



## **ANALISIS EFEKTIVITAS PENERAPAN SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL PIUTANG PADA PT. CANNONex INDONESIA**

### ***ANALYSIS OF THE EFFECTIVENESS OF THE IMPLEMENTATION OF THE INTERNAL CONTROL SYSTEM FOR ACCOUNTS RECEIVABLE AT PT. CANNONex INDONESIA***

**Syariah Sunkar Suhermansah**

Prodi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Bina Sarana Informatika

Email: [syariahsunkar06@gmail.com](mailto:syariahsunkar06@gmail.com)

---

#### **Article Info**

Received : 02-03-2025

Revised : 04-03-2025

Accepted : 06-03-2025

Published : 08-03-2025

#### **Abstract**

*Every company strives to maintain its business continuity. One strategy to achieve this goal is by offering credit transactions that generate accounts receivable to gain profit or advantage. However, credit transactions generally carry the risk of uncollectible accounts. Therefore, companies need a good internal control system for accounts receivable to manage these risks. This research aims to analyze the internal control system for accounts receivable at PT. CANNONex INDONESIA. The method used in this research is a descriptive qualitative analysis method, which is a data analysis method without using statistical analysis. Data collection was done through observation, interviews, and documentation obtained from the company being studied. The results of this study indicate that the internal control system for accounts receivable at PT. CANNONex INDONESIA is not yet optimal. This includes non-standardized billing procedures, lack of monitoring of bad debts, and obstacles in information and communication. This condition has an impact on increasing the amount of bad debts and late payments..*

**Keywords : Internal Control System for Receivables**

---

#### **Abstrak**

Setiap perusahaan berusaha untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya. Salah satu strategi untuk mencapai tujuan tersebut adalah dengan menawarkan transaksi kredit yang menimbulkan piutang guna memperoleh laba atau keuntungan. Namun, transaksi kredit secara umum memiliki risiko piutang tak tertagih. Oleh karena itu, perusahaan memerlukan sistem pengendalian internal piutang yang baik untuk mengelola risiko tersebut. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis tentang sistem pengendalian internal piutang pada PT. CANNONex INDONESIA. Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah metode analisis kualitatif deskriptif yaitu metode analisis data tanpa menggunakan analisis statistik, dengan pengumpulan data secara observatif, wawancara, dan dokumentasi yang diperoleh dari perusahaan yang diteliti. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa sistem pengendalian internal piutang di PT. CANNONex INDONESIA masih belum optimal. Prosedur penagihan yang tidak terstandarisasi, kurangnya pemantauan terhadap piutang macet serta kendala dalam informasi dan komunikasi. Kondisi ini berdampak pada peningkatan jumlah piutang macet, dan keterlambatan pembayaran.

**Kata Kunci : Sistem Pengendalian Internal Piutang**



## PENDAHULUAN

Dalam era bisnis yang dinamis di Indonesia, istilah seperti kargo, ekspedisi, ekspedisi reguler, dan jasa ekspedisi kargo menjadi bagian integral dari proses pengiriman. Pertumbuhan pesat sektor-sektor seperti fashion, makanan dan minuman, elektronik, dan suku cadang telah mendorong perusahaan jasa pengiriman untuk berinovasi dan menawarkan beragam layanan. Layanan pengiriman reguler dan same day yang semakin populer menjadi andalan, memicu persaingan ketat di antara perusahaan untuk memberikan nilai tambah dan menarik pelanggan.

Di tengah persaingan bisnis yang ketat, manajer dituntut untuk merancang strategi unggul. Salah satu strategi yang umum diterapkan adalah pemberian fasilitas transaksi kredit. Transaksi kredit memungkinkan pelanggan untuk menunda pembayaran, yang dapat meningkatkan volume penjualan. Namun, hal ini juga berdampak pada penundaan penerimaan kas dan munculnya piutang. Piutang timbul sebagai konsekuensi dari transaksi kredit yang dilakukan oleh pelanggan. Penerimaan kas baru akan terjadi setelah tanggal jatuh tempo, dan jika pelanggan gagal memenuhi kewajibannya, denda biasanya diberlakukan sesuai dengan syarat pembayaran. Proses pencatatan transaksi penjualan kredit dalam laporan keuangan perusahaan dikenal sebagai pengakuan kredit bisnis. Pada saat transaksi terjadi, piutang usaha dicatat sebesar nilai wajarnya, yang umumnya sesuai dengan harga jual yang disepakati antara pembeli dan penjual.

Dalam (Anastasia & Setiawan, 2020) menurut Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No.43 menyatakan bahwa “Piutang adalah jenis pembiayaan dalam bentuk pembelian dan atau pengalihan piutang atau tagihan jangka pendek suatu perusahaan yang berasal dari transaksi usaha” Menurut Ikatan Akuntansi Indonesia dalam Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No.9 piutang adalah “Piutang usaha meliputi piutang yang timbul karena penjualan produk atau penyerahan jasa dalam rangka kegiatan usaha normal perusahaan”. Menurut Marsyhad dalam (Amelia et al., 2023), jika terjadi retur atau potongan penjualan dan potongan tunai penjualan, pengakuan piutang usaha tersebut dapat berbeda.

Pengendalian internal adalah suatu proses berkelanjutan yang melibatkan seluruh anggota organisasi, yang dirancang untuk memberikan keyakinan memadai bahwa tujuan organisasi dapat tercapai. Tujuan tersebut mencakup keandalan pelaporan keuangan, efektivitas dan efisiensi operasi, serta kepatuhan terhadap peraturan. Pengendalian internal melibatkan serangkaian kebijakan, prosedur, dan praktik yang saling terkait, yang memanfaatkan sumber daya manusia dan teknologi informasi untuk mengarahkan, mengawasi, dan mengukur aktivitas organisasi.

Menurut Mulyadi dalam (Muhtarom et al., 2021) menegaskan bahwa penanganan internal merupakan suatu jenis tindakan usaha dan komponen kesinambungan manajemen yang meliputi penanganan, perancangan, dan pelaksanaan.

Sistem pengendalian internal, dalam (Sangap Timbul, 2023) menurut Hery, terdiri dari aturan dan praktik yang dimaksudkan untuk memberikan tingkat kepastian yang wajar kepada manajemen bahwa bisnis telah memenuhi targetnya. Meskipun sudah memiliki sistem pengendalian internal, banyak perusahaan masih kesulitan dalam menagih piutang dari pelanggan.



Padahal, sistem ini seharusnya dapat memastikan bahwa penagihan dilakukan sesuai dengan kebijakan perusahaan. Seringkali, kurangnya ketegasan dalam penerapan sistem dan kurangnya komitmen dari seluruh pihak menjadi kendala utama. Akibatnya, piutang menumpuk dan berpotensi menjadi piutang tak tertagih, yang pada akhirnya dapat menurunkan profitabilitas perusahaan.

Menurut COSO dalam (Seftiani et al., 2021) pengendalian intern memiliki lima komponen antara lain:

1. Lingkungan pengendalian, yang merupakan tugas manajemen tingkat atas untuk memperjelas perbedaan antara perilaku moral dan amoralitas.
2. Perhitungan resiko, Diperlukan agar bisnis dapat menentukan kemungkinan terjadinya suatu risiko dan merencanakan tindakan yang diperlukan, meskipun semua risikonya belum sepenuhnya teridentifikasi.
3. Informasi dan komunikasi, untuk mencegah kejadian yang tidak diinginkan, perusahaan wajib menjaga koordinasi antara seluruh pemangku kepentingan, mulai dari karyawan tingkat bawah hingga personel tingkat senior.
4. Aktivitas pengendalian, Operasi pengendalian dilakukan untuk mengurangi penyimpangan yang mungkin dilakukan oleh berbagai pihak.
5. Monitoring, merupakan kegiatan yang dilakukan secara berkala untuk mencegah adanya kejadian yang tidak wajar sehingga dapat segera melaporkan dan mencari solusinya.

PT. CANNONex INDONESIA merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa, yang fokus melayani pengiriman mobil, alat berat dan project/heavy/general cargo ke hampir seluruh wilayah di Indonesia. Melalui pendekatan teknologi informasi, CANNONex telah mengembangkan jaringan kerja dan kantor perwakilan ke banyak kota tujuan di Indonesia. Melalui teknologi informasi ini pula, CANNONex berupaya memberikan kemudahan akses informasi sekaligus memanjakan para pelanggan dan para agen marketing dengan menyediakan fasilitas order secara online.

PT. CANNONex INDONESIA memberikan fasilitas pembayaran tempo untuk para kliennya. Namun, perusahaan menghadapi kendala dalam menagih piutang, karena beberapa klien sering kali menunda pembayarannya. Selain itu, kurangnya komunikasi yang baik antara perusahaan dan klien terutama saat terjadi keterlambatan pembayaran, juga menghambat proses penagihan. Hal ini menunjukkan betapa pentingnya komunikasi yang efektif dan proaktif dalam memastikan kelancaran proses penagihan serta menjaga hubungan baik dengan klien.

Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis secara mendalam faktor-faktor yang menyebabkan permasalahan tersebut dan merumuskan rekomendasi perbaikan sistem pengendalian internal piutang pada PT. CANNONex INDONESIA.



## **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini dilakukan di PT. CANNONex INDONESIA, yang berlokasi di Zam Zam Square, Jalan Condet Raya No. 2, Balekambang, Kramat Jati, Jakarta Timur - Indonesia 13530. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode *purposive sampling*. Sumber data yang digunakan meliputi data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara mendalam dengan pihak-pihak terkait di perusahaan. Data sekunder diperoleh dari dokumentasi seperti prosedur operasional standar (SOP) terkait pengendalian piutang, dan dokumen lain yang relevan.

Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara mendalam dan studi dokumentasi. Wawancara mendalam dilakukan untuk mendapatkan pemahaman yang mendalam mengenai praktik pengendalian piutang yang diterapkan oleh perusahaan. Studi dokumentasi dilakukan untuk melengkapi dan memvalidasi informasi yang diperoleh dari wawancara.

Analisis data dalam penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif non-statistik. Data yang telah dikumpulkan dan diolah akan dideskripsikan secara rinci, kemudian dibandingkan dengan kerangka kerja COSO untuk mengevaluasi efektivitas penerapan sistem pengendalian piutang di PT. CANNONex INDONESIA. Pendekatan ini dipilih untuk memberikan gambaran yang sistematis dan mendalam mengenai efektivitas penerapan sistem pengendalian piutang pada perusahaan tersebut.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **1. Lingkungan Pengendalian**

Secara prinsip, komponen manajemen di PT. CANNONex INDONESIA telah memiliki kewenangan yang jelas. Namun, tidak adanya staf khusus yang bertugas untuk memantau dan melakukan penagihan pembayaran kepada pelanggan menyebabkan tumpang tindih tanggung jawab antara departemen keuangan dan pemasaran. Hal ini berpotensi menurunkan efektivitas dalam pengelolaan piutang, karena pembagian tugas yang kurang jelas dan kurangnya fokus pada pengawasan pembayaran.

### **2. Penilaian Risiko**

Hasil wawancara dengan kepala bagian finance mengungkapkan bahwa dalam penilaian risiko yang dilakukan PT. CANNONex INDONESIA, tidak semua klien yang belum membayar tagihannya akan menyebabkan keterlambatan pengiriman. Oleh karena itu, PT. CANNONex Indonesia lebih selektif dalam memilih pelanggan dan melakukan analisis kredit yang cermat untuk meminimalkan terjadinya piutang tak tertagih. Selain itu, perusahaan juga terus memperbarui kebijakan kreditnya untuk menyesuaikan dengan perubahan kondisi pasar dan profil risiko pelanggan.



### **3. Informasi dan Komunikasi**

Melalui sistem berbasis web online yang telah diprogram secara otomatis, setiap karyawan dapat mengakses informasi dengan cepat dan akurat, serta berkomunikasi secara efektif. Namun, tanpa adanya individu yang secara khusus bertanggung jawab untuk memantau kelancaran pembayaran dari pelanggan secara berkala, potensi keterlambatan dalam pembayaran yang tidak terdeteksi dengan cepat dapat terjadi. Penagihan yang seharusnya dilakukan secara rutin dan tepat waktu terkendala oleh pembagian tugas yang tidak jelas antara bagian finance dan marketing.

### **4. Aktivitas Pengendalian**

Melalui sistem berbasis web online yang telah diprogram secara otomatis, setiap karyawan dapat mengakses informasi dengan cepat dan akurat, serta berkomunikasi secara efektif. Namun, tanpa adanya individu yang secara khusus bertanggung jawab untuk memantau kelancaran pembayaran dari pelanggan secara berkala, potensi keterlambatan dalam pembayaran yang tidak terdeteksi dengan cepat dapat terjadi. Penagihan yang seharusnya dilakukan secara rutin dan tepat waktu terkendala oleh pembagian tugas yang tidak jelas antara bagian finance dan marketing.

### **5. Monitoring**

Komponen monitoring di PT. CANNONex INDONESIA masih perlu diperbaiki, karena tidak tercantumnya tanggal jatuh tempo pada lembar invoice yang diberikan kepada pelanggan. Meskipun dalam perjanjian penawaran disebutkan bahwa batas waktu pembayaran adalah 14 hari atau maksimal 30 hari, ketidakjelasan mengenai waktu pembayaran ini berpotensi menyebabkan tunggakan piutang. Saat ini, PT CANNONEx INDONESIA hanya menampilkan peringatan terkait invoice di dashboard internal. Namun, beberapa faktur sering kali diabaikan atau bahkan hilang oleh pelanggan karena kurangnya staf khusus yang memantau penagihan dengan cermat. Kondisi ini dapat mengganggu kelancaran operasional dan berdampak negatif pada pengelolaan arus kas perusahaan.

## **KESIMPULAN**

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan di PT. CANNONex INDONESIA menunjukkan bahwa pengelolaan piutang perusahaan belum efektif. Hal ini disebabkan oleh beberapa faktor utama, yaitu ketiadaan Standar Operasional Prosedur (SOP) khusus yang mengatur pengelolaan piutang, lemahnya proses penagihan akibat kekurangan personel dan tumpang tindih tugas penagihan antara departemen keuangan dan pemasaran, belum efektifnya sistem pengendalian internal piutang karena kurangnya koordinasi dan potensi konflik kepentingan, serta ketiadaan kebijakan sanksi yang jelas bagi pelanggan yang terlambat membayar. Kondisi ini berpotensi memperburuk masalah piutang tak tertagih dan mengurangi efektivitas pengelolaan piutang secara keseluruhan.



Berdasarkan kesimpulan yang telah diambil, penulis merekomendasikan beberapa langkah penting untuk PT. CANNONex INDONESIA. Pertama, perusahaan perlu memperkuat pengendalian internal sesuai dengan teori COSO, dengan memperjelas pemisahan tugas dan melakukan evaluasi risiko piutang secara terstruktur. Kedua, mengingat ketiadaan SOP khusus pengelolaan piutang, perusahaan disarankan segera menyusun dan menerapkan SOP yang mencakup seluruh tahapan, dari verifikasi kredit hingga penanganan piutang tak tertagih, untuk memastikan konsistensi dan efisiensi. Ketiga, untuk meningkatkan efektivitas penagihan, perusahaan sebaiknya merekrut karyawan khusus di bagian keuangan dan menyusun kebijakan sanksi yang jelas bagi pelanggan yang terlambat membayar, seperti denda keterlambatan atau penghentian kredit. Langkah-langkah ini bertujuan untuk meminimalkan risiko piutang tak tertagih dan meningkatkan koordinasi antar departemen.

## DAFTAR PUSTAKA

- Amelia, N., Prihanisetyo, A., & Madani, S. (2023). ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL MENGGUNAKAN PENDEKATAN COMMITTEE OF SPONSORING ORGANIZATION OF TREADWAY COMMISSION (COSO) PADA PIUTANG USAHA UNTUK MENGURANGI RISIKO PIUTANG TAK TERTAGIH (STUDI KASUS PADA PT.XYZ BALIKPAPAN). In *Jurnal Akuntansi Manajemen Madani* (Vol. 9, Issue 1).
- Anastasia, M., & Setiawan, F. (2020). ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERN TERHADAP PIUTANG PADA PT.DIVAINDO SENTRAL SARANA BANJARBARU. <http://ejournal.stiepancasetia.ac.id/index.php/jieb>
- Muhtarom, A., Rafikah Zulyanti, N., & Dinda Amelia, R. (2021). ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL PIUTANG USAHA DALAM MEMINIMALKAN PIUTANG TAK TERTAGIH PADA CV. SINAR SURYA ABADI LAMONGAN. In *Jurnal Ilmiah Edunomika* (Vol. 05, Issue 02).
- Sangap Timbul, T. (2023). ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN PIUTANG USAHA PADA KILANG PADI PT. GKS.
- Seftiani, R., Retnowati, Y. F., Tinggi, S., & Mahardhika, I. E. (2021). ANALISIS PENGENDALIAN INTERNAL PIUTANG USAHA DALAM MEMINIMALISIR PIUTANG TAK TERTAGIH PADA STASIUN TV XYZ. 2(1). <https://doi.org/10.46306/rev.v2i1>