

## EVALUASI SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL PENJUALAN KREDIT, PIUTANG, DAN PENERIMAAN KAS PT. ABC

Anna Sovia Aletheia

Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur, Jl. Rungkut Madya, Surabaya, Indonesia

Email: [22013010011@student.upnjatim.ac.id](mailto:22013010011@student.upnjatim.ac.id)

---

### Article History

Received: 26-11-2025

Revision: 14-12-2025

Accepted: 27-12-2025

Published: 28-12-2025

**Abstract.** This study aims to evaluate the internal control system for credit sales, accounts receivable, and cash receipts at PT. ABC. The research employs a descriptive qualitative method with data collection techniques through interviews and document analysis. The results indicate that, in general, the internal control system has been implemented adequately, particularly regarding the use of supporting documents for transactions and routine monitoring by management. However, several weaknesses remain, including the absence of job rotation policies, overlapping duties in several divisions, and the lack of penalties for customers who delay payment of receivables. The implications of this study highlight the need for improvements in organizational structure, the implementation of penalty policies for overdue receivables, and the strengthening of information systems to enhance the effectiveness of internal controls, which ultimately minimizes fraud risks and improves the company's operational efficiency.

**Keywords:** Internal Control, Credit Sales, Accounts Receivable, Cash Receipts, System Evaluation

**Abstrak.** Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi sistem pengendalian internal atas penjualan kredit, piutang, dan penerimaan kas pada PT. ABC. Metode yang digunakan adalah deskriptif kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara dan studi dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara umum sistem pengendalian internal telah diterapkan dengan cukup baik, khususnya dalam hal penggunaan dokumen pendukung transaksi dan monitoring rutin oleh manajemen. Namun, masih terdapat kelemahan, antara lain tidak adanya kebijakan substitusi jabatan, perangkapan tugas dalam beberapa divisi, dan tidak diberlakukannya sanksi keterlambatan pembayaran piutang kepada pelanggan. Implikasi dari hasil penelitian ini adalah perlunya perbaikan struktur organisasi, penerapan kebijakan sanksi piutang, dan penguatan sistem informasi untuk meningkatkan efektivitas pengendalian internal, yang pada akhirnya dapat meminimalisir risiko fraud dan meningkatkan efisiensi operasional perusahaan.

**Kata Kunci:** Pengendalian Internal, Penjualan Kredit, Piutang, Penerimaan Kas, Evaluasi Sistem

---

**How to Cite:** Aletheia, A.S. (2025). Evaluasi Sistem Pengendalian Internal Penjualan Kredit, Piutang, Dan Penerimaan Kas Pt. Abc. *Indo-Fintech Intellectuals: Journal of Economics and Business*, 5 (4), 7610-7622. [10.54373/ifijeb.v5i4.4624](https://doi.org/10.54373/ifijeb.v5i4.4624)

---

### PENDAHULUAN

Perusahaan di bidang jasa, perdagangan, dan manufaktur memegang peranan krusial dalam mendukung pertumbuhan negara berkembang seperti Indonesia. Meningkatnya perkembangan ekonomi di Indonesia membuat semakin bertambah pula perusahaan yang

bergerak pada berbagai bidang (Aldi, 2021). Meningkatnya perkembangan usaha yang khususnya pada bidang manufaktur mulai menunjukkan keunggulannya dengan pesat dan menjadi salah satu penyebab munculnya persaingan yang cukup sengit dan bersifat kompetitif. Sebuah perusahaan harus mampu menghadapi persaingan yang ada agar tidak mengalami ketertinggalan yang dapat menciptakan penurunan nilai sebuah perusahaan. Penjualan kredit dapat meningkatkan penjualan perusahaan lebih besar dibandingkan penjualan tunai karena keuntungan laba penjualan kredit lebih besar namun juga dapat menjadi beban piutang perusahaan jika transaksi penjualan kredit tidak berjalan secara maksimal (Damayanty, 2022). Walaupun penjualan kredit dapat meningkatkan volume penjualan dan daya saing, namun di sisi lain, hal ini berpotensi menimbulkan permasalahan jika tidak diimbangi dengan sistem pengendalian internal yang memadai. Kondisi ini menunjukkan bahwa pengelolaan piutang dan penerimaan kas tidak dapat dipisahkan dari penerapan sistem pengendalian internal yang efektif. Tanpa adanya pengendalian yang kuat, perusahaan akan kesulitan memastikan bahwa setiap transaksi penjualan kredit benar-benar tercatat dengan akurat, piutang dikelola dengan baik, dan penerimaan kas sesuai dengan nilai transaksi yang sebenarnya. Penelitian ini bertujuan untuk menunjukkan secara konkret betapa pentingnya evaluasi terhadap sistem pengendalian internal pada aktivitas penjualan kredit, piutang, dan penerimaan kas dalam rangka menjaga kestabilan keuangan serta kelangsungan operasional perusahaan.

Menurut S.R. Novitasari (2021) pengendalian internal memiliki peran krusial dalam mencegah terjadinya kecurangan. Jika suatu perusahaan mampu menerapkan sistem pengendalian internal secara efektif, maka potensi terjadinya *fraud* dapat ditekan. Sebaliknya, lemahnya sistem pengendalian internal dalam perusahaan dapat meningkatkan risiko terjadinya tindakan kecurangan. Risiko utama yang sering terjadi adalah meningkatnya piutang tak tertagih, lemahnya arus kas, dan potensi terjadinya kecurangan atau penyalahgunaan dalam proses administrasi dan penerimaan kas.

Upaya perusahaan dalam menghadapi persaingan yang ada, sebuah perusahaan dituntut untuk mampu mempertahankan dan meningkatkan nilai perusahaan yang didukung dengan sebuah strategi perencanaan dan pengendalian, kebijakan, serta prosedur dan penetapan wewenang yang jelas. Upaya dalam menghadapi persaingan yang ada dirasa cukup penting untuk dapat membantu mempertahankan perolehan laba perusahaan terutama dalam sektor penjualan kredit. Penjualan kredit tidak akan secara langsung menciptakan penerimaan kas, akan tetapi pelanggan masa kini cenderung memilih untuk melakukan transaksi secara kredit, karena dinilai lebih menguntungkan dan dapat menimbulkan piutang. Dalam menjalankan kegiatan operasionalnya, perusahaan seringkali menghadapi permasalahan terutama dalam hal

penunggakan pembayaran piutang (Nurbaeti, 2023).

Pengelolaan piutang yang baik dapat meningkatkan kemampuan kas dalam membiayai kebutuhan dan keperluan perusahaan karena berdampak terhadap operasional perusahaan yang dijadikan sebagai sasaran yang efektif. Manajemen piutang yang dilakukan secara efektif dan efisien akan memperkuat posisi kas perusahaan, yang pada gilirannya menjadi sumber utama dalam pembiayaan kegiatan operasional. Jika arus kas yang masuk tidak berjalan lancar atau tidak sesuai dengan kebutuhan dana yang diperlukan, maka hal ini dapat mengganggu kelancaran pelaksanaan program kerja yang telah dirancang sebagai bagian dari pencapaian tujuan perusahaan. Di sisi lain, saat ini banyak konsumen lebih memilih metode pembayaran secara kredit karena dianggap lebih menguntungkan dan membantu mengurangi beban pengeluaran langsung saat pembelian.

Penjualan dengan sistem kredit juga berkontribusi dalam mendorong peningkatan permintaan terhadap produk atau layanan, yang pada akhirnya memperkuat daya saing perusahaan di pasar. Oleh sebab itu, perusahaan dituntut untuk memiliki sistem pengendalian yang kuat dalam rangka mengoptimalkan pengelolaan arus kas serta menekan biaya yang timbul dari aktivitas penjualan kredit dan pengelolaan piutang. Menurut penelitiannya, Nurdahlia (2023) berpendapat bahwa dalam memberikan piutang kepada konsumen, sebuah perusahaan memerlukan keefektifitasan sebuah sistem pengendalian internal untuk menghindari kemungkinan kerugian yang terjadi akibat piutang tak tertagih.

Pengendalian internal merupakan suatu proses yang dirancang oleh unit bisnis atau perusahaan dengan tujuan untuk mencapai efisiensi dan efektivitas perusahaan, (Dwiastuti, 2023). Sistem pengendalian internal yang dirancang dengan baik memiliki peran penting dalam meningkatkan efektivitas dan efisiensi perusahaan, khususnya dalam pengelolaan penjualan kredit, piutang, serta penerimaan kas. PT. ABC merupakan perusahaan yang sebagian besar penerimaan kasnya dihasilkan dari penjualan alat-alat berat dengan sistem pembayaran kredit. Permasalahan yang terjadi, lemahnya pengendalian di dalam sebuah sistem penjualan dan pengelolaan piutang sangat berdampak terhadap penerimaan kas perusahaan. Tujuan utama dari adanya sebuah pengendalian internal adalah untuk memastikan bahwa sebuah organisasi dapat mencapai tujuannya dengan efisien, mengelola risiko dengan bijaksana, serta mematuhi peraturan yang berlaku.

Penelitian terkait sistem pengendalian internal yang diterapkan oleh PT. ABC bertujuan untuk: (1) mengevaluasi sistem pengendalian internal yang diberlakukan di perusahaan; (2) mengungkap kelebihan dan kekurangan dari sistem tersebut; serta (3) memberikan rekomendasi yang dapat dimanfaatkan sebagai dasar evaluasi guna meningkatkan efisiensi dan

efektivitas dalam kegiatan penjualan kredit, pengelolaan piutang, dan penerimaan kas. Hasil penelitian ini juga dapat menjadi acuan bagi PT. ABC dalam memperbaiki kinerja operasional perusahaan secara menyeluruh.

## **METODE**

Penulis menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif sebagai metode penelitian. Metode kualitatif sendiri merupakan teknik riset yang bertujuan untuk menyelidiki, mengungkap, dan memahami sifat atau karakteristik dari fenomena sosial yang tidak bisa dijelaskan, dihitung, atau dianalisis melalui pendekatan kuantitatif (Nasution, 2023). Metode ini digunakan oleh penulis untuk dapat mengumpulkan informasi-informasi mengenai prosedur, kebijakan dan aturan perusahaan untuk dianalisis yang kemudian menghasilkan kesimpulan mengenai sistem pengendalian internal atas penjualan kredit, piutang, dan penerimaan kas pada PT. ABC.

Sumber informasi pada penelitian ini berasal dari data primer yang diperoleh dari wawancara dengan manajer divisi *accounting receivable* PT. ABC dan kajian literatur baik yang diperoleh dari buku maupun artikel ilmiah. Penulis turut memanfaatkan studi pustaka dengan merujuk pada berbagai literatur, buku, serta sumber informasi lainnya.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Evaluasi Pengendalian Internal pada Penjualan Kredit, Piutang, dan Penerimaan Kas**

#### **1. Lingkungan Pengendalian (*Control Environment*)**

Lingkungan pengendalian adalah pembentukan atau pemberian kesadaran atas pentingnya pengendalian bagi suatu organisasi (Lusiana, 2022). Penulis melakukan evaluasi pada lingkungan pengendalian dengan membaginya menjadi tiga bagian komponen, yaitu integritas dan nilai etika, struktur organisasi, pelimpahan wewenang juga tanggung jawab. Dalam lingkungan perusahaan, integritas serta nilai-nilai etika tercermin melalui perilaku individu dalam menjalankan tugas dan tanggung jawabnya secara benar serta sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Nilai-nilai ini mencakup kejujuran serta komitmen seseorang dalam melaksanakan pekerjaan dan memenuhi kewajibannya.

PT. ABC memegang prinsip integritas dan nilai etika yang diterapkan dengan baik oleh Direksi dan Manajer selaku pimpinan yang dipandang dan dijadikan contoh dalam perusahaan. Para pimpinan di PT. ABC membentuk lingkungan kerja yang positif dengan menanamkan nilai kejujuran melalui pembinaan dan teladan langsung kepada para karyawan. Tindakan ini mendorong tumbuhnya rasa loyalitas karyawan

terhadap perusahaan. Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan oleh penulis, seluruh elemen dalam perusahaan telah menjalankan komponen integritas dan nilai-nilai etika dengan baik, yang tercermin dalam komitmen setiap individu untuk menjunjung tinggi integritas dan standar etika dalam aktivitas perusahaan.

Struktur organisasi di PT. ABC dianggap sudah berjalan dengan baik karena mampu mendistribusikan tugas, tanggung jawab, dan wewenang secara terstruktur dan jelas pada masing-masing fungsi serta divisi dalam perusahaan. Namun, masih ditemukan beberapa peran yang belum didokumentasikan secara formal. Pembagian tugas juga tanggung jawab yang baik dapat terlihat secara keseluruhan dari struktur organisasi yang ada, akan tetapi apabila diamati lebih dalam masih terdapat perangkapan tugas dan *turn over* yang cukup tinggi dalam beberapa pelaksanaan tanggung jawab, terutama pada divisi penulis ditempatkan dan divisi lainnya yang berkaitan seperti penjualan, pencatatan persediaan barang, administrasi, perencanaan pengadaan, pajak, piutang, dan penerimaan kas. Beberapa tanggung jawab pada divisi terkait masih didapati dikerjakan oleh orang yang sama. Di mana hal ini akan menjadi batu sandungan terhadap operasional perusahaan dan berpengaruh pada kinerja operasional perusahaan apabila perusahaan mengalami perkembangan pesat yang mengharuskan perusahaan untuk meningkatkan target penjualan dan memungkinkan untuk menciptakan perusahaan cabang.

Lingkup wewenang serta tanggung jawab merupakan salah satu komponen penting dalam lingkungan pengendalian yang berfungsi untuk memastikan bahwa setiap individu dalam organisasi memahami peran, kewajiban, dan batas kewenangan yang dimilikinya. Penetapan yang jelas atas wewenang dan tanggung jawab membantu menciptakan struktur organisasi yang terkontrol, mencegah tumpang tindih tugas, serta meminimalisir potensi penyalahgunaan wewenang atau kecurangan. Lingkup wewenang dan tanggung jawab dalam perusahaan ini dapat dikatakan cukup baik walaupun tidak terdapat kebijakan secara tertulis. Namun, setiap karyawan telah memahami dengan jelas batasan wewenang dan tanggung jawab yang dimilikinya, sehingga tidak ada yang melaksanakan tugas di luar kewenangan yang telah ditetapkan.

## **2. Penilaian Risiko (*Risk Assessment*)**

Penilaian risiko dapat dipahami sebagai bagian dari rangkaian analisis risiko yang meliputi identifikasi bahaya, evaluasi tingkat risiko berdasarkan kemungkinan dan dampak, serta seleksi/*control risk* (Etal, 2024). Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan penulis, potensi risiko yang mungkin timbul disebabkan oleh beberapa

faktor, salah satunya adalah kemungkinan terjadinya kecurangan (*fraud*) oleh karyawan. Hal ini dapat terjadi karena tidak adanya pergantian posisi atau rotasi jabatan, serta adanya bagian yang menjalankan seluruh aktivitas dalam satu siklus operasional tanpa pengawasan atau pendampingan, sehingga seluruh proses dilakukan oleh individu yang sama. Perusahaan yang tidak melakukan substitusi jabatan secara berkala terhadap karyawannya, akan membuka celah untuk terjadinya risiko *fraud*. Terlebih lagi didapati karyawan yang memegang tanggung jawab dalam satu siklus seperti pembelian, pencatatan persediaan barang, dan pembuatan dokumen untuk mengeluarkan barang (*Delivery Note*) dilakukan oleh satu orang yang sama. Sama halnya yang terjadi pada bagian akuntansi yang melakukan proses pencatatan sampai dengan pelaporan keuangan seorang diri tanpa adanya pembagian tugas dengan bagian lainnya; (2) Membuka peluang terjadinya penyalahgunaan dokumen dikarenakan dokumen yang gagal/batal menurut ketentuan perusahaan perlu dihancurkan oleh karyawan yang berwenang atas dokumen yang berkaitan tanpa melakukan peninjauan kembali oleh bagian yang berwenang. Dokumen yang telah dinyatakan gagal/batal tersebut bisa saja digunakan oleh karyawan yang tidak bertanggung jawab dengan tidak menghancurkan dokumen tersebut demi memperoleh keuntungan pribadi.

### **3. Informasi dan Komunikasi (*Information and Communication*)**

Penerapan informasi dan komunikasi pada PT. ABC telah berjalan dengan cukup baik setelah dilakukan observasi oleh penulis pada beberapa divisi dalam perusahaan. Perusahaan telah menyediakan informasi yang cukup lengkap mengenai status histori penjualan kredit setiap *customer* pada sistem ERP yang dapat diakses oleh bagian penjualan dan keuangan. Pengendalian internal pada penerapan informasi dan komunikasi juga telah terlaksana dengan baik yang dibuktikan pada pengendalian piutang, di mana komunikasi efektif telah dilaksanakan dengan baik antara bagian penagihan, akuntansi, dan manajemen terkait status piutang yang sulit tertagih dan belum ditagih. Penyampaian mengenai laporan piutang secara berkala kepada pihak manajemen untuk dasar evaluasi kinerja bagian penagihan dan kebijakan kredit juga telah dilaksanakan dengan baik.

Perusahaan juga menerapkan sistem dan prosedur tertentu yang berfungsi untuk mengendalikan serta mengatur seluruh proses penerimaan kas, di mana informasi penerimaan telah dicatat secara *real-time* pada sistem keuangan dan dapat diakses oleh pihak-pihak yang terkait. Bukti penerimaan kas berupa rekening koran juga dilaporkan dan didokumentasikan dengan baik pada perusahaan ini sehingga mudah saat akan

diidentifikasi. Meskipun demikian, masih ditemukan kelemahan dalam proses penyampaian informasi mengenai pembaruan harga jual barang dari Direktur kepada tim sales. Hal ini menyebabkan terjadinya perbedaan antara jumlah kas yang diterima dan jumlah yang seharusnya diterima berdasarkan harga penjualan yang telah ditetapkan.

Implementasi informasi dan komunikasi di PT. ABC telah berjalan cukup baik melalui penggunaan sistem ERP yang mempermudah akses data penjualan kredit dan status piutang. Komunikasi antar divisi terkait penagihan dan laporan piutang rutin dilakukan untuk mendukung pengendalian internal. Penerimaan kas dicatat secara real time dan didukung dokumentasi resmi. Namun, masih terdapat kelemahan dalam penyampaian informasi harga terbaru dari manajemen ke bagian *sales*, sehingga berpotensi menimbulkan kesalahan dalam transaksi.

#### **4. Aktivitas Pengendalian (*Control Activities*)**

Dalam menjalankan operasionalnya, perusahaan ini mempunyai pembagian tugas dan wewenang yang cukup baik, karena: (1) Tugas penjualan yang dijalankan oleh tim *sales* dipisahkan dari tanggung jawab pemberian kredit yang menjadi wewenang *Manager Finance, Accounting, and Tax (FAT)*. Pemisahan fungsi ini menunjukkan penerapan pengendalian internal yang efektif dalam perusahaan; (2) Aktivitas penjualan oleh tim *sales* juga tidak digabungkan dengan proses penerimaan kas, yang menjadi tanggung jawab *Manager FAT*. *Manager* tersebut melakukan verifikasi terhadap akun perusahaan untuk memastikan transaksi pembayaran dari pelanggan tercatat dengan benar. Dalam kegiatan operasional perusahaan pada penjualan kredit yang dilakukan perusahaan telah didukung oleh dokumen yang lengkap, di mana pada masing-masing transaksi dilakukan menggunakan dokumen yang telah ditandai dengan nomor urut yang tercetak. Seluruh transaksi penjualan telah dicatat sesuai dengan waktu terjadinya transaksi. Pada dokumen seperti *sales invoice* dan *delivery note* dicantumkan tanggal pembuatan dokumen, nama *customer*, *purchase order number*, serta harga barang dan potongan pajak. Hal ini mengindikasikan bahwa dokumen pendukung untuk penjualan kredit telah memuat informasi yang lengkap dan terperinci.

Aktivitas pengendalian ini berperan penting dalam meminimalisir risiko penyimpangan, meningkatkan keandalan data keuangan, serta mendukung kelancaran operasional perusahaan, terutama dalam proses penjualan kredit, pengelolaan piutang,

dan penerimaan kas. Namun, hasil temuan juga menunjukkan masih adanya kelemahan, seperti belum optimalnya prosedur penghancuran dokumen yang batal atau gagal, serta adanya perangkapan tugas pada beberapa bagian yang berpotensi membuka celah terjadinya kecurangan. Oleh karena itu, perusahaan perlu melakukan perbaikan dengan mempertegas kebijakan pengendalian dokumen, menghindari perangkapan tugas, dan meningkatkan pengawasan internal. Dengan perbaikan dan penguatan pada aspek tersebut, diharapkan implementasi aktivitas pengendalian di perusahaan dapat berjalan lebih efektif, sehingga mendukung tujuan perusahaan dalam menjaga stabilitas keuangan, meningkatkan efisiensi operasional, dan meminimalisir potensi risiko yang dapat merugikan perusahaan.

##### **5. Pemantauan (*Monitoring*)**

Pengawasan mingguan dilakukan oleh *Manager* FAT dengan cara meminta rekap data menyeluruh terkait aktivitas operasional mulai dari penjualan hingga penerimaan kas. Laporan yang telah direkap tersebut kemudian dijelaskan oleh pihak yang bertanggung jawab, guna memberikan gambaran mengenai kondisi dan kinerja masing-masing fungsi yang terlibat. Hasil penjelasan singkat yang diberikan tersebut menjadi dasar dari laporan yang akan diberikan oleh *FAT manager* kepada Direktur dan *General Manager* dalam membuat keputusan perbaikan maupun upaya-upaya dalam menghadapi masalah yang terjadi.

*FAT Manager* turut melaksanakan pemeriksaan berkala di akhir setiap minggu guna meninjau status pelunasan kredit pelanggan dan memastikan kelengkapan dokumen yang digunakan. Langkah ini dilakukan untuk menjamin bahwa seluruh tahapan telah dilaksanakan sesuai dengan prosedur yang telah ditentukan oleh perusahaan.

#### **Hasil Evaluasi Pengendalian Internal pada PT. ABC**

Berdasarkan hasil evaluasi dari penelitian yang telah dilakukan, penulis mengidentifikasi beberapa hal positif dalam penerapan sistem pengendalian internal perusahaan terkait aktivitas penjualan kredit, pengelolaan piutang, dan penerimaan kas. Temuan tersebut antara lain: (1) Seluruh transaksi penjualan kredit dilakukan secara sistematis dengan mengacu pada urutan *purchase order* yang diterima dari pelanggan, sehingga proses penjualan berlangsung teratur dan terdokumentasi dengan baik; (2) Setiap pengiriman barang mengikuti dokumen *delivery order* sebagai bukti resmi otorisasi, yang memastikan tidak ada barang yang keluar dari gudang tanpa persetujuan yang sah dari perusahaan; (3) Perusahaan telah menggunakan formulir dengan format yang memadai, ditandai dengan adanya nomor urut cetak yang valid untuk

pelacakan di kemudian hari, nama formulir yang tercantum dengan jelas guna memudahkan identifikasi, serta desain formulir yang mudah dibaca dan dipahami oleh pengguna.

Walaupun di dalam sistem pengendalian internal PT. ABC ini dapat dikatakan baik, akan tetapi masih didapati beberapa kelemahan dalam pelaksanaan prosedurnya, seperti: **(1) Tidak adanya kebijakan mengenai substitusi jabatan dalam perusahaan.** Perusahaan didapati berada dalam kondisi tidak melakukan substitusi jabatan dan terdapat karyawan di dalam perusahaan pada beberapa bagian yang dilimpahi beberapa tanggung jawab milik bagian lainnya. Adanya substitusi jabatan sudah seharusnya dilakukan secara rutin guna menjaga independensi karyawan yang memiliki tanggung jawab pada bagian yang bersangkutan, sehingga dapat meminimalisir adanya pelanggaran di antara karyawan dalam bentuk apapun. Tidak adanya substitusi jabatan ini dapat mengakibatkan adanya peluang karyawan untuk melakukan kecurangan dengan jabatan dan kuasa yang dimiliki akibat dari rasa aman dan keberanian karena telah mengetahui detail penyimpangan yang akan dilakukannya. Tindakan kecurangan biasanya muncul akibat adanya tekanan yang dirasakan oleh individu atau karena adanya peluang yang memungkinkan seseorang melakukan kecurangan (U Hidayati, 2022). Hal yang sebaiknya dilakukan oleh perusahaan ialah menerapkan adanya substitusi jabatan pada beberapa divisi yang dianggap rawan akan terjadinya kecurangan demi menjaga independensi karyawan dalam melaksanakan operasional perusahaan. Dengan diterapkannya substitusi jabatan, maka kecurangan yang dilakukan oleh karyawan juga dapat dihindari dan meminimalisir adanya kesempatan karyawan dalam melakukan kecurangan.

**(2) Perusahaan tidak memberlakukan sanksi atas keterlambatan pembayaran piutang oleh customer.** Padahal, waktu pelunasan piutang telah ditetapkan sejak tanggal barang diterima oleh pelanggan. Namun, dalam praktiknya, masih terdapat banyak pelanggan yang melakukan pembayaran setelah melewati batas waktu yang telah ditetapkan, tanpa dikenakan sanksi atau denda oleh pihak perusahaan. Kondisi ini berisiko menimbulkan piutang yang sulit ditagih dan pada akhirnya dapat berdampak negatif terhadap kelancaran arus kas perusahaan. Toleransi terus-menerus yang dilakukan oleh perusahaan terhadap *customer* dapat menjadi batu sandungan bagi perusahaan. Perusahaan sebaiknya mengambil tindakan tegas dengan memberikan *punishment* kepada *customer* yang melunasi piutang melebihi batas waktu yang sudah disepakati. Adanya penetapan sebuah kebijakan dan regulasi dalam pelunasan piutang seperti denda keterlambatan untuk pembayaran dalam jangka waktu tertentu. Hal ini dapat diterapkan untuk meminimalisir adanya peningkatan piutang tak tertagih.

## KESIMPULAN

Berdasarkan hasil evaluasi terhadap sistem pengendalian internal atas penjualan kredit dan piutang usaha di PT. ABC, dapat disimpulkan bahwa meskipun sistem ini telah diterapkan, masih terdapat sejumlah kelemahan, khususnya pada aspek lingkungan pengendalian. Salah satu permasalahan utama adalah struktur organisasi yang belum sepenuhnya efektif, terutama dalam pembagian fungsi dan tanggung jawab operasional. Perangkapan tugas oleh satu karyawan menimbulkan ketidakefisienan dalam pelaksanaan operasional perusahaan.

Sementara itu, sistem informasi dan komunikasi dalam proses penjualan pada dasarnya telah mengikuti prosedur yang berlaku. Namun, kendala masih muncul, seperti ketidaksesuaian harga yang ditawarkan oleh *sales* kepada pelanggan. Hal ini disebabkan karena informasi mengenai perubahan harga yang ditetapkan oleh direktur tidak tersampaikan secara efektif kepada tim *sales*, sehingga mereka masih menggunakan harga lama saat melakukan transaksi dengan pelanggan.

Dalam hal pengendalian atas penggunaan dokumen dan pencatatan, perusahaan telah menunjukkan upaya yang baik melalui penyusunan dokumen yang rinci dan sistematis, termasuk format formulir yang mudah dipahami dan sesuai kebutuhan. Pengendalian fisik juga telah diterapkan secara memadai. Meski demikian, kelemahan tetap ditemukan dalam pengendalian atas penjualan kredit, piutang, dan penerimaan kas, terutama karena masih adanya tumpang tindih tugas yang menunjukkan kurangnya pemisahan fungsi secara tegas dalam operasional perusahaan.

Pemantauan di dalam perusahaan telah dilaksanakan dengan baik oleh *Finance, Accounting, and Tax Manager* setiap akhir minggu. Hal ini merupakan hal baik yang apabila dilaksanakan secara rutin terhadap laporan penjualan, piutang, dan penerimaan kas, hasil dari pemeriksaan kembali terhadap laporan-laporan yang ada akan menjadi dasar dan bahan pertimbangan oleh Direktur perusahaan dalam mengambil keputusan. Meskipun pemantauan telah berjalan dengan cukup baik dan dilakukan secara rutin, efektivitasnya masih dapat ditingkatkan, terutama dengan mendorong adanya dokumentasi formal terhadap hasil *monitoring*, serta evaluasi yang lebih terstruktur guna meminimalisir potensi kelemahan operasional yang masih ditemukan, seperti perangkapan tugas dan lemahnya pengawasan substitusi jabatan.

Penelitian yang disusun oleh peneliti dapat bermanfaat bagi perusahaan dalam memperbaiki struktur organisasi, menerapkan substitusi jabatan, serta memperketat pengawasan dan sanksi atas keterlambatan pembayaran piutang, sehingga dapat meningkatkan efektivitas pengendalian internal dan kelancaran arus kas. Penelitian yang penulis buat hanya

terbatas pada observasi internal dan wawancara dengan satu pihak, sehingga hasilnya belum mewakili seluruh kondisi dan belum dapat digeneralisasi terhadap perusahaan lainnya.

## REKOMENDASI

Berdasarkan hasil evaluasi sistem pengendalian internal atas penjualan kredit, piutang, dan penerimaan kas pada PT.ABC, perusahaan perlu melakukan beberapa Langkah perbaikan guna meningkatkan efektivitas pengendalian internal secara menyeluruh. Rekomendasi ini disusun dengan mempertimbangkan kelemahan yang masih ditemukan selama proses evaluasi.

Pertama, PT.ABC disarankan untuk menerapkan kebijakan substitusi atau rotasi jabatan secara terencana, khususnya pada divisi-divisi yang memiliki risiko tinggi terhadap terjadinya kecurangan. Rotasi jabatan ini penting untuk menjaga independensi karyawan, mencegah perangkapan tugas dalam jangka panjang, serta mengurangi peluang terjadinya *fraud* akibat pengisian satu siklus kerja oleh individu yang sama. Selain itu, perusahaan juga perlu menyusun kebijakan tertulis terkait pembagian tugas, wewenang, dan tanggung jawab agar struktur organisasi menjadi lebih jelas dan terdokumentasi dengan baik.

Kedua, perusahaan perlu mempertegas pemisahan fungsi (*isegregation of duties*) antara fungsi operasional, pencatatan, dan pengawasan. Perangkapan tugas yang masih terjadi pada beberapa bagian sebaiknya diminimalisir dengan menambah sumber daya manusia atau melakukan penyesuaian struktur kerja. Pemisahan fungsi yang jelas akan meningkatkan keandalan sistem pengendalian internal serta mengurangi risiko kesalahan maupun penyalahgunaan wewenang.

Ketiga, PT.ABC disarankan untuk menerapkan kebijakan sanksi atau denda keterlambatan pembayaran piutang kepada pelanggan yang tidak memenuhi batas waktu pelunasan yang telah disepakati. Penerapan sanksi ini diharapkan dapat meningkatkan disiplin pelanggan dalam melakukan pembayaran, mempercepat peputaran piutang, serta menjaga stabilitas arus kas perusahaan. Kebijakan tersebut perlu disosialisasikan secara jelas kepada pelanggan sejak awal perjanjian penjualan kredit.

Keempat, perusahaan perlu meningkatkan efektivitas sistem informasi dan komunikasi, khususnya terkait penyampaian informasi perubahan harga jual dari manajemen kepada tim sales. Perusahaan dapat menetapkan prosedur resmi, seperti pemberitahuan tertulis atau pembaruan otomatis melalui sistem ERP, agar seluruh pihak terkait menerima informasi harga penjualan yang dapat berdampak pada ketidaksesuaian penerimaan kas.

Keenam, perusahaan disarankan untuk memperkuat mekanisme *monitoring* dan dokumentasi hasil pengawasan. Kegiatan pemantauan yang telah dilakukan secara rutin oleh

*Manager Finance, Accounting, and Tax* sebaiknya didukung dengan laporan *monitoring* tertulis yang lebih terstruktur. Dokumentasi ini dapat dijadikan sebagai dasar evaluasi berkelanjutan dan manajemen dalam pengambilan keputusan strategis serta sebagai upaya perbaikan berkelanjutan terhadap sistem pengendalian internal perusahaan. Diterapkannya rekomendasi yang telah diuraikan, diharapkan mampu meningkatkan efektivitas sistem pengendalian internal, meminimalisir risiko kecurangan, memperbaiki pengelolaan piutang, serta menjaga kelancaran arus kas dan keberlangsungan operasional perusahaan.

## REFERENSI

- Etal, S. (2024). Analisis Identifikasi Risiko, Penilaian Risiko, dan Pengendalian Risiko pada CV. Sinar Jaya Mandiri. *Jurnal Ilmiah Keuangan Akuntansi Bisnis*, Vol.3 No.2, 513-518.
- Faizal Aldi, R. P. (2021). Analisis Peran dan Kualitas Internal Auditor dalam Efektivitas Pengendalian Internal. Seminar nasional Akuntansi dan Call for Paper, 2.
- Kasmir. (2023). *Manajemen Keuangan*. Jakarta: Prenadamedia Group.
- Kieso, D. W. (2020). *Intermediate Accounting*, 17th Edition. Wiley.
- Munawir. (2021). *Analisis Laporan Keuangan*. Yogyakarta: Liberty.
- Nasution, A. F. (2023). *Metode Penelitian Kualitatif*. CV. Harfa Creative.
- Romney, M. &. (2021). *Accounting Information Systems*, Edisi Ke-15. Harlow: Pearson Education Limited.
- S.R. Novitasari, F. A. (2021). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Persepsi Karyawan Terhadap Pencegahan Fraud. Seminar nasional Akuntansi dan Call for Paper, 3.
- Sudarmanto, E. d. (2024). *Sistem Pengendalian Internal Berbasis Risiko*. Tangerang Banten: Minhaj Pustaka.
- U Hidayati, T. F. (2022). Literature Review: Peran Sistem Pengendalian Internal dalam Pencegahan Kecurangan Akuntansi. Seminar Nasional Akuntansi dan Call for paper, 2.
- Nia Nurdahlia, Sugianto, & Harahap, R. D. (2023). Analisis Efektifitas Pengendalian Internal Piutang dalam Menghindari Risiko Kerugian Piutang Tak Tertagih PT. ABC. *Jurnal Masharif Al-Syariah: Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah*, 8(3).  
<https://doi.org/10.30651/jms.v8i3.20413>
- Damayanty, E. B. F., & Lasiyono, U. (2022). Analisis Kebijakan Penjualan Kredit Dan Pengelolaan Piutang Untuk Meminimalkan Piutang Tidak Tertagih Pada Pt. Subur Agro Pratama. *Journal of Sustainability Bussiness Research (JSBR)*, 3(4), 54-61.

- Dwiastuti, M. M. P., Sukmarani, W., Untara, U., & Chandra, Y. I. (2023). Analisis penerapan sistem pengendalian internal pada pt. sisfomedika yogyakarta. *Jurnal Esensi Infokom: Jurnal Esensi Sistem Informasi Dan Sistem Komputer*.
- Nurbaeti, E., Hambani, S., Aziz, A. J., & Anwar, S. (2023). Sistem Informasi Akuntansi Dan Pengendalian Internal: Kajian Pada Efektivitas Pengelolaan Piutang. *Jurnal Akunida*, 9(2), 128-136.
- Lusiana, M. G., & Arfamaini, R. (2022). Evaluasi Penerapan Sistem Pengendalian Internal atas Penjualan Kredit pada PT. Tri Teknik Perkasa. *Jurnal Manajemen Keuangan Publik*, 6(1), 32-49.