PT Bangun Jaya Rubber yang merupakan salah satu perusahaan manufaktur yang melayani penjualan secara kredit yang memberikan jangka waktu pembayaran selama 2bulan kepada para pelanggannya serta tidak memberlakukan DP (uang muka) diawal transaksi maupun jaminan atas penjualan kredit tersebut. Dalam akuntansi penjualan kredit, pengendalian intern sangatlah penting dibutuhkan karena untuk mengurangi resiko kerugian yang dialami perusahaan. Dengan adanya pengendalian intern akan tercipta suatu sarana untuk menyusun, mengumpulkan informasi transaksi maupun penjualan yang secara tidak langsung dapat dijalankan dengan baik.

Berdasarkan uraian diatas, penulis tertarik untuk membahas dan melakukan penelitian dengan judul “Penerapan Pengendalian Intern Atas Penjualan Kredit Untuk Meminimalkan Resiko Piutang Tak Tertagih pada PT Bangun Jaya Gresik”

Rumusan Masalah

Bagaimana pengendalian intern piutang agar dapat meminimalkan resiko piutang tak tertagih pada PT Bangun Jaya Rubber Gresik ?

LANDASAN TEORI

a. Pengendalian Intern

Sukrisno Agoes (2014:79) pengendalian intern adalah Suatu proses yang dijalankan manajemen, dewan komisaris dan personel lain entitas yang didesain untuk memberikan keyakinan memadai mengenai pencapaian tiga tujuan, yaitu keandalan laporan keuangan, efektifitas dan efisiensi operasi serta kepatuhan terhadap hokum yang berlaku.

Struktur pengendalian intern mencakup 3 kategori dasar kebijakan dan prosedur yang dirancang serta diimplementasikan manajemen guna memberikan kepastian yang bahwa tujuan pengendalian akan tercapai. Pengendalian intern terbagi dalam 5 komponen, yaitu :

Lingkungan Pengendalian, Penilaian Resiko, Aktivitas Pengendalian, Informasi dan Komunikasi serta Pemantauan (monitoring).

b. SAS No.94 : Standar Baru tentang Teknologi dan Internal

Adalah suatu konsep bahwa cara pembuktian pengendalian intern dapat diperoleh dari pengujian control yang dilakukan untuk memperoleh pemahaman yang datang dari prosedur yang tidak secara khusus direncanakan untuk menguji control.

c. Piutang

Menurut Soemarso (2009:338), Piutang merupakan pemberian kelonggaran yang diberikan perusahaan kepada pelanggan dalam hal pembayaran atas penjualan kredit barang atau jasa yang dilakukan.

Sedangkan manajemen piutang itu sendiri adalah sebuah proses mendata, mengumpulkan dan menagih piutang perusahaan kepada pelanggan. Tujuan manajemen piutang yaitu : untuk mengendalikan jumlah piutang, mengelola piutang agar dapat ditagih dan mengevaluasi kebijakan kredit yang dijalankan perusahaan. Oleh karena itu, dalam memberikan atau menjual barang secara angsuran ada beberapa kebijakan yang harus dilakukan. Kebijakan kredit ini meliputi :

1. Standar Kredit. Yaitu kriteria yang digunakan perusahaan untuk menyeleksi para pelanggan yang akan diberikan kredit dan berapa jumlah yang harus diberikan. Dengan adanya standar ini, perusahaan dapat meningkatkan penjualannya namun tidak menimbulkan resiko piutang tak tertagih.
2. Syarat Kredit. Yaitu kondisi pembayaran kredit yang ditawarkan kepada pelanggan, dalam syarat kredit, ditentukan jangka waktu kredit yang diberikan serta discount.
3. Pengumpulan Piutang. Kebijakan kredit dan pengumpulan piutang menurut Agus Sartono (2014:435) mencakup beberapa keputusan: (1) kualitas *account accepted*. (2) periode kredit. (3) potongan tunai. (4) persyaratan khusus, dan (5) tingkat pengeluaran untuk pengumpulan piutang.

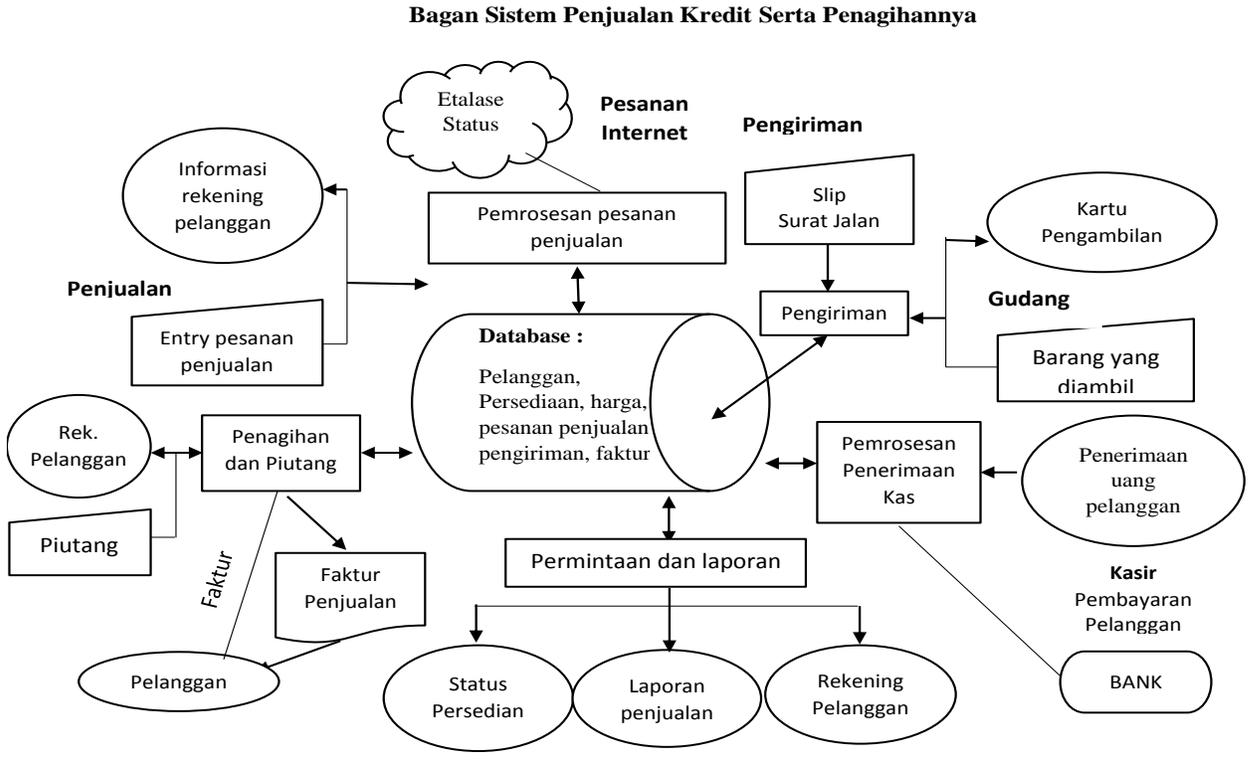
d. Penjualan Kredit

Soemarso (2009:160) “penjualan kredit adalah transaksi antar perusahaan dengan pembeli untuk menyerahkan barang atau jasa yang berakibat timbulnya piutang”

Didalam penjualan kredit, terdapat beberapa prosedur yang dilakukan, antara lain :

1. Prosedur Order Penjualan.
2. Prosedur Penjualan Kredit.
3. Prosedur Pengiriman.
4. Prosedur Penagihan
5. Prosedur Pencatatan Piutang

e. Bagan Alir Penjualan Kredit



Gambar 2.1
Sumber : Marshall B Romney (2017)

Menurut Marshall B Romney (2017), Proses Bagan Sistem Penjualan Kredit serta Penagihannya akan dijelaskan sebagai berikut :

Para pelanggan dapat memesan (order) secara langsung melalui internet. Setelah departemen penjualan menerima order, kemudian system dengan cepat memverifikasi kelayakan kredit pelanggan, mengecek persediaan dan menginformasikan ke departemen gudang dan pengiriman mengenai penjualan yang disetujui. Para pegawai gudang memperbarui informasi mengenai status persediaan secara *real time*. Program faktur dengan modus kelompok menghasilkan faktur kertas atau elektronik bagi pelanggan. Untuk metode pembayaran, para

pelanggan masih mengirimkan cek kepada suatu Bank, tetapi untuk meningkatkan kualitas layanan pembayaran tagihan secara online, Bank tersebut mengirimkan sebuah file yang berisi data pengiriman uang dari pelanggan kepada Bagian Kasir untuk memperbarui saldo rekening kas yang nantinya akan digunakan departemen piutang untuk memperbarui saldo rekening pelanggan.

f. Pengendalian Intern atas Piutang

Tujuan melakukan pengendalian intern piutang adalah : (1) meyakini bahwa piutang yang ada dapat ditagih. (2) Ditaatinya kebijakan mengenai piutang. (3) Piutang aman dari penyelewengan. Pelaksanaan pengendalian intern piutang harus menghasilkan suatu kepastian bahwa semua transaksi piutang yang telah dibuat dapat dipertanggung jawabkan. Adapun pengendalian intern atas piutang secara keseluruhan antara lain : (1) memisahkan setiap fungsi yang menangani transaksi penjualan dan fungsi piutang. (2) pegawai yang menangani piutang harus dipisahkan dari fungsi penerimaan hasil tagihan piutang. (3) semua transaksi, pemberian diskon, penghapusan piutang harus mendapatkan persetujuan dari pejabat yang berwenang.

g. Hubungan Pengendalian Intern Piutang Usaha dalam Meminimalkan Resiko Piutang Tak Tertagih

Dalam penjualan kredit, pengendalian intern sangatlah penting dibutuhkan karena untuk mengurangi resiko kerugian yang dialami perusahaan. Sistem pengendalian intern yang memadai seperti struktur organisasi yang memisahkan fungsinya secara jelas, pendelegasian wewenang dan pegawai yang cakap dapat terwujud apabila didukung oleh system pengendalian intern. Tanpa pengendalian intern, piutang dapat menimbulkan kerugian terus menerus yang akan menyebabkan pembeli tidak membayar kewajibannya. Dengan adanya pengendalian intern, akan tercipta suatu sarana untuk menyusun, mengumpulkan informasi transaksi yang dapat dijalankan dengan baik.

Manfaat pengendalian intern dalam meminimalkan resiko piutang tak tertagih yaitu mendeteksi kemungkinan adanya kredit yang bermasalah dimulai pada saat staff sales melakukan analisa terhadap calon pelanggan ketika mengajukan permohonan kredit, karena kredit yang bermasalah merupakan sumber utama meningkatnya piutang tak tertagih.

METODE PENELITIAN

a. Desain Penelitian

Desain Penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah deskriptif kualitatif. Menurut Moleong (2011:6) penelitian kualitatif merupakan penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena yang dialami oleh obyek penelitian dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dengan memanfaatkan metode ilmiah

b. Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian dilakukan pada PT Bangun Jaya Rubber yang bertempat di Jalan Semeru II no.1 Bambe Driyorejo, Gresik. Penelitian dilaksanakan pada bulan Desember 2018 sampai Januari 2019.

c. Jenis Data

Jenis data pada penelitian ini adalah data Primer. Yaitu data yang diambil langsung dan diolah kembali oleh peneliti untuk menjawab pertanyaan riset atau penelitian.

d. Sumber Data

1. Data Primer yang digunakan peneliti adalah observasi, dokumentasi dan wawancara dengan pihak-pihak terkait.
2. Data Sekunder yang diambil langsung dari obyek penelitian yaitu prosedur penjualan kredit, prosedur penagihan piutang dan system pengendalian intern dalam perusahaan.

e. Teknik Pengumpulan Data

1. Wawancara. Peneliti melakukan Tanya jawab langsung dengan pihak-pihak yang terlibat dalam penjualan kredit dan bagian piutang PT Bangun Jaya Rubber Gresik untuk mendapatkan informasi mengenai gambaran umum perusahaan, penjualan kredit, penyebab piutang tak tertagih dan kendala-kendala dalam pemberian kredit yang dialami oleh perusahaan.
2. Observasi. Dilakukan dengan pengamatan langsung mengenai pelaksanaan kegiatan obyek penelitian terhadap hal-hal yang dikerjakan staff-staff yang berkaitan dengan sumber data untuk mendapat informasi atas penjualan kredit dan piutang PT Bangun Jaya Rubber.
3. Studi Pustaka. Mengumpulkan informasi dan data yang dibutuhkan yang diperoleh dari literature maupun jurnal ilmiah serta sumber buku yang berkaitan dengan penelitian.

f. Definisi Variabel dan Definisi Operasional

a. Definisi Variabel

- Penjualan Kredit. Menurut Zaki Baridwan (2015:103) “penjualan kredit adalah urutan kegiatan sejak diterimanya pesanan dari pembeli, mengirim barang, membuat faktur, penagihan dan pencatatan transaksi penjualan.”
- Piutang Tak Tertagih. Menurut Rolin Niswonger (1995:315) berpendapat bahwa “piutang tak tertagih merupakan piutang yang timbul karena pemberian atas barang atau jasa kepada pelanggan yang karena suatu hal tidak dapat ditagih”

b. Definisi Operasional

- Pengendalian Intern atas Penjualan Kredit. Yaitu membandingkan antara resiko dan profitabilitas. Apabila perusahaan menurunkan standar kreditnya, maka penjualan akan meningkat yang berarti meningkatkan piutang dagang yang kemungkinan piutang yang tidak bisa ditagih.
- Pengendalian Intern atas Piutang. Untuk mengendalikan piutang, perusahaan perlu menerapkan kebijakan kreditnya. Kebijakan tersebut berfungsi sebagai standar. Apabila kebijakan tersebut dalam pelaksanaan penjualan kredit dan pengumpulan piutang tidak dilakukan sesuai standar yang diterapkan, maka perusahaan perlu melakukan perbaikan
- SAS No.94 : Standar Baru Tentang Teknologi dan Internal. Yaitu konsep bahwa cara pembuktian pengendalian intern dapat diperoleh dari pengujian control yang dilakukan untuk pembuktian dari prosedur yang secara tidak khusus direncanakan untuk menguji control.

g. Metode Analisis Data

- Evaluasi penerapan pengendalian intern atas penjualan kredit pada PT Bangun Jaya Rubber Gresik dengan cara membandingkan teori dengan praktek yang ada dilapangan.
- dari hasil evaluasi, ditemukan masalah dan kemudian pemecahan masalah yang ada yang kemudian dibuat usulan perbaikan dan kesimpulan hasil penelitian

GAMBARAN UMUM OBYEK PENELITIAN

a. Sejarah Berdirinya PT Bangun Jaya Rubber Gresik

PT. Bangun Jaya Rubber terletak di Jalan Bambe No.43, Driyorejo, Gresik, Jawa Timur (61177). Bangun Jaya Rubber adalah perusahaan yang memproduksi camelblack dan procured

tread liner yang berlokasi di Bambe-Driyorejo Jawa Timur yang terus berkesinambungan bekerja dan bertumbuh seiring dengan pertumbuhan pabrik vulkanisir yang cukup baik. Bangun Jaya Rubber berdiri sejak tahun 1988. Adapun produknya sebagai berikut :

- Comelback Vulkanisir system panas, berupa : karet super, karet prima, karet B dan karet Superior
- Tread Vulkanisir system dingin yang tersedia : *high grade* (HG), *super grade* (SG) dan *extra grade* (EG).
- Custion Gum dan Side Wall

b. Laporan Penjualan Kredit

**BANGUN JAYA RUBBER
LAPORAN PENJUALAN KREDIT
PERIODE TAHUN 2016 & 2017**

TAHUN	TOTAL PENJUALAN KREDIT	PIUTANG TERTAGIH	PIUTANG BELUM TERTAGIH	%
2016	12,935,623,244	6,235,189,764	6,700,433,480	50.07
2017	13,733,326,174	6,498,629,517	7,234,696,657	50.12

Table 4.1 Piutang PT Bangun Jaya Rubber

Dari tabel 4.1 tersebut, dapat dilihat bahwa jumlah piutang atas penjualan kredit pada tahun 2016 ke tahun 2017 mengalami peningkatan, sehingga dapat diartikan bahwa penjualan kredit perusahaan juga mengalami peningkatan jumlahnya. Untuk piutang yang belum tertagih pada tahun 2017 juga mengalami peningkatan, hal ini berarti perusahaan harus memperbaiki strategi yang ada agar setiap pelanggannya tidak menyepelekan kewajiban pembayarannya.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

a. Deskripsi Perusahaan

1. Prosedur Penjualan dan Kebijakan Pemberian Kredit

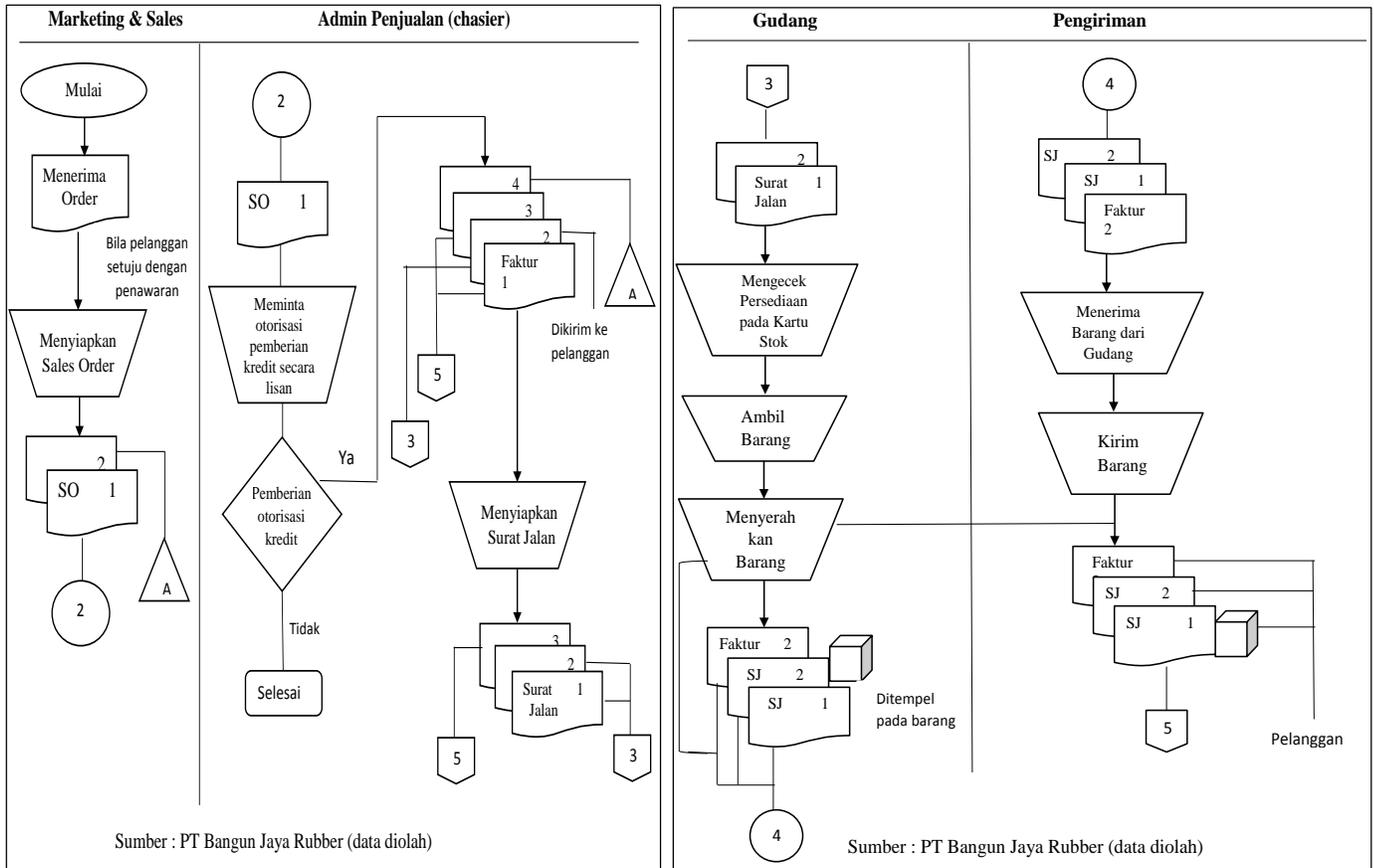
• **Prosedur Penjualan**

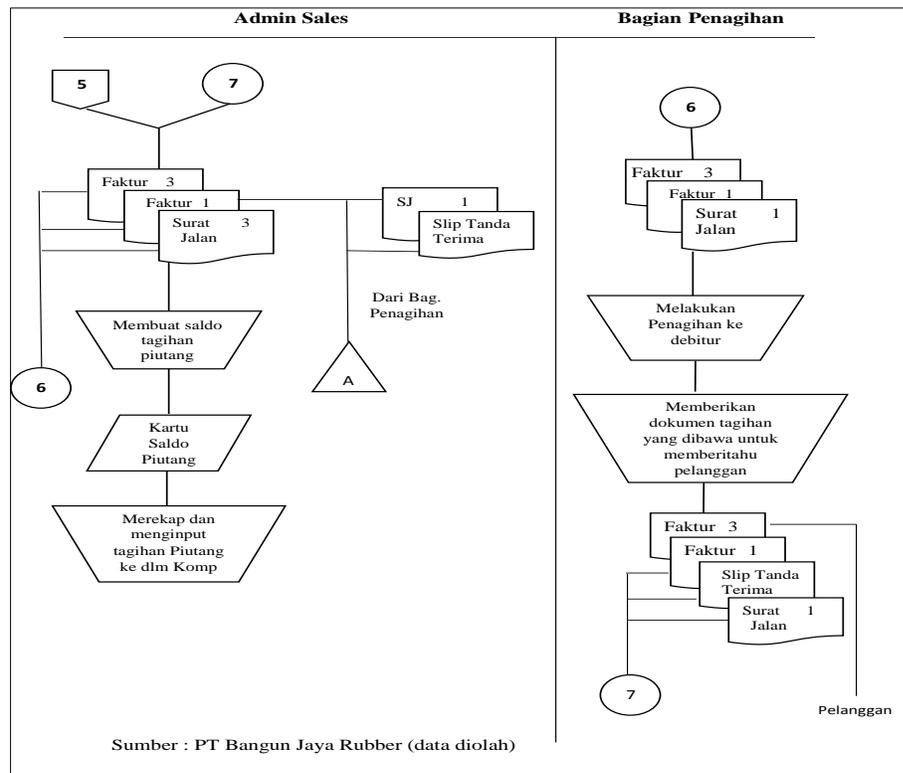
Sebelum memberikan kredit, Bangun Jaya Rubber memberikan kriteria-kriteria yang ditetapkan perusahaan kepada Staff Sales untuk pelanggan barunya, yaitu : (1) usaha calon pelanggan masih berjalan. (2) Calon pelanggan sanggup mentaati aturan kredit perusahaan,

dan (3) sanggup membayar kewajibannya. Jangka pembayaran kredit yang ditetapkan perusahaan yaitu 2bulan.

Perusahaan memiliki otorisasi yang jelas dan telah dilakukan oleh orang yang tepat dan memiliki wewenang terhadap jabatan dan fungsinya sebagai persetujuan otorisasi dalam kegiatan operasional perusahaan.

Gambar 5.1
Bagan alir Penjualan Kredit PT Bangun Jaya Rubber





- **Kebijakan Pemberian Kredit**

Dalam menghadapi persaingan, pihak manajemen menetapkan kebijakan pemberian kredit tidak dikenakan DP (uang muka), tetapi perusahaan juga memberi batas pembelian kembali sebesar 50% dari total piutang yang belum dilunasi pada 2 transaksi pembelian sebelumnya.

2. Pengendalian Intern Piutang

- **Lingkungan Pengendalian**

Dalam membantu karyawan melaksanakan tugasnya, pihak manajemen membuat kebijakan untuk mengelompokkan sata pelanggan yang mempunyai piutang yang diinput oleh staff Admin Sales untuk mencatat piutangnya. Untuk setiap perubahan data hanya boleh dilakukan oleh staff yang terkait. Struktur organisasi perusahaan secara umum cukup baik, terdapat pembagian tugas dan tanggung jawab dalam setiap fungsi walaupun pembagian tugas tidak tertulis. tetapi masih ada perangkapan tugas yang terjadi pada bagian staff gudang.

- **Penetapan Resiko**

Pihak manajemen mengidentifikasi kemungkinan adanya resiko yang diakibatkan dari pelanggan yang terkait dengan piutang atas penjualan kreditnya, antara lain : pelunasan

kewajiban kreditnya, pembayaran kewajiban melewati batas yang telah ditentukan, dan piutang macet.

- **Informasi dan Komunikasi**

Setiap transaksi penjualan kredit akan diproses sehingga menjadi piutang. Tiap pelanggan akan diberi informasi mengenai total belanjanya atas transaksi tersebut. Untuk komunikasi yang terjadi pada Manager dan staffnya telah terjalin dengan baik. Jika terdapat masalah, staff akan mengkomunikasikan kepada Manager dan sebisa mungkin Manager untuk membantu dan memberikan saran yang terbaik. Dan manager berkomunikasi dengan memimpin misalnya dalam hal mengambil keputusan, merencanakan dan mendiskusikan kegiatan perusahaan secara bersama-sama.

3. Aktivitas Pengendalian

- **Pengendalian Pemrosesan Informasi**

Dalam pemrosesan informasi, bentuk penendalian terhadap saldo piutang pelanggan yang umum digunakan yaitu dengan mengirim jumlah saldo piutang kepada pelanggan. bentuk pengecekan lain yang digunakan adalah pencocokan buku pembantu piutang dari tiap-tiap Admin Sales dengan buku besar. Dikarenakan Staff Admin Penjualan (chasier) mempunyai tugas untuk menerima setiap pembayaran atas kewajiban pelanggan bukan kepada Admin Sales, hal ini menjadikan rancu atas laporan yang dibuat serta kurangnya informasi dan komunikasi atas setiap pembayaran cicilan pelanggan kepada pihak Admin Sales.

- **Pemisahan Tugas**

Dalam penerapannya diperusahaan, integritas dan nilai etika berarti sikap seseorang dalam melakukan tanggung jawabnya dengan baik dan sesuai standar yang ditetapkan oleh perusahaan.

Perangkapan tugas terjadi pada Staff Gudang yang merangkap sebagai Bagian Penagihan. Karena menurut perusahaan untuk menagih pelanggan tidak memerlukan bagian penagihan sendiri tetapi bisa dilakukan oleh Staff Sales yang bersangkutan maupun Staff Gudang yang mempunyai kerenggangan waktu pada saat jam kerja. Jika Staff Sales sedang dalam kondisi berhalangan atau ke luar kota, Staff Gudanglah yang diberi tugas untuk menagih ke pelanggan yang pembayarannya telah jatuh tempo.

- **Review Kinerja**

Surat Pesanan Pembelian yang telah diterima oleh Sales selanjutnya diberikan kepada Adm. Penjualan (chasier). Disini terlihat adanya kelemahan aktifitas pengendalian yaitu perusahaan yang tidak memiliki bagian khusus yang bertanggung jawab menerima kelayakan kredit pelanggan berdasarkan kredibilitasnya. Selama ini, otorisasi kredit diberikan oleh Admin Sales, Staff Chasier juga terkadang lalai untuk memberikan informasi atas kelayakan kreit sebelum faktur dibuat.

b. Pembahasan Hasil Penelitian

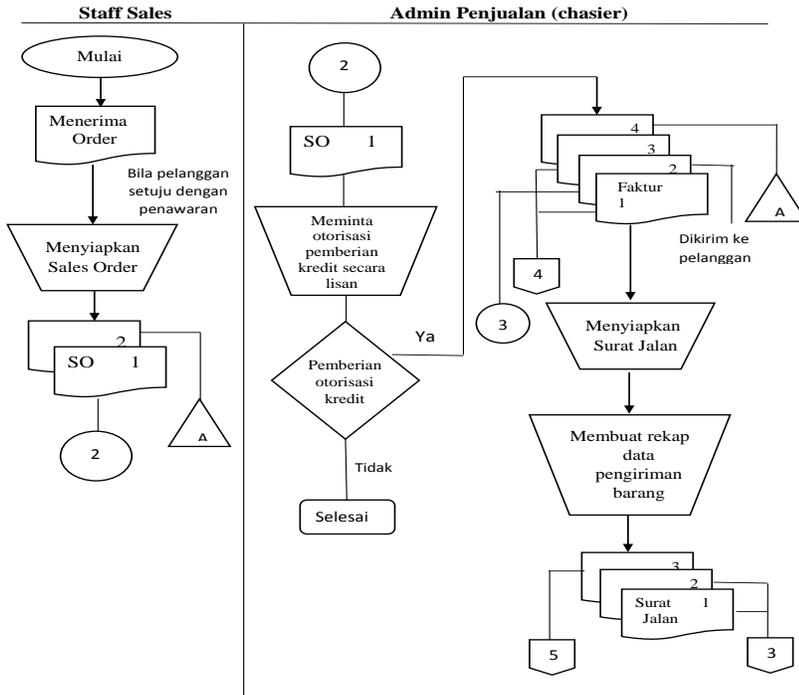
- **Aktivitas Kontrol Pengendalian Intern PT Bangun Jaya Rubber dalam Penerapannya pada SAS 94**

Tabel 5.1
Aktivitas Kontrol Pengendalian Intern PT Bangun Jaya Rubber

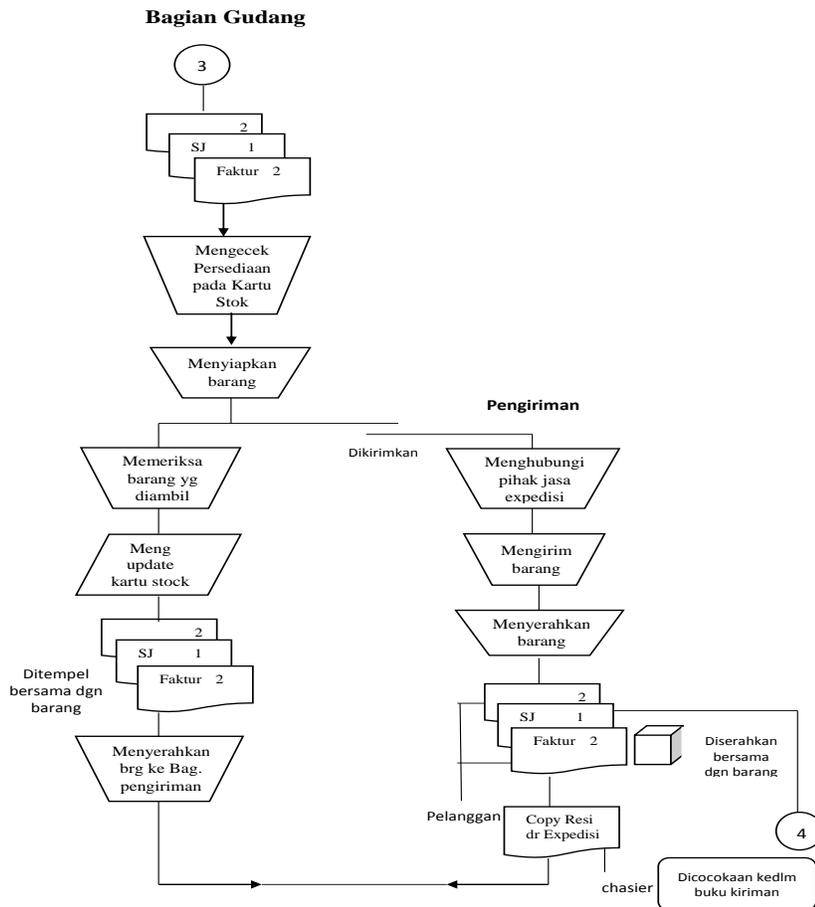
No.	Aktivitas Kontrol	PT Bangun Jaya Rubber
1.	Otorisasi Transaksi	Sebelum transaksi dibuat, dilakukan kontrol status kredit pelanggan, control persediaan, control jenis barang sebelum faktur dibuat.
2.	Pemisahan Tugas	Pada PT Bangun Jaya Rubber, bagian piutang terpisah dari bagian penjualan (chasier), bagian akuntansi terpisah dari bagian piutang, sedangkan bagian gudang merangkap bagian penagihan.
3.	Supervisi	Dilakukan oleh Manager Sales&Marketing
4.	Catatan Akuntansi	Data hasil kegiatan perusahaan berupa : Purchase Order, Persediaan, Piutang, Transaksi penjualan, buku besar umum, laporan penjualan, laporan penerimaan kas.
5.	Akses	Keamanan aktivitas fisik PT Bangun Jaya Rubber yaitu : akses terhadap catatan kredit pada Admin Sales hanya boleh diakses Admin Sales, begitupun laporan keuangan bagian accounting hanya bisa diakses bagian accounting saja. Pengamanan yang baik terhadap laporan.
6.	Verifikasi Independen	PadaPT Bangun Jaya Rubber, verifikasi independen dilakukan dengan cara : pencocokan piutang antara kartu piutang dengan data yang ada di computer, pencocokan transaksi secara keseluruhan. Kemudian data tersebut diserahkan ke staff accounting dan dikoreksi oleh Manager Finance&Accounting.

• Usulan Perbaikan

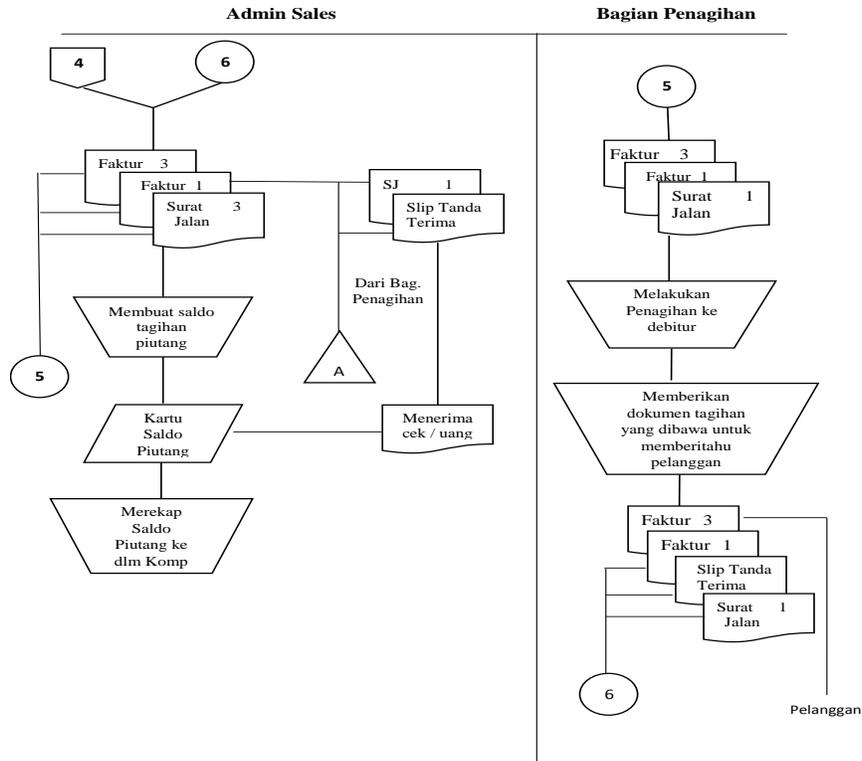
Bagan Alir Penjualan Kredit (Usulan Perbaikan)



Bagan Alir Pengiriman Barang (Usulan Perbaikan)



Bagan Alir Penagihan (Usulan Perbaikan)



No.	Identifikasi Masalah	Usulan Perbaikan
1.	Masalah yang berakibat piutang macet pada perusahaan, yaitu : a. kondisi ekonomi pelanggan yang belum stabil, dan b. konfirmasi saldo piutang yang belum dilaksanakan secara rutin (intern)	a. Sebelum melayani penjualan kredit terhadap pelanggan baru, perusahaan sebaiknya mengecek status financial tiap pelanggannya yang bertujuan sewaktu-waktu terjadi kesulitan ekonomi dalam membayar dikarenakan kondisi took pelanggan dalam keadaan sepi. b. Konfirmasi saldo piutang harus dilaksanakan secara rutin oleh internal, karena surat konfirmasi tersebut bertujuan untuk meminta kejelasan bahwa ada transaksi yang belum diselesaikan kewajibannya.
2.	Pada penagihan yaitu kendalanya pada pelanggan sedang tidak ada ditempat (ke luar kota) dan tidak tedapatnya staff penagihan sendiri.	Sebelum menagih kepelanggan, hendaknya perusahaan menghubungi terlebih dahulu melalui telepon untuk memastikan bahwa pelanggan sedang berada ditempat. Serta bisa mengirimkan faktur atau saldo tagihan piutang via email yang lebih mudah untuk memberitahu informasi kepada orang lain terutama dalam hal penagihan jika pelanggan sedang tidak ada ditempat. Kemudian, penulis menyarankan agar perusahaan merekrut pegawai untuk ditempatkan pada bagian penagihan agar kegiatan operasional perusahaan tidak terlalu memberatkan pegawai jika terjadi perangkapan tugas.

3.	Piutang macet yang timbul karena adanya transaksi penjualan kredit. Serta kendala dalam penjualan kredit yaitu competitor yang berani memberikan termin kredit yang lebih panjang daripada termin kredit perusahaan.	Ada baiknya kebijakan kredit baru mengenai syarat pembararan yang dapat menarik pelanggan untuk segera melunasi hutangnya seperti pemberian potongan harga (discount) jika pembayarannya dilakukan secara teratur (tidak terlambat). Perusahaan juga dapat mempertimbangkan untuk membebankan bunga/denda atas piutang yang telah lebih dari jatuh tempo.
4.	Pembayaran yang melewati batas jatuh tempo yang ditentukan.	Salah satu cara yang ditempuh untuk pelanggan yang melewati batas jatuh tempo pembayaran yaitu dengan menagih lebih agresif, memberikan denda keterlambatan pembayaran, blacklist pelanggan yang sering menunda, selain itu perusahaan sebaiknya menentukan batas maksimum kredit transaksinya.
5.	Tidak terdapatnya pedoman secara tertulis atas fungsi setiap bagian di perusahaan.	Prosedur maupun kebijakan yang diterapkan diharapkan bisa secara tertulis sebagai pedoman untuk melaksanakan kegiatan perusahaan. Karena prosedur secara tertulis biasanya lebih ditaati, jika tiap bagian ada yang melanggar suatu ketentuan perusahaan akan bisa dikenai sanksi hingga pemecatan pegawai.
6.	Tidak terdapatnya tanggal jatuh tempo pada faktur penjualan kredit.	Perusahaan sebaiknya mencantumkan tanggal jatuh tempo pada faktur penjualan. Agar pelanggan mempunyai acuan secara tertulis dan lebih mudah dipahami jika ingin membayar cicilannya.

KESIMPULAN

- Berdasarkan hasil evaluasi, pengendalian intern PT Bangun Jaya Rubber menurut penulis sudah baik tetapi masih terdapat kelemahan pada lingkungan internal yaitu piutang macet yang disebabkan kondisi ekonomi pelanggan belum stabil dan konfirmasi saldo piutang yang belum dilakukan secara rutin oleh internal.
- Pada penagihan yang mempunyai kendala jika pelanggan sedang tidak ada ditempat (luar kota) serta tidak adanya staff penagihan itu sendiri (terjadi perangkapan tugas)
- Karena sebagian besar kegiatan operasional perusahaan adalah melayani penjualan kredit yang tidak dipungkiri akan berdampak pada piutang macet.
- Pembayaran kredit yang melebihi batas jatuh tempo ini menyebabkan terkendalanya kegiatan operasional perusahaan karena kas yang harusnya diterima masih belum dibayarkan atau masih *nyantol*.
- Tidak terdapatnya pedoman secara tertulis yang membuat para staff terkadang lalai dan menyepelekan akan tugas dan tanggung jawabnya selama bekerja.
- Aktivitas pengendalian untuk dokumen sudah cukup rapi, begitu juga dengan format dokumen, tetapi masih ada kelemahan yaitu faktur penjualan kredit yang tidak disertai tanggal jatuh tempo pembayaran

DAFTAR PUSTAKA

- Agoes, Sukrisno. 2014. **Auditing Petunjuk Praktis Pemeriksaan Akuntan oleh Akuntan Publik**. Jakarta : Salemba Empat
- Agus Sartono. 2014. **Manajemen Keuangan : Teori dan Aplikasi, Edisi Keempat**. Yogyakarta : BPFE
- Marsall B Romney dan Paul John Steinbart. 2017. **System Informasi Akuntansi : Accounting Information System** (Edisi 15), Prentice Hall
- Moleong. 2011. **Metodologi Penelitian Kualitatif Edisi Revisi**. Bandung : PT Remaja Rosdakarya
- Baridwan, Zaki. 2015. **System Akuntansi Keuangan, Edisi Kelima**. Yogyakarta.
- Rollin Niswonger. 1995. **Prinsip-Prinsip Akuntansi**, diterjemahkan oleh Affonsus Sirait. Jakarta : Erlangga.
- Soemarso S. R. 2009. **Akuntansi Suatu Pengantar, Buku 1 Edisi 5**. Jakarta : Salemba Empat