



Analysis of the Internal Control System for Receivables at CV. Putra Riau Mandiri

Lister Eveline Hutabarat^{a*}

^aAccounting Study Program, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Prakarti Mulya, Indonesia

*Corresponding Author: listerevalinehutabarat@gmail.com

Article History

Received
21 October 2023
Revised
23 November 2023
Accepted
29 December 2023
Published
31 January 2024

ABSTRACT

In carrying out its activities to achieve the stated goals, companies must exercise control. The controls implemented must provide benefits, in this case being able to increase the effectiveness and efficiency of operations. This research focuses on analysis of the receivables control system. The purpose of this research is to describe and analyze how internal control at CV. Putra Riau Mandiri Pekanbaru. This research uses qualitative tests with a descriptive-analysis approach to internal control of trade receivables which refers to the COSO framework on the elements of internal control. The results of the research show that in the transaction authorization section the separation of duties is still not in accordance with COSO theory because there are still trapped functions and responsibilities in the sales and billing sections. Then, adequate documents are in accordance with COSO theory that every transaction has been properly documented. However, in the internal information section between the billing, accounting and finance sections, there is still a need for internal documents, namely payment receipt documents in hardfile and softfile form. Then, in terms of data and file security, it is running in accordance with COSO theory because the existing data has been properly backed up. The cause of uncollected receivables due to the manager's ignorance regarding several invoices is because there are duplicate tasks in the billing department, then there are frequent delays in recording the repayment of receivables so that in recapitulation of repayment there are often errors in recording receivable payments.

Keywords: Internal Control System, COSO, Accounts Receivable

Field: Accounting, Information Systems, Auditing, Internal Control, Business Management

DOI: <https://doi.org/10.61230/luxury.v2i1.65>

INTRODUCTION

Sales is one of the main operational activities in the company. This is because sales are an instrument for gaining profits and income which aims for the continuity of a company. The company's goal is to achieve maximum profit. Therefore, managers or directors often demand that the marketing division increase sales with various strategies. There are various ways that companies can use to increase their sales, for example the company will give bonuses to marketing if they can sell the company's merchandise according to the targets set by the company, the company will optimize promotional strategies to the public so that the products sold can be known by the public and become trusted by the public. Apart from that, by providing discounts on goods sold (Hutahuruk, 2020a, 2020b, 2021, 2022).

Often times, companies only focus on how the company can sell its merchandise by using various methods to speed up sales. As stated by Taroreh and Warogan (2016) in the current era, how companies increase sales volume and market share in a business, one of the strategies used is credit sales. Because by providing credit sales, customers can get the products being sold without paying first. The impact resulting from credit sales is that it does not allow the company to directly receive cash receipts, but can give rise to receivables from customers for these transactions. These receivables are trade receivables or trade receivables (Decerly, 2020, 2021; Nofriavani et al., 2022).

Problems or fraud in receivables that often occur are not recording payments from customers and receiving money without reporting it to superiors, delaying recording receivables by cash lapping, fake records, mutation of receivables and so on. So, to anticipate these frauds, internal control is needed (Lara, 2019, 2020, 2021, 2022).

Meanwhile, to minimize and prevent receivables fraud as described above, internal control over trade receivables is necessary. Internal control over trade receivables is the center of attention, because internal control over receivables aims to secure assets efficiently and effectively in receivables, both from securing physical cash, authorization or separation of duties in credit approval, to accounting record data. Accurate. So, every credit application made by a prospective buyer must first be tested or evaluated for its credit worthiness. Then the sales department does not double as the credit department. Approval of receivables can only be done by the credit manager. Internal control over receivables actually begins before there is an approval document to send merchandise so that after preparing and issuing invoices and ends with billing of sales proceeds. The following are internal control procedures for receivables and merchandise procedures:

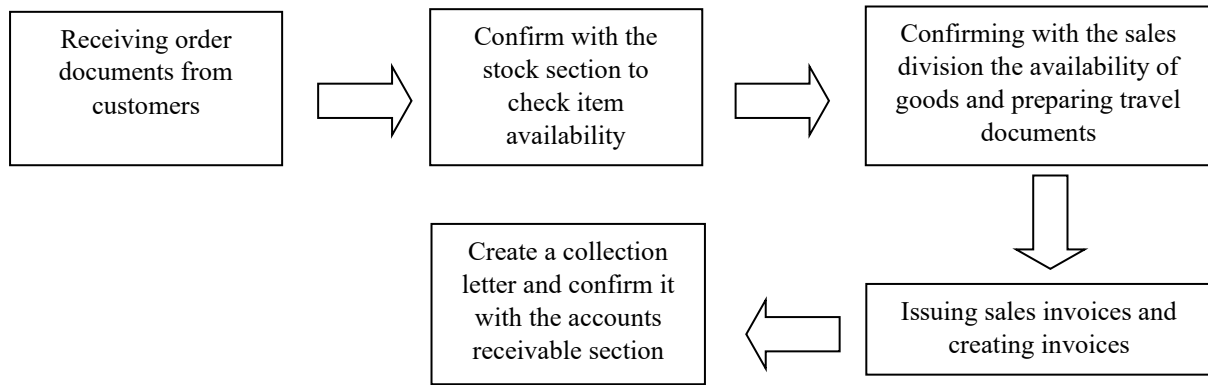


Figure 1. Internal Control Procedures for Receivables

Source: Heckert, J.B, 2015

Internal control (Renaldo et al., 2020; Renaldo, Sudarno, Hutahuruk, Suyono, et al., 2021; Renaldo, Sudarno, Suhardjo, et al., 2021) for receivables can also include approval documents for granting credit. So internal control over receivables starts from receipt of sales orders, then to agreement documents on orders, agreement documents for granting credit, delivery orders, creating invoices, verifying invoices, recording receivables, collecting receivables, which will ultimately affect the cash/bank balance. In this case, sales returns must also be paid attention to (Adriansyah et al., 2023; Eddy et al., 2023; Suhardjo, Renaldo, Sevendy, Wahid, et al., 2023).

The internal control procedure for receivables if there is a credit approval document is as follows:

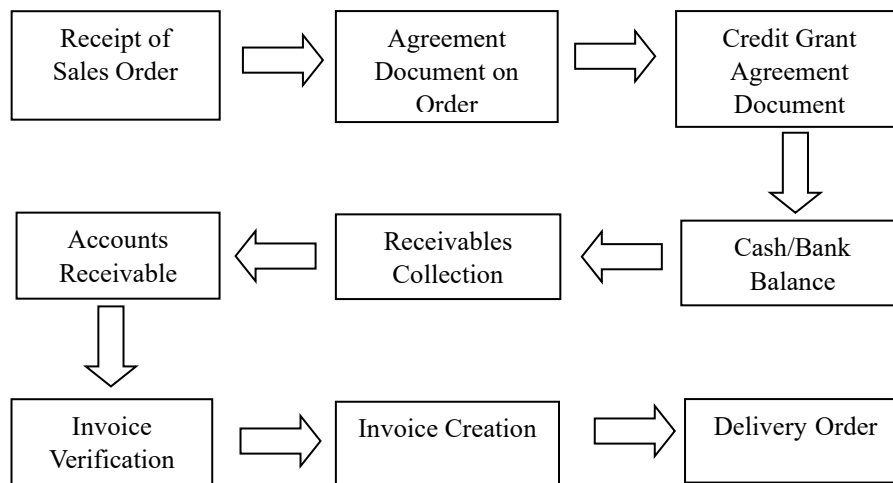


Figure 2. Receivables Control Procedure

Source: Kosasih Ruchayat, 2010

CV. Putra Riau Mandiri is a trading company located on Jalan Arifin Ahmad Pekanbaru. This company sells merchandise such as mineral water, daily necessities, snacks, sweets and so on.

CV. Putra Riau Mandiri is a middle-class company within the MSME scope and certainly requires internal control. In the sales department, the director and sales department have determined the sales term is n/14. However, in controlling this sales system, documents are used starting from sales orders, delivery orders, invoices

and bills. This document is created by one person in one sales cycle. However, in each transaction cycle within the company, internal control is still needed. Because there are still problems such as sales Standard Operating Procedures (SOP). Because in the sales cycle there is no authorization for every transaction, such as receiving orders to creating invoices and invoices. Receiving payments for receivables and collecting receivables is carried out by the finance department, so this can cause lapping schemes and delays in recording. In the 2020 financial report, turnover or total sales of CV. Putra Riau Mandiri amounting to Rp. 307,919,338, but sales made by CV. Putra Riau Mandiri is all credit sales. In 2020 there was a problem with CV's receivables. Putra Riau Mandiri, namely there are uncollected receivables that are not known to the manager of the finance department or the collection department amounting to Rp. 173,857,843.

LITERATURE REVIEW

Understanding Accounts Receivable

Trade receivables (accounts receivable) arise as a result of credit sales in order to sell more products and services. The term receivable includes all claims in the form of money against other entities, including individuals, companies or other organizations. In normal company activities, receivables are usually paid off in less than one year so they are classified as current assets (Anggreani et al., 2023; Estu, Rahayu, et al., 2023; Suhardjo, 2023).

According to Statement of Financial Accounting Standards No.1 (IAI:2012) an asset is classified as a current asset, if the asset is (Hia, 2023; Ndruru, 2023; Sagita, 2023):

1. Estimated to be realized or held for sale or use within the company's normal operating cycle.
2. Held for business or for short-term purposes and is expected to be realized within a period of 12 (twelve) months from the balance sheet date, or
3. In the form of cash or cash equivalents whose use is not restricted.

According to Mardiasmo (2016:51), "Receivables are bills arising from the sale of merchandise and services on credit". According to Efraim (2012: 129) "Receivables are demands from customers and other parties to obtain certain money, goods and services (assets) in the future, as a result of the current delivery of goods or services." According to Warren et al (2014:448), "receivables include all money claimed against other entities, including individuals, companies and other organizations. These receivables usually constitute a significant portion of total current assets." Based on the three definitions above, it can be concluded that receivables are claims for money, goods and services to customers or other parties (Afriani, 2023; Bongmini, 2023; Maisur, 2023).

Principles of Accounting for Accounts Receivable

According to Statement of Financial Accounting Standards No.16 (IAI:2012) are:

1. Trade receivables are presented in the balance sheet at net, namely trade receivables minus the allowance for losses on accounts receivable (Alfat, 2024; Sari, 2024).
2. The method for allowing losses on trade receivables must be explained sufficiently (Estu, Sella, et al., 2023; W et al., 2023).
3. Trade receivables are presented separately from other receivables (Junaedi et al., 2023; Purnama, 2023; Suhardjo, Renaldo, Sevendy, Rusgowanto, et al., 2023).
4. Trade receivables with credit balances presented as current liabilities in the advance payment account for sales of trade receivables used as collateral must be explained (Renaldo, Sudarno, Hutahuruk, Junaedi, et al., 2021; Sukmawaty et al., 2021; Wahyudi et al., 2023).

Types of Accounts Receivable

Receivables are company claims against third parties arising from a transaction. Receivables are due, maturity value, and if there is an agreement to have interest. There are three types of trade receivables or trade receivables that we need to know, including trade receivables, notes receivables, and other receivables. The three types of receivables are (Anny, 2013):

1. Accounts Receivable (Account Receivable)

Trade receivables are company bills to customers as a result of sales of merchandise or services on credit. We often encounter this type of receivables in financial transactions. Trade receivables generally have maturities of less than one year so they are reported as current assets. Usually credit sales transactions are accompanied by discounts on receivables if they are not on time, fines if there is a delay in paying receivables by customers

to increase the motivation of our customers in paying receivables (Akmal et al., 2023; Lumbantoruan et al., 2021; Suyono et al., 2020).

2. Notes Receivable

Notes receivable are receivables in the form of a written agreement between the debtor and the creditor to pay the amount of money stated in the agreement at a certain time in the future. Generally, notes payable with a maturity of more than 60 days, if notes receivables have a maturity of less than one year, they are reported in the balance sheet as current assets, whereas notes receivables with a maturity of more than one year are required as long-term receivables. To better understand this type of receivables, there are several terms related to money orders, including (Anton et al., 2023; Renaldo, Suhardjo, et al., 2023; Suyono et al., 2023):

- a. Money order, namely an order from the creditor to the debtor to pay a sum of money at the time and place specified in the letter.
- b. Interest-bearing notes, namely notes whose nominal value is the value at the time of withdrawal, while the cash value at maturity is the nominal value plus interest.
- c. A non-interest-bearing note, that is, a note whose cash value at maturity is equal to its nominal value, while the cash value when bought and sold is reduced by the calculated discount interest.

3. Non-Trade Receivables

Non-trade receivables, namely receivables from other parties that arise not from the sale of goods or services on credit, consist of various types of claims that are not included in trade receivables or notes receivable. The following are examples of types of non-trade receivables, including (Chandra et al., 2023; Renaldo et al., 2022; Stevany et al., 2022):

- a. Prepaid expenses, namely expenses that have been paid by the company but have not been recognized as expenses in the relevant period, because they have benefits for more than one accounting period.
- b. Accrued income, namely income for which the money has not been received in cash but has been recognized as income for the period in question.
- c. Purchase down payment, namely down payment for goods purchased as a token of purchase.
- d. Tax receivables are income taxes withheld by other parties or tax overpayments.
- e. Other receivables, namely receivables from other parties due to special circumstances.

Factors that influence the amount of receivables

According to Riyanto (2010) there are several factors that influence the number of receivables, namely as follows:

- a. Volume of credit sales: The greater the number of credit sales from total sales will increase the amount of receivables and conversely the smaller the amount of credit sales from total sales will reduce the amount of receivables
- b. Credit sales payment terms: The longer the credit payment deadline means the larger the receivables and conversely the shorter the credit payment deadline means the smaller the receivables.
- c. Provisions for credit restrictions: If the maximum credit sales volume limit is set at a relatively large amount, the amount of receivables will also be greater.
- d. Policy in collecting receivables: Companies that carry out policies actively, the company must spend more money to finance receivable collection activities, but with receivables losses. When receivables become uncollectible, a company charges a write-off loss. This loss is recognized as an expense of the company so it is grouped as selling expenses. According to s. Munawir (2007:258): the greater the days receivable of a company, the greater the risk of the possibility of uncollectible receivables and if the company does not make reserves for possible losses arising from uncollectible receivables, it means that the company has calculated its profits to be too large. The risk of loss on receivables consists of several types, namely:
 1. Risk of not paying all bills (receivables)
 2. Risk of non-payment of some bills
 3. Risk of delay in repayment of receivables
 4. Risk of not investing capital in receivables

Receivables Turnover

Receivables owned by a company have a close relationship with the volume of credit sales, because receivables arise due to the sale of goods on credit and the proceeds from net credit sales divided by average receivables constitute the receivables turnover. The value of receivables turnover depends on the terms of payment of the receivables. The longer the payment terms set, the longer the capital is tied up in receivables. The position of receivables and the estimated time for collection can be assessed by calculating the receivables turnover rate, namely by dividing total net credit sales by average receivables (Renaldo, Andi, et al., 2023; Rusilawati, 2023; Sudarno et al., 2023).

According to Warren Reeve (2005:407) receivables turnover measures how often business receivables turn into cash in a year.

According to Sofyan Syafri Harahap (2015: 1905), receivables turnover is a risk that indicates several aspects of receivables collection. The bigger the better because billing is done quickly. Meanwhile, according to Kamsir (2012: 177), receivables turnover is a ratio used to measure how long it takes to collect receivables during 1 period. On the financial accounting journal website "account receivable turnover" which means to find out how many times in a certain period trade receivables experience turnover. In other words, the business turnover ratio measures how many times overdue business receivables are collected and then replaced by new receivables.

The following are several opinions expressed regarding accounts receivable turnover, namely:

1. Susan Irawati (2006:54): receivable turnover is a ratio used to measure the effectiveness of receivables management.
2. Kieso (2013:346): turnover ratio (account receivable turnover) measures the number of times, on average, receivables are successfully collected during one period. This ratio is calculated by dividing net sales by the average (net) receivables outstanding during the year.
3. Soemadji P., et al: receivable turnover: total revenue divided by average receivables.

Understanding Internal Control Systems

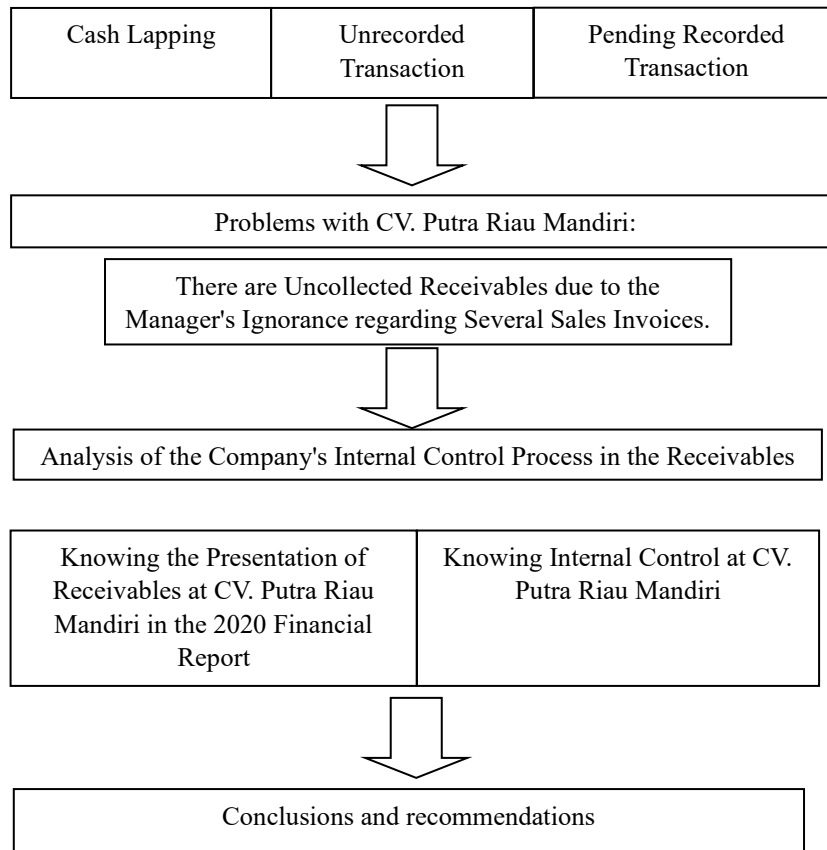
Internal control is one of the functions of management in its operations, namely the act of directing the implementation of work with the aim of achieving predetermined goals effectively and efficiently. Internal control is used both in small-scale companies that manage information manually and in large-scale companies that manage their information using a computerized system.

According to Romney & Steinbart (2011) internal control is an organizational plan and business methods used to safeguard assets, provide accurate and reliable information and encourage conformity with established policies.

Mulyadi (2011), the internal control system includes organizational structures, methods and measures that are coordinated to maintain organizational assets, check the accuracy and reliability of accounting data, encourage efficiency and encourage compliance with management policies.

Framework

The following is a framework for explaining the research flow as follows:



METHODOLOGY

Data collection technique

The data collection techniques used in this research are as follows:

1. Observation, namely making direct observations of income from CV receivables. Putra Riau Mandiri.
2. Interview, this technique is used to obtain information through direct questions and answers to the sections related to the title and problem in this research, namely financial managers.
3. Documentation, namely data obtained by researchers from company archives in the form of sales reports.

Data Analysis Techniques

Data analysis according to Moleong (2011: 248) is an effort made by working with data, organizing data, sorting it into manageable units, synthesizing it, looking for and finding patterns, finding what is important and what to learn, and deciding what can be told to others.

Miles & Huberman (2014:17) states that data analysis techniques in qualitative research include:

1. Data reduction, is a form of analysis that classifies, directs, removes unnecessary data and organizes data that has been reduced to provide a sharper picture of the results of observations into themes.
2. Data presentation (Data Display), which is analysis in the form of a matrix, network, cart, or graphic. In qualitative research, data presentation is carried out in the form of brief descriptions, tables, charts and relationships between categories. By presenting this data, the data is organized and structured so that it is easier to understand.

Conclusion, is drawing conclusions and verification. The initial conclusions are stated to be temporary, and will change if strong evidence is not found to support the next stage of collection. Conclusions in qualitative research can answer the problem formulation.

RESULTS AND DISCUSSION

Internal Control Analysis at CV. Putra Riau Mandiri

Elements of internal control activities at CV. Putra Riau Mandiri are as follows:

Adequate authorization of transactions and activities

Table 1. Adequate Authorization of Transactions and Activities

COSO Theory	CV. Putra Riau Mandiri	Information
Every transaction occurs on the basis of authorization from an official who has the authority to approve the transaction.	a. The creation of internal documents in the sales cycle does not yet have proper authorization. Because in the documents in the CV sales cycle. Putra Riau Mandiri, all documents for transactions are still carried out by one person. So this could be an opportunity for input errors to occur between each transaction between the document and the actual transaction	a. There should be a separation of duties in every transaction in the sales department. Such as in receiving orders from customers, then orders in the warehouse section and separating tasks in the invoice and invoice creation section
	b. There are no internal documents signed by the warehouse department, so confirmation is only done verbally. So that document authorization that should be carried out by the warehouse department is authorized by the sales department itself	b. In the sales and receivables cycle there should be authorization for credit sales approval. This is used to minimize the occurrence of bad debts.

Source: Author's Processed Results, 2022

By having authorization for each sales transaction, the aim is to minimize errors in the sales cycle. Then also by having authorization in the billing section and adding billing letters, information will increase so that misunderstandings in the billing and accounting and finance sections can be minimized.

To overcome the causes of differences in receivables between the financial report and the receivables book recorded by the billing department, this is by providing a soft file report that informs the accounting department and the billing department. This report contains payment receipt data from customers. The report is given to the accounting and finance departments. So, the flow of reporting on receipt of payments for trade receivables is as follows:

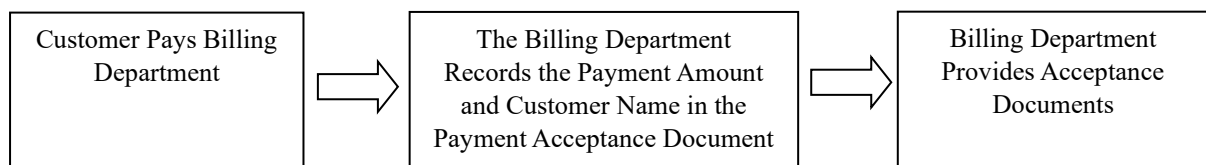


Figure 3. Receivables Payment Flow

Source: Processed by Author CV. Putra Riau Mandiri, 2022

Then there is authorization from the warehouse in the sales cycle because when there is a sales order, the warehouse can confirm whether to approve the sales receipt or not because the warehouse knows the number of goods ready to be sold.

Separation of Duties

Table 2. Segregation of Duties

COSO Theory	Practice	Information
A function is not allowed to carry out all stages in a transaction	a. The sales admin also works with receiving orders from customers, then also authorizing the warehouse to see if there is still stock for sale, then also carrying out tasks in issuing invoices and invoices.	a. In the sales department there should be a separation of duties and a division of authority and responsibility, such as when receiving orders it should be done by invoicing and recording sales receivables. One admin, then in the warehouse department should make delivery order documents and travel documents, and there is a section that makes invoices itself. and invoices and records sales receivables.

COSO Theory	Practice	Information
	b. Then the billing section also doubles as finance and manages the sale of services.	b. Then the billing part is only carried out by one person and does not double as finance.

Source: Author's Processed Results, 2022

Separation of duties in the sales department is useful for minimizing input errors and other irregularities, because in CV. Putra Riau Mandiri often causes discrepancies in recording between invoices, invoices and receivables data. Then, there is a separation of duties between the finance and receivables collection departments, this aims to minimize the occurrence of lapping schemes or delays in recording receivables.

Sufficient documents

Table 3. Adequate Documents

COSO Theory	Practice	Information
Use of adequate documents and records to help ensure adequate recording of transactions and events.	a. CV. Putra Riau Mandiri in the sales cycle contains sales order documents, delivery orders, and sales invoices. b. There are no internal documents and data related to the receipt of receivable payments, both for accounting, finance and billing.	It should be a CV. Putra Riau Mandiri also creates receivable collection documents and payment receipt documents which are used as information documents between the billing, accounting and finance departments.

Source: Author's Processed Results, 2022

Having adequate record documents helps to ensure accurate and complete recording of all data. The cause of uncollected receivables due to the manager's ignorance regarding several invoices is because there are duplicate tasks in the billing department, then there are frequent delays in recording the repayment of receivables so that in repayment recapitulation there are often errors in recording receivable payments. To overcome this, record the document into a soft file. This soft file document contains payment data, starting from the total outstanding invoice, payment date, payment method, payment nominal to the receivable balance at the end of the month.

This document in the form of soft file data is used to control receivables activities in CV. Putra Riau Mandiri. So that reports generated from this data can also be informed to the accounting department and CV director. Putra Riau Mandiri.

Adequate security

Table 4. Adequate Security

COSO Theory	Practice	Information
Restricting access to assets and company records to avoid theft of assets and data	a. All payments are made by transfer to avoid lapping schemes and cash theft. b. Then all company data, both hardfiles and softfiles, have been properly backed up.	To prevent delays in recording in the accounting department and collecting receivables

Source: Author's Processed Results, 2022

Independent checking of performance

Table 5. Independent Check of Performance

COSO Theory	Practice	Information
Records regarding existing assets must be checked periodically with physically existing assets. This check must be carried out by an independent organization.	1. Directly controlled by the CV director. Putra Riau Mandiri.	To avoid cheating.

COSO Theory	Practice	Information
	2. Analyzed by a practicing professional accountant.	Used to analyze weaknesses that occur internally in the CV. Putra Riau Mandiri.

Source: Author's Processed Results, 2022

CONCLUSION

Conclusion

Based on the results of the discussion in Chapter IV, it can be concluded as follows: Internal control at CV. Putra Riau Mandiri based on COSO in the transaction authorization section, separation of duties is still not in accordance with COSO theory because there are still trapped functions and responsibilities in the sales and billing departments. Then, adequate documents are in accordance with COSO theory that every transaction has been properly documented. However, in the internal information section between the billing, accounting and finance sections, there is still a need for internal documents, namely payment receipt documents in the form of hard files and soft files. Then, in terms of data and file security, it is running in accordance with COSO theory because the existing data has been properly backed up. The cause of uncollected receivables due to the manager's ignorance regarding several invoices is because there are duplicate tasks in the billing department, then there are delays in recording repayment of receivables so that in recapitulation of repayment errors often occur in recording receivable payments.

Recommendations

To overcome the causes of differences in receivables between the financial report and the receivables book recorded by the billing department, this is by providing a soft file report that informs the accounting department and the billing department. This report contains data on payment receipts from customers. The report is given to the accounting and finance departments. To overcome the causes of uncollected receivables due to the manager's ignorance regarding several invoices, namely by recording the documents into a soft file. This softfile document contains payment data, payment methods, nominal payments and the final balance of receivables.

REFERENCES

- Adriansyah, M. Y., Zulaihati, S., & Susanti, S. (2023). The Influence of Personality and Family Environment on Interest in Entrepreneurship Faculty of Economic State University of Jakarta. *Luxury: Landscape of Business Administration*, 1(2), 53–60. <https://firstcierapublisher.com/index.php/luxury/article/view/24>
- Afriani, F. S. (2023). Analysis of the Implementation of PSAK 01 regarding the Presentation of Financial Reports at the Sherlina Oriflame Agent Marpoyan Pekanbaru. *Nexus Synergy: A Business Perspective*, 1(3), 109–137. <https://firstcierapublisher.com/index.php/nexus/article/view/55>
- Akmal, E., Panjaitan, H. P., & Ginting, Y. M. (2023). Service Quality, Product Quality, Price, and Location on Customer Satisfaction and Loyalty in CV. Restu. *Journal of Applied Business and Technology*, 4(1), 39–54.
- Alfat, F. F. (2024). Factors that Influence the Learning Achievement of Students Majoring in Accounting at the Institut Teknologi dan Bisnis Master Pekanbaru. *Reflection: Education and Pedagogical Insights*, 1(4), 128–157. <https://doi.org/https://doi.org/10.61230/reflection.v1i4.60>
- Alfidausi, Hurun In. 2019. Analisis Pengendalian Intern Piutang Usaha untuk meminimalkan Piutang tak tertagih pada PT. United Tractor Tbk, Cab. Medan.
- Anggreani, R. A., Sumiati, A., & Mardi. (2023). The Relationship Between Family Environment and School Environment on Discipline of Student's Majoring in Accounting at the East Jakarta Vocational High School. *Interconnection: An Economic Perspective Horizon*, 1(2), 59–67. <https://firstcierapublisher.com/index.php/interconnection/article/view/32>
- Anton, Lorensa, S., Purnama, I., Eddy, P., & Andi. (2023). Net Profit Margin, Earnings per Share, Return on Asset, Debt Equity Ratio, and Current Ratio on Firm Value in Agricultural Sector Companies Listed on Indonesia Stock Exchange 2016-2021. *Journal of Applied Business and Technology*, 4(2), 155–167. <https://doi.org/10.35145/jabt.v4i2.131>
- Bongmini, E. (2023). Analysis of the Accounting Information System for Purchases of Merchandise in an Effort to Improve Internal Control at PT. Riau Abdi Sentosa. *Nexus Synergy: A Business Perspective*, 1(3), 138–

167. <https://firstcierapublisher.com/index.php/nexus/article/view/56>

- Carl S. Warren, dkk. 2014. *Accounting Indonesia Adaption*. Salemba Empat. Jakarta.
- Chandra, T., Wijaya, E., Suryadiningrat, A., Chandra, S., Chandra, J., Indonesia, P., Dumai, P., & Office, T. (2023). Corporate Taxpayer Satisfaction and Compliance Analysis at Pratama Dumai Tax Office: Review of the Service System. *International Conference on Business Management and Accounting (ICOBIMA)*, 1(2), 429–442. <https://doi.org/https://doi.org/10.35145/icobima.v1i2.3071>
- Decerly, R. (2020). Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Ketepatan Waktu Penyampaian Laporan Keuangan Perbankan yang Listing di BEI Tahun 2014-2018. *Eklektik: Jurnal Pendidikan Ekonomi Dan Kewirausahaan*, 3(2), 170–183.
- Decerly, R. (2021). Analisis Pengaruh Rasio Keuangan terhadap Pertumbuhan Laba Perusahaan (Study Empiris pada Perusahaan Astra Group yang Terdaftar di BEI pada Tahun 2016-2020). *Eklektik: Jurnal Pendidikan Ekonomi Dan Kewirausahaan*, 4(2), 122–132.
- Eddy, P., Sudarno, Renaldo, N., Hutahuruk, M. B., & Prayetno, M. P. (2023). The Effect of Farmers' Exchange Rates on Rice Prices in 2017-2019. *Luxury: Landscape of Business Administration*, 1(2), 102–110. <https://firstcierapublisher.com/index.php/luxury/article/view/33>
- Estu, A. Z., Rahayu, S., Irman, M., Anton, & Eddy, P. (2023). CAR, NPL, BOPO, and LDR on Profit Growth of BPR Riau Province Period 2015-2019. *Interconnection: An Economic Perspective Horizon*, 1(1), 25–36. <https://firstcierapublisher.com/index.php/interconnection/article/view/11>
- Estu, A. Z., Sella, T., Irman, M., Anton, & Eddy, P. (2023). Tax Justice Perceptions on Tax Compliance of WPOP on KPP Pratama Tampan Kota Pekanbaru. *Nexus Synergy: A Business Perspective*, 1(1), 21–31. <http://firstcierapublisher.com/index.php/nexus/article/view/10>
- Giri, Efraim Ferdinan. 2012. *Akuntansi Keuangan Menengah 1*. UPP STIM YKPN. Yogyakarta.
- Hia, E. (2023). The Effect of Profitability on Cash Dividends in Consumer Goods Industry Sector Companies on the Indonesian Stock Exchange (Period 2015-2019). *Interconnection: An Economic Perspective Horizon*, 1(3), 105–124. <https://firstcierapublisher.com/index.php/interconnection/article/view/50>
- Hutahuruk, M. B. (2020a). Analisis Penerapan Akuntansi pada Toko Frozrn Food Sofwa di Pekanbaru. *Eklektik: Jurnal Pendidikan Ekonomi Dan Kewirausahaan*, 3(2), 134–144.
- Hutahuruk, M. B. (2020b). Pengaruh Ukuran Perusahaan, Likuiditas, Leverage dan Profitabilitas terhadap Kelengkapan Pengungkapan Laporan Keuangan (Studi Empiris pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Makanan dan Minuman yang Terdaftar di BEI). *Eklektik: Jurnal Pendidikan Ekonomi Dan Kewirausahaan*, 3(2), 145–169.
- Hutahuruk, M. B. (2021). Pengaruh Teknologi Informasi dan Keahlian Komputer terhadap Sistem Informasi Akuntansi (Study Empiris pada PT . Putera Raja Sejahtera). *Eklektik: Jurnal Pendidikan Ekonomi Dan Kewirausahaan*, 4(2), 141–158.
- Hutahuruk, M. B. (2022). Perngaruh Kinerja Keuangan terhadap Return Saham (Studi Empiris Pada Perusahaan Real Estate Dan Property Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2015-2019). *Sains Akuntansi Dan Keuangan*, 1(3), 153–161.
- Ikatan Akuntansi Indonesia. 2012. *Standar Akuntansi Keuangan*. Salemba Empat. Jakarta.
- Junaedi, A. T., Renaldo, N., Yovita, I., Veronica, K., & Sudarno. (2023). Digital Culture as a Moderating Factor in Increasing Digital Literacy. *Reflection: Education and Pedagogical Insights*, 1(3), 116–127. <http://firstcierapublisher.com/index.php/reflection/article/view/49>
- Kieso, Donald E, Jerry J. Weygandt, dan Terry D. Warfield. 2012. *Akuntansi Intermediete (Terj. Emil Salim) Edisi 12 Jilid 1*. Erlangga. Yogyakarta.
- Kosasih, Ruchayat. 2015. *Auditing: Prinsip dan Prosedur*. Ruchko. Bandung.
- Lara, R. (2019). Analisis Sistem Pengendalian Internal Piutang Pada PT. Bestari Buana Murni Cabang Pekanbaru. *Eklektik: Jurnal Pendidikan Ekonomi Dan Kewirausahaan*, 2(2), 289–300.
- Lara, R. (2020). Analisis Sistem Akuntansi dalam Pengendalian Persediaan Barang Dagang pada CV. Tekno Komputer. *Eklektik: Jurnal Pendidikan Ekonomi Dan Kewirausahaan*, 3(2), 125–133.
- Lara, R. (2021). Pengaruh Pendapatan Usaha Dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih pada Perusahaan Sektor Pertambangan Batu Bara Periode 2016-2020. *Eklektik: Jurnal Pendidikan Ekonomi Dan*

- Kewirausahaan*, 4(2), 159–171. <https://doi.org/10.31000/competitive.v5i2.4166>
- Lara, R. (2022). Pengaruh Corporate Social Responsibility Terhadap Volume Perdagangan (Studi Pada Perusahaan Kimia Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2016-2019). *Sains Akuntansi Dan Keuangan*, 1(3), 180–188. <https://doi.org/10.54367/jrak.v5i1.539>
- Lumbantoruan, M. R., Panjaitan, H. P., & Chandra, T. (2021). The Influence of COVID-19 Events to Vaccination on Abnormal Return and Trading Volume Activity in IDX30 Companies. *Journal of Applied Business and Technology*, 2(3), 183–193.
- Maisur, H. (2023). Implementation of Income and Expense Recognition at AHASS Jaya Servis. *Nexus Synergy: A Business Perspective*, 1(3), 168–192. <https://firstcierapublisher.com/index.php/nexus/article/view/57>
- Mardiasmo. 2016. *Perpajakan Edisi Revisi tahun 2016*. Penerbit Andi. Yogyakarta.
- Mulyadi. 2016. *Sistem Akuntansi*. Salemba Empat. Jakarta.
- Munawir, S. 2007. *Analisa Laporan Keuangan Edisi 4*. Liberty. Yogyakarta.
- Ndruru, A. (2023). Analysis of the Effect of Financial Performance on Stock Returns in Manufacturing Companies (Basic Industry & Chemical Sector, Cement Sub-Sector Listed on the IDX for the 2018 - 2020 Period). *Interconnection: An Economic Perspective Horizon*, 1(3), 125–142. <https://firstcierapublisher.com/index.php/interconnection/article/view/51>
- Nofriavani, Winarno, M., & Zakir, M. (2022). Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Fasilitas Kampus Terhadap Kepuasan Mahasiswa Angkatan 2018-2021 Di Institut Teknologi & Bisnis Master Pekanbaru. *Sharing: Journal of Islamic Economics, Management and Business*, 1(1), 29–43.
- Nurazizah. 2018. Pengendalian Intern Piutang dalam Mengelola Piutang macet (studi kasus pada PNPM Mandiri Kec. Medang deras Kab. Batubara).
- Purnama, I. (2023). Increasing Understanding of One-Way ANOVA Material for Accounting Students: A Case Study of Deposit Interest. *Reflection: Education and Pedagogical Insights*, 1(2), 69–73. <https://firstcierapublisher.com/index.php/reflection/article/view/30>
- Renaldo, N., Andi, Putri, N. Y., & Yani, F. (2023). Development of Teaching Materials for a New Accounting Paradigm: From Concepts to Green Accounting Types. *International Conference on Business Management and Accounting (ICOBIMA)*, 1(2), 443–451. <https://doi.org/https://doi.org/10.35145/icobima.v1i2.3078>
- Renaldo, N., Junaedi, A. T., Sudarno, Hutahuruk, M. B., Fransisca, L., & Cecilia. (2022). Social Accounting and Social Performance Measurement in Corporate Social Responsibility. *International Conference on Business Management and Accounting (ICOBIMA)*, 1(1), 10–16. <https://doi.org/https://doi.org/10.35145/icobima.v1i1.2742>
- Renaldo, N., Sudarno, Hutahuruk, M. B., Junaedi, A. T., Andi, & Suhardjo. (2021). The Effect of Entrepreneurship Characteristics, Business Capital, and Technological Sophistication on MSME Performance. *Journal of Applied Business and Technology*, 2(2), 109–117. <https://doi.org/https://doi.org/10.35145/jabt.v2i2.74>
- Renaldo, N., Sudarno, S., & Hutahuruk, M. B. (2020). Internal Control System Analysis on Accounts Receivable in SP Corporation. *The Accounting Journal of Binaniaga*, 5(2), 73. <https://doi.org/10.33062/ajb.v5i2.382>
- Renaldo, N., Sudarno, S., Hutahuruk, M. B., Suyono, & Suhardjo. (2021). Internal Control System Analysis on Accounts Receivable in E-RN Trading Business. *The Accounting Journal of Binaniaga*, 6(2), 81–92. <https://doi.org/10.33062/ajb.v5i2.382>
- Renaldo, N., Sudarno, Suhardjo, Putri, I. Y., Suyono, Andi, & Hutahuruk, M. B. (2021). Fraud Detection at Rural Credit Banks in Riau Province until the 2019 Financial Report. *International Journal of Advanced Multidisciplinary Research and Studies*, 1(3), 51–57.
- Renaldo, N., Suhardjo, & Sevendy, T. (2023). E-learning Teaching Materials: Accounting Information Systems. *Journal of Applied Business and Technology*, 4(2), 181–188.
- Romney, Marshall B. dan Paul John Steinbart. 2011. *Sistem Informasi Akuntansi Edisi 9 buku 1*. Salemba Empat. Jakarta.
- Rozikin, Ainur. 2020. Analisis pengendalian internal terhadap piutang dagang di CV. Anugrah Unika Mekanik Sidoarjo. *Fakultas ekonomi dan bisnis jurusan akuntansi Universitas Islam Negeri Sunan Ampel. Surabaya*.
- Rusilawati, E. (2023). Mediation Effect of Work Motivation on the Relationship between Soft Skills and Hard Skills, and Impact on Employee Performance in Skincare Clinical. *International Conference on Business*

Management and Accounting, 1(2), 475–483.

- Sagita, K. (2023). Analysis of Tax Collection on Revenue from Tax Arrears (Empirical Study at KPP Pratama Tampan). *Interconnection: An Economic Perspective Horizon*, 1(3), 143–162. <https://firstcierapublisher.com/index.php/interconnection/article/view/52>
- Sari, H. (2024). The Influence of Intellectual Intelligence and Emotional Intelligence on Accounting Understanding among Accounting Students of the Institut Teknologi dan Bisnis Master Pekanbaru. *Reflection: Education and Pedagogical Insights*, 1(4), 158–183. <https://doi.org/https://doi.org/10.61230/reflection.v1i4.61>
- Stevany, Wati, Y., Chandra, T., & Wijaya, E. (2022). Analysis of the Influence Events on the Increase and Decrease of World Oil Prices on Abnormal Return and Trading Volume Activity in Mining Sector Companies that Registered in Indonesia Stock Exchange. *International Conference on Business Management and Accounting (ICOBIMA)*, 1(1), 181–192.
- Sudarno, Safitri, H., Junaedi, A. T., Tanjung, A. R., & Hutahuruk, M. B. (2023). Effect of Leadership Style, Work Discipline, and Competency on Job Satisfaction and Performance of Dapodik Operator Employees in Bengkalis District. *International Conference on Business Management and Accounting (ICOBIMA)*, 1(2), 385–400. <https://doi.org/https://doi.org/10.35145/icobima.v1i2.3059>
- Suhardjo. (2023). Differences in GDP Growth by Field of Business and GDP Growth by Expenditures, 1Q 2019. *Interconnection: An Economic Perspective Horizon*, 1(2), 80–86. <https://firstcierapublisher.com/index.php/interconnection/article/view/35>
- Suhardjo, Renaldo, N., Sevendy, T., Rusgowanto, F. H., & Pramesti, I. G. A. A. (2023). Chi-Square and 2-Way ANOVA for Accounting Students: Analysis of Natural Gas Sales Volume by Pipeline by Customer Type in Indonesia. *Reflection: Education and Pedagogical Insights*, 1(1), 34–39. <https://firstcierapublisher.com/index.php/reflection/article/view/7>
- Suhardjo, Renaldo, N., Sevendy, T., Wahid, N., & Cecilia. (2023). Customer Satisfaction with Online Food Delivery Services. *Luxury: Landscape of Business Administration*, 1(2), 90–101. <https://firstcierapublisher.com/index.php/luxury/article/view/27>
- Suharto. 2012. Analisis Sistem Pengendalian Internal atas Piutang Usaha pada PT. Wahana Ottomitra Multiarta, Tbk cab. Kota Lubuklinggau.
- Sukmawaty, D., Sudarno, & Putra, R. (2021). Work Motivation, Discipline, and Work Culture in Work Satisfaction and Teacher Performance at State Junior High School, Sukajadi District. *Journal of Applied Business and Technology*, 2(3), 251–260.
- Sulasry, Tahumang. 2017. Analisis sistem pengendalian internal piutang usaha pada PT. Hasrat Abadi Toyota cab. Manado. *Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Samratulangi*. Manado.
- Suyono, Ayu, D., Rusilawati, E., Kudri, W. M., & Renaldo, N. (2023). Marketing Mix on Customer Satisfaction at the Tax Consulting Office Dr. Sudarno, S. Pd., M. M., BKP and Colleagues Pekanbaru. *Journal of Applied Business and Technology*, 4(2), 198–213. <https://doi.org/https://doi.org/10.35145/jabt.v4i3.135>
- Suyono, Sudarno, Suhardjo, Sari, Y., & Purnama, I. (2020). The influence of price to book value on capital structure and profitability of health and pharmaceutical companies in Indonesia. *Journal of Applied Business and Technology*, 1(3), 181–187.
- W, W. W., Utamingtyas, T. H., & Fauzi, A. (2023). The Effect of Tax Collection, Tax Audit, and Taxpayer Compliance on Corporate Income Tax Revenue at The Tax Service Office Pratama Pancoran. *Nexus Synergy: A Business Perspective*, 1(2), 84–94. <https://firstcierapublisher.com/index.php/nexus/article/view/44>
- Wahyudi, L., Panjaitan, H. P., & Junaedi, A. T. (2023). Leadership Style, Motivation, and Work Environment on Job Satisfaction and Employee Performance at the Environment and Hygiene Department of Pekanbaru City. *Journal of Applied Business and Technology*, 4(1), 55–66.



Analisis Sistem Pengendalian Internal Piutang pada CV. Putra Riau Mandiri

Lister Eveline Hutabarat^{a*}

^aProgram Studi Akuntansi, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Prakarti Mulya, Indonesia

*Corresponding Author: listerevalinehutabarat@gmail.com

Article History

Received

21 October 2023

Revised

23 November 2023

Accepted

29 December 2023

Published

31 January 2024

ABSTRACT

Perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya untuk mencapai tujuan yang di tetapkan harus melakukan pengendalian. Pengendalian yang di diterapkan harus memberi manfaat, dalam hal ini mampu meningkatkan efektivitas serta efisiensi operasi. Penelitian ini fokus pada Analisis sistem pengendalian piutang. Tujuan penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan dan menganalisis bagaimana pengendalian internal pada CV. Putra Riau Mandiri Pekanbaru. Penelitian ini menggunakan uji kualitatif dengan pendekatan deskriptif-analisis terhadap pengendalian intern piutang dagang yang mengacu pada kerangka kerja COSO pada unsur-unsur pengendalian intern. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pada bagian otorisasi transaksi pemisahan tugas masihbelum sesuai dengan teori COSO karena masih adanya terangkanya fungsi dan tanggung jawab dalam bagian penjualan dan penagihan. Kemudian pada dokumen yang memadai sudah sesuai dengan teori COSO bahwa setiap transaksi sudah terdokumentasi dengan baik. Akan tetapi pada bagian informasi internal antara bagian penagihan, akuntansi, dan keuangan masih diperlukan adanya dokumen internal yakni dokumen penerimaan pembayaran dalam bentuk hardfile dan softfile. Kemudian dalam bagian keamanan data dan file sudah berjalan sesuai dengan teori COSO karena data yang ada sudah di backup dengan baik. Penyebab adanya piutang yang belum tertagih dengan alasan ketidaktahuan manager terkait dengan beberapa invoice adalah karena adanya rangkap tugas pada bagian penagihan, kemudian seringnya penundaan pencatatan pada pelunasan piutang sehingga rekapan pelunasan sering terjadi kesalahan dalam pencatatan pembayaran piutang.

Keywords: Sistem Pengendalian Internal, COSO, Piutang Dagang

Field: Akuntansi, Sistem Informasi, Audit, Pengendalian Internal, Manajemen Bisnis

DOI: <https://doi.org/10.61230/luxury.v2i1.65>

INTRODUCTION

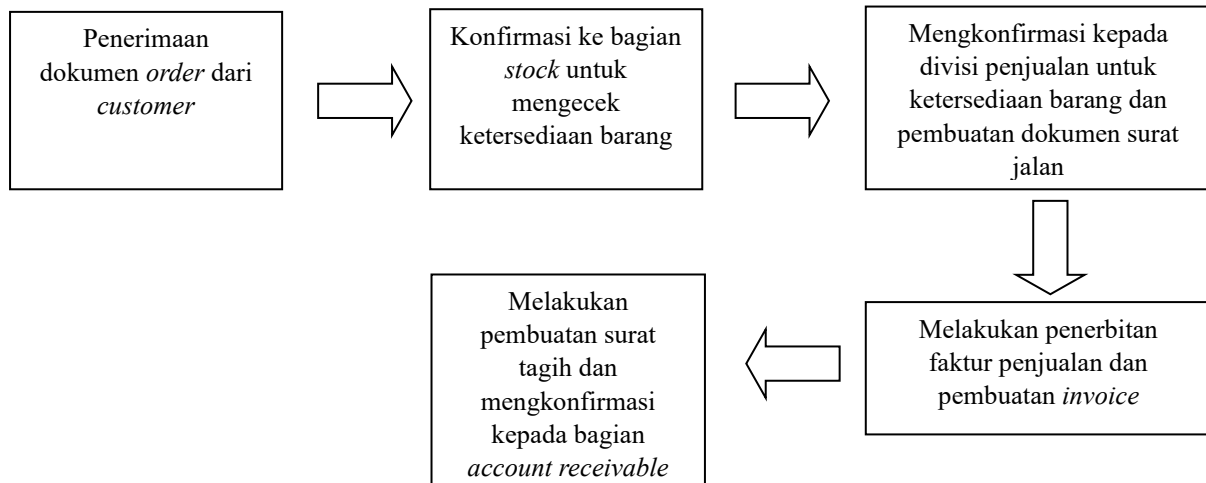
Penjualan merupakan salah satu kegiatan operasional utama dalam perusahaan. Hal tersebut dikarenakan penjualan merupakan instrumen untuk mendapatkan keuntungan serta pendapatan yang bertujuan untuk kelangsungan suatu perusahaan. Tujuan perusahaan adalah mencapai laba maksimal. Oleh karena itu, manager atau direktur sering kali menuntut devisi pemasaran untuk meningkatkan penjualan dengan berbagai strateginya. Terdapat berbagai cara yang dilakukan perusahaan untuk meningkatkan penjualannya, misalnya perusahaan akan memberikan bonus kepada marketing jika bisa menjual barang dagang perusahaan sesuai target yang ditetapkan oleh perusahaan, perusahaan akan mengoptimalkan strategi promosi kepada masyarakat agar produk yang dijual bisa dikenal oleh masyarakat dan menjadi kepercayaan masyarakat. Selain itu, dengan memberikan diskon terhadap barang yang dijual (Hutahuruk, 2020a, 2020b, 2021, 2022).

Sering kali, perusahaan hanya berfokus pada bagaimana perusahaan bisa menjual barang dagangnya dengan melakukan berbagai cara untuk mempercepat penjualannya. Seperti dikemukakan oleh Taroreh dan Warogan (2016) dalam era saat ini cara perusahaan meningkatkan volume penjualan dan pangsa pasar dalam sebuah usaha, salah satu strategi yang digunakan merupakan penjualan kredit. Karena dengan memberikan penjualan kredit, pelanggan bisa mendapatkan produk yang dijual tanpa membayar terlebih dahulu. Dampak yang dihasilkan dari penjualan kredit adalah tidak memungkinkan perusahaan menerima langsung penerimaan kas, tetapi bisa menimbulkan piutang kepada pelanggan atas transaksi tersebut. Piutang ini merupakan piutang dagang atau piutang usaha (Decerly, 2020, 2021; Nofriavani et al., 2022).

Masalah atau kecurangan dalam piutang yang sering terjadi adalah tidak mencatat pelunasan dari customer serta menerima uang tanpa melaporkan kepada atasan, menunda pencatatan piutang dengan melakukan

cash lapping, melakukan fake record, mutasi piutang dan lain sebagainya. Sehingga untuk mengantisipasi kecurangan-kecurangan tersebut maka dibutuhkan pengendalian internal (Lara, 2019, 2020, 2021, 2022).

Sedangkan, untuk meminimalkan dan mencegah kecurangan-kecurangan piutang yang dipaparkan diatas maka diperlukan pengendalian intern atas piutang usaha. Pengendalian intern atas piutang usaha merupakan hal yang menjadi pusat perhatian, karena pengendalian intern atas piutang tersebut bertujuan untuk pengamanan aset yang efisien dan efektif dilakukan pada piutang, baik dari pengamanan atas didapatnya fisik kas, otorisasi atau pemisahan tugas dalam persetujuan kredit, sampai data catatan akuntansi yang akurat. Sehingga setiap pengajuan kredit yang dilakukan oleh calon pembeli haruslah diuji atau dievaluasi terlebih dahulu kelayakan kreditnya. Kemudian bagian penjualan tidak merangkap bagian kredit. Persetujuan pemberian piutang hanya boleh dilakukan oleh manajer kredit. Pengendalian intern atas piutang sebenarnya dimulai sebelum adanya dokumen persetujuan untuk mengirimkan barang dagangan sehingga setelah penyiapan dan penerbitan faktur dan berakhir dengan penagihan hasil penjualan. Berikut prosedur pengendalian intern atas piutang dan prosedur barang dagang:

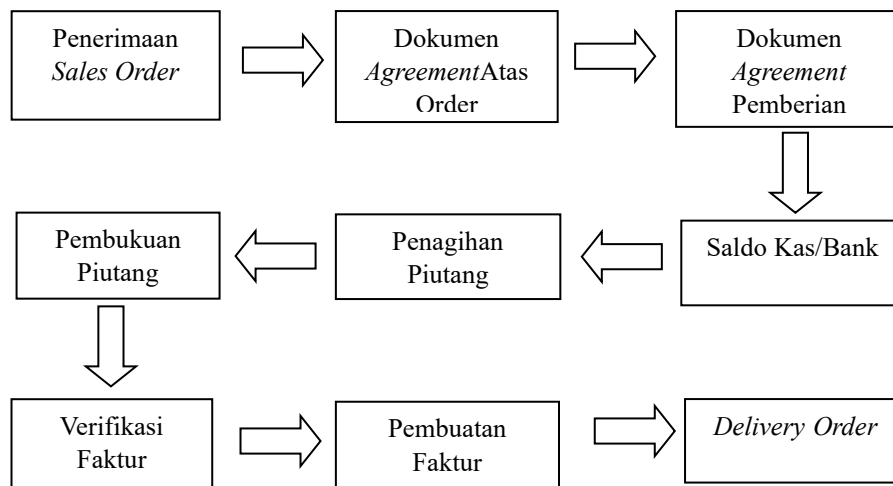


Gambar 1. Prosedur Pengendalian Internal Piutang

Sumber: Heckert, J.B, 2015

Pengendalian intern (Renaldo et al., 2020; Renaldo, Sudarno, Hutahuruk, Suyono, et al., 2021; Renaldo, Sudarno, Suhardjo, et al., 2021) atas piutang bisa juga dengan menyertakan dokumen persetujuan dalam pemberian kredit. Sehingga pengendalian intern atas piutang dimulai dari penerimaan sales order, lalu ke dokumen agreementatas order, dokumen agreement pemberian kredit, delivery order, pembuatan faktur, verifikasi faktur, pembukuan piutang, penagihan piutang, yang akhirnya akan mempengaruhi saldo kas/bank. Dalam hal ini harus diperhatikan pula retur penjualan (Adriansyah et al., 2023; Eddy et al., 2023; Suhardjo, Renaldo, Sevendy, Wahid, et al., 2023).

Prosedur pengendalian intern pada piutang jika terdapat dokumen persetujuan pemberian kredit adalah sebagai berikut:



Gambar 2. Prosedur Pengendalian Piutang

Sumber: Kosasih Ruchayat, 2010

CV. Putra Riau Mandiri merupakan perusahaan dagang yang berlokasi di jalan Arifin Ahmad Pekanbaru. Perusahaan ini menjual barang dagang seperti air minerale, kebutuhan harian, snack, mancis dan lain sebagainya.

CV. Putra Riau Mandiri merupakan perusahaan kelas menengah dalam lingkup UMKM juga pastinya memerlukan pengendalian intern. Pada bagian penjualan, direktur dan bagian penjualan telah menetapkan termin penjualan adalah n/14. Akan tetapi dalam pengendalian dalam sistem penjualan ini telah menggunakan dokumen berawal dari sales order, delivery order, invoice, dan tagihan. Dalam pembuatan dokumen tersebut dilakukan oleh satu orang dalam satu siklus penjualan. Akan tetapi, dalam setiap siklus transaksi dalam perusahaan tersebut masih dibutuhkan peningkatan pengendalian intern. Karena masih terdapat permasalahan seperti pada Standar Operasional Prosedur (SOP) penjualan. Karena dalam siklus penjualan tidak adanya otorisasi dalam setiap transaksi seperti penerimaan order hingga pembuatan invoice dan faktur. Pada penerimaan pembayaran piutang dan penagihan piutang dilakukan oleh bagian keuangan, sehingga hal ini bisa menyebabkan terjadinya lapping scheme dan penundaan pencatatan. Pada laporan keuangan tahun 2020 omzet atau total penjualan CV. Putra Riau Mandiri sebesar Rp. 307.919.338, akan tetapi penjualan yang dilakukan oleh CV. Putra Riau Mandiri ini semuanya merupakan penjualan kredit. Pada tahun 2020 terjadi permasalahan pada piutang CV. Putra Riau Mandiri, yakni terdapat piutang yang belum tertagih dan tidak diketahui oleh manager bagian keuangan atau bagian penagihan sebesar Rp. 173.857.843.

LITERATURE REVIEW

Pengertian Piutang Usaha

Piutang usaha (account receivable) timbul akibat adanya penjualan secara kredit agar dapat lebih banyak menjual produk dan jasa. Istilah piutang meliputi semua klaim dalam bentuk uang terhadap entitas lainnya, termasuk individu, perusahaan atau organisasi lainnya. Dalam kegiatan perusahaan yang normal, biasanya piutang akan dilunasi dalam jangka waktu kurang dari satu tahun sehingga digolongkan dalam aktiva lancar (Anggreani et al., 2023; Estu, Rahayu, et al., 2023; Suhardjo, 2023).

Menurut Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan No.1 (IAI:2012) suatu aktiva diklasifikasikan sebagai aktiva lancar, jika aktiva tersebut (Hia, 2023; Ndruru, 2023; Sagita, 2023):

1. Diperkirakan akan direalisasikan atau dimiliki untuk dijual atau digunakan dalam jangka waktu siklus operasi normal perusahaan.
2. Dimiliki untuk diperusahakan atau untuk tujuan jangka pendek dan diharapkan akan direalisasikan dalam jangka waktu 12 (dua belas) bulan dari tanggal neraca, atau
3. Berupa kas atau setara kas yang penggunaannya tidak dibatasi.

Menurut Mardiasmo (2016:51), "Piutang adalah tagihan yang timbul dari penjualan barang dagangan dan jasa secara kredit". Menurut Efraim (2012:129) "Piutang adalah tuntutan kepada pelanggan dan pihak lain untuk memperoleh uang, barang, dan jasa (aset) tertentu pada masa yang akan datang, sebagai akibat penyerahan barang atau jasa yang dilakukan saat ini". Menurut Warren dkk (2014:448), "piutang mencakup seluruh uang yang

diklaim terhadap entitas lain, termasuk perorangan, perusahaan, dan organisasi lain. Piutang-piutang ini biasanya merupakan bagian dari signifikan dari total aset lancar”. Berdasarkan ketiga pengertian diatas, dapat disimpulkan bahwa piutang adalah klaim atas uang, barang, dan jasa kepada pelanggan atau pihak-pihak lainnya (Afriani, 2023; Bongmini, 2023; Maisur, 2023).

Prinsip-Prinsip Akuntansi Piutang Usaha

Menurut Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan No.16 (IAI:2012) adalah:

1. Piutang usaha disajikan dalam neraca sebesar netto, yaitu piutang usaha dikurangi penyisihan kerugian piutang (Alfat, 2024; Sari, 2024).
2. Metode penyisihan kerugian piutang usaha harus dijelaskan secukupnya (Estu, Sella, et al., 2023; W et al., 2023).
3. Piutang usaha disajikan terpisah dengan piutang lain-lain (Junaedi et al., 2023; Purnama, 2023; Suhardjo, Renaldo, Sevendy, Rusgowanto, et al., 2023).
4. Piutang usaha yang bersaldo kredit disajikan sebagai kewajiban lancar dalam akun uang muka penjualan piutang usaha dijadikan jaminan harus dijelaskan (Renaldo, Sudarno, Hutahuruk, Junaedi, et al., 2021; Sukmawaty et al., 2021; Wahyudi et al., 2023).

Jenis-Jenis Piutang Usaha

Piutang merupakan tagihan perusahaan terhadap pihak ketiga yang timbul karena adanya suatu transaksi. Piutang jatuh tempo, nilai jatuh tempo, dan bila ada perjanjian mempunyai bunga. Ada tiga jenis piutang usaha atau piutang dagang yang perlu kita ketahui, antara lain piutang dagang, piutang wesel, dan piutang lain-lain. Tiga jenis piutang tersebut adalah (Anny, 2013):

1. Piutang Dagang (*Account Receivable*)

Piutang dagang adalah tagihan perusahaan kepada pelanggan sebagai akibat adanya penjualan barang dagang atau jasa secara kredit. Jenis piutang ini sangat sering kita jumpai dalam transaksi keuangan. Piutang dagang umumnya berjangka waktu kurang dari satu tahun sehingga dilaporkan sebagai aktiva lancar. Biasanya transaksi penjualan kredit disertai adanya potongan piutang jika tidak tepat waktu, adanya denda jika terjadi keterlambatan dalam pembayaran piutang oleh pelanggan untuk meningkatkan motivasi para customer kita dalam membayar piutang (Akmal et al., 2023; Lumbantoruan et al., 2021; Suyono et al., 2020).

2. Piutang Wesel (*Notes Receivable*)

Piutang wesel yaitu piutang berupa perjanjian tertulis debitur kepada kreditur untuk membayar sejumlah uang yang tercantum dalam surat perjanjian tersebut pada waktu tertentu di masa yang akan datang. Umumnya utang wesel berjangka lebih dari 60 hari, apabila piutang wesel berjangka waktu kurang dari satu tahun dilaporkan dalam neraca sebagai aktiva lancar sedangkan untuk piutang wesel waktu lebih dari satu tahun diperlukan sebagai piutang jangka panjang. Untuk lebih memahami tentang jenis piutang ini, ada beberapa istilah yang berkaitan dengan wesel antara lain (Anton et al., 2023; Renaldo, Suhardjo, et al., 2023; Suyono et al., 2023):

- a. Wesel, yaitu surat perintah dari kreditur kepada debitur untuk membayar sejumlah uang pada waktu dan tempat yang telah ditentukan dalam surat tersebut.
- b. Wesel berbunga, yaitu wesel yang nilai nominalnya merupakan nilai pada saat penarikan, sedangkan nilai tunai pada saat jatuh tempo adalah nilai nominal ditambah bunga.
- c. Wesel tidak berbunga, yaitu wesel yang nilai tunai saat jatuh tempo sama dengan nilai nominalnya, sedangkan nilai tunai jika saat di jual-belikan berkurang sebesar bunga diskonto yang diperhitungkan.

3. Piutang non Dagang

Piutang non dagang yaitu piutang kepada pihak lain yang timbul bukan karena penjualan barang atau jasa secara kredit terdiri atas macam-macam tagihan yang tidak termasuk dalam piutang dagang maupun piutang wesel. Berikut contoh jenis piutang non dagang, antara lain (Chandra et al., 2023; Renaldo et al., 2022; Stevany et al., 2022):

- a. Beban dibayar dimuka, yaitu beban yang sudah dibayar perusahaan tetapi belum diakui sebagai beban pada periode yang bersangkutan, karena mempunyai manfaat lebih dari satu periode akuntansi.
- b. Pendapatan yang masih harus diterima, yaitu pendapatan yang uangnya belum diterima secara tunai tetapi sudah diakui sebagai pendapatan untuk periode yang bersangkutan.

- c. Uang muka pembelian, yaitu uang muka atas barang yang dibeli sebagai tanda jadi pembelian.
- d. Piutang pajak, adalah pajak penghasilan yang dipotong oleh pihak lain atau kelebihan-kelebihan bayar pajak.
- e. Piutang lain-lain, yaitu piutang kepada pihak lain karena adanya hal-hal khusus.

Faktor-faktor yang mempengaruhi jumlah piutang

Menurut Riyanto (2010) terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi jumlah piutang, yaitu sebagai berikut:

- a. Volume penjualan kredit: Semakin besar jumlah penjualan kredit dari keseluruhan penjualan akan memperbesar jumlah piutang dan sebaliknya semakin kecil jumlah penjualan kredit dari keseluruhan penjualan akan memperkecil jumlah piutang
- b. Syarat pembayaran penjualan kredit: Semakin panjang batas waktu pembayaran kredit berarti semakin besar jumlah piutangnya dan sebaliknya semakin pendek batas waktu pembayaran kredit berarti semakin kecil besarnya jumlah piutang.
- c. Ketentuan dalam pembatasan kredit: Apabila batas maksimal volume penjualan kredit ditetapkan dalam jumlah yang relative besar maka besarnya piutang juga semakin besar.
- d. Kebijakan dalam pengumpulan piutang: Perusahaan yang menjalankan kebijaksanaan secara aktif, maka perusahaan harus mengeluarkan uang yang lebih besar untuk membiayai aktivitas pengumpulan piutang, tetapi dengan kerugian piutang. Ketika piutang menjadi tidak tertagih, suatu perusahaan membebaskan kerugian penghapusan piutang. Kerugian ini diakui sebagai biaya dari perusahaan sehingga di kelompokkan sebagai biaya penjualan. Menurut s. Munawir (2007:258): semakin besar *days receivable* suatu perusahaan semakin besar pula resiko kemungkinan tidak tertagihnya piutang dan kalau perusahaan tidak membuat cadangan terhadap kemungkinan kerugian yang timbul karena tidak tertagihnya piutang berarti perusahaan telah memperhitungkan labanya terlalu besar. Resiko kerugian piutang terdiri dari beberapa macam, yaitu:
 - 1. Resiko tidak dibayarnya seluruh tagihan (piutang)
 - 2. Resiko tidak dibayarnya sebagian tagihan
 - 3. Resiko keterlambatan pelunasan piutang
 - 4. Resiko tidak tertanamnya modal dalam piutang

Perputaran Piutang

Piutang yang dimiliki oleh suatu perusahaan mempunyai hubungan yang erat dengan volume penjualan kredit, karena timbulnya piutang disebabkan oleh penjualan barang secara kredit dan hasil dari penjualan kredit neto dibagi dengan piutang rata-rata merupakan perputaran piutang. Nilai dari perputaran piutang tergantung dari syarat pembayaran piutang tersebut. Semakin lama syarat pembayaran yang ditetapkan berarti semakin lama modal terikat dalam piutang. Posisi piutang dan taksiran waktu pengumpulannya dapat dinilai dengan menghitung tingkat perputaran piutang yaitu dengan membagi total penjualan kredit neto dengan piutang rata-rata (Renaldo, Andi, et al., 2023; Rusilawati, 2023; Sudarno et al., 2023).

Menurut Warren Reeve (2005:407) perputaran piutang untuk mengukur seberapa sering piutang usaha berubah menjadi kas dalam setahun.

Menurut Sofyan Syafri Harahap (2015:1905), perputaran piutang yaitu resiko yang menunjukkan beberapa erat penagihan piutang. Semakin besar semakin baik karena penagihan dilakukan dengan cepat. Sedangkan menurut Kamsir (2012:177), perputaran piutang merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa lama penagihan piutang selama 1 periode. Pada situs jurnal akuntansi keuangan “account receivable turnover” yang artinya untuk mengetahui berapa kali dalam periode tertentu piutang usaha mengalami perputaran. Dengan kata lain, rasio perputaran usaha mengukur berapa kali piutang usaha telah jatuh tempo berhasil ditagih, lalu digantikan oleh piutang yang baru.

Berikut ini yang dikemukakan beberapa pendapat mengenai perputaran piutang, yaitu:

- 1. Susan Irawati (2006:54): receivable turnover adalah rasio yang digunakan untuk mengukur efektivitas pengelolaan piutang.
- 2. Kieso (2013:346): rasio perputaran (account receivable turnover) mengukur beberapa kali, secara rata-rata, piutang berhasil ditagih selama satu periode. Rasio ini dihitung dengan membagi penjualan bersih dengan piutang rata-rata (bersih) yang beredar selama tahun berjalan.

3. Soemadji P., dkk: perputaran piutang (receivable turnover): total penerimaan dibagi dengan piutang rata-rata.

Pengertian Sistem Pengendalian Intern

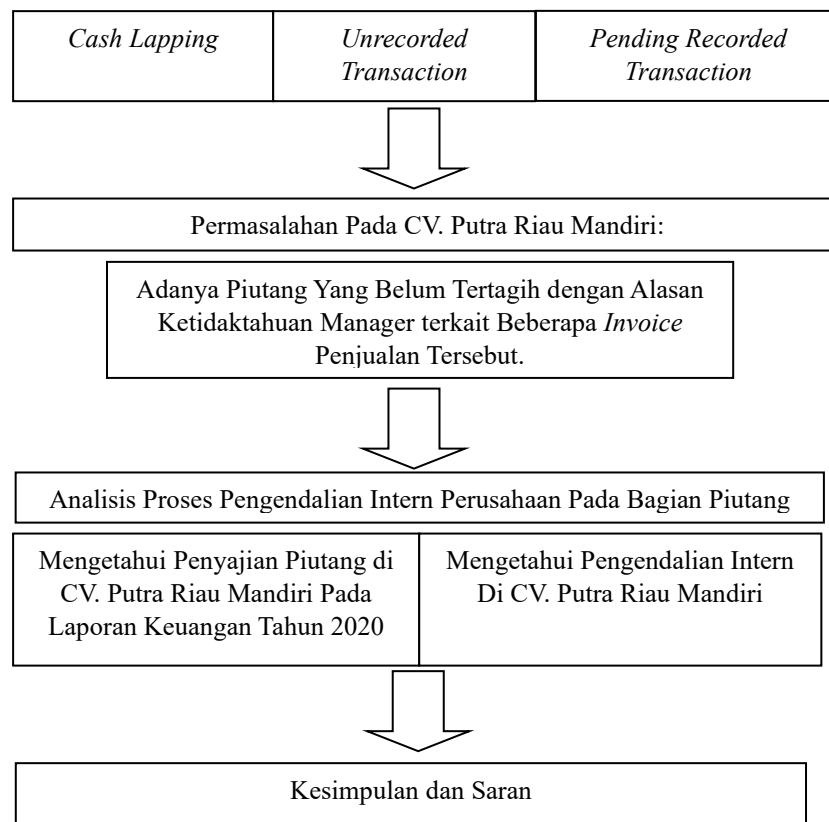
Pengendalian intern merupakan salah satu fungsi manajemen dalam operasinya, yaitu tindakan pengaturan pengarahannya pelaksanaan pekerjaan dengan maksud tercapainya tujuan yang telah ditetapkan secara efektif dan efisien. Pengendalian intern digunakan baik dalam perusahaan yang berskala kecil yang mengelola informasi secara manual maupun perusahaan yang berskala besar yang mengelola informasinya dengan sistem komputerisasi.

Menurut Romney & Steinbart (2011) pengendalian intern adalah rencana organisasi dan metode bisnis yang digunakan untuk menjaga asset, memberikan informasi yang akurat dan handal mendorong kesesuaian dengan kebijakan yang telah ditetapkan.

Mulyadi (2011), sistem pengendalian intern meliputi struktur organisasi, metode, dan ukuran-ukuran yang dikordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.

Kerangka Pemikiran

Berikut adalah kerangka berfikir dalam menjelaskan alur penelitian sebagai berikut:



METHODOLOGY

Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Pengamatan (observation), yaitu melakukan pengamatan secara langsung terhadap pendapatan dari piutang CV. Putra Riau Mandiri.
2. Wawancara (interview), teknik ini digunakan untuk memperoleh informasi melalui tanya jawab langsung ke bagian-bagian yang terkait dengan judul dan masalah dalam penelitian ini yaitu manager keuangan.
3. Dokumentasi (documentation), yaitu data yang diperoleh peneliti dari arsip perusahaan berupa laporan penjualan.

Teknik Analisa Data

Analisis data menurut Moleong (2011:248) adalah upaya yang dilakukan dengan jalan bekerja dengan data, mengorganisasikan data, memilah-milahnya menjadi satuan yang dapat di kelola, mensintesiskannya, mencari dan menemukan pola, menemukan apa yang penting dan apa yang dipelajari, dan memutuskan apa yang dapat diceriterakan pada orang lain.

Miles & Huberman (2014:17) menyebutkan bahwa teknik analisis data dalam penelitian kualitatif meliputi:

1. Reduksi data (*Data Reduction*), merupakan suatu bentuk analisis yang menggolongkan, mengarahkan, membuang yang tak perlu dan mengorganisasikan data-data yang telah di reduksi memberikan gambaran yang lebih tajam tentang hasil pengamatan menjadi tema.
2. Penyajian data (*Data Display*), merupakan analisis dalam bentuk matrik, network, cart, atau grafis. Pada penelitian kualitatif penyajian data dilakukan dalam bentuk uraian singkat, tabel, bagan dan hubungan antar kategori. Melalui penyajian data tersebut, maka data terorganisasi dan tersusun sehingga akan semakin mudah dipahami.

Kesimpulan, merupakan penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah apabila tidak di temukan bukti-bukti kuat yang mendukung tahap pengumpulan berikutnya. Kesimpulan dalam penelitian kualitatif dapat menjawab rumusan masalah.

RESULTS AND DISCUSSION

Analisis Pengendalian Internal di CV. Putra Riau Mandiri

Unsur-unsur aktivitas pengendalian internal pada CV. Putra Riau Mandiri adalah sebagai berikut:

Otorisasi transaksi dan kegiatan yang memadai

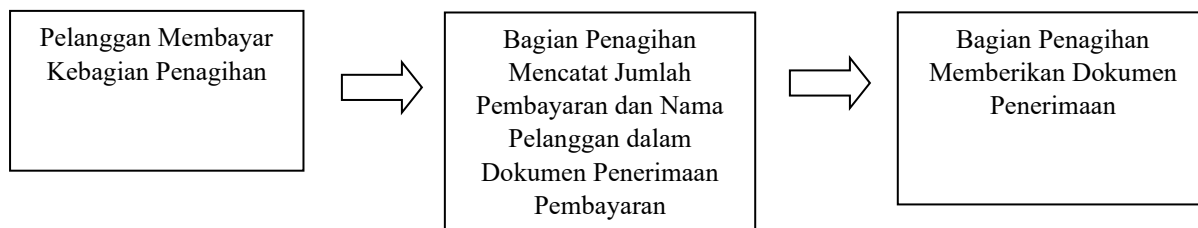
Tabel 1. Otorisasi Transaksi Dan Kegiatan Yang Memadai

Teori COSO	CV. Putra Riau Mandiri	Keterangan
Setiap transaksi terjadi atas dasar otorisasi dari pejabat yang memiliki wewenang untuk menyetujui transaksi tersebut.	a. Dalam pembuatan dokumen internal dalam siklus penjualan belum memiliki otorisasi yang baik. Karena dalam dokumen di siklus penjualan CV. Putra Riau Mandiri ini semua dokumen atas transaksi masih dilakukan oleh satu orang. Sehingga hal ini bisa menjadi peluang untuk terjadinya kesalahan input antar tiap transaksi antara dokumen dengan transaksi yang sesungguhnya b. Tidak adanya dokumen internal yang di tanda tangani oleh bagian gudang, sehingga konfirmasi hanya dilakukan melalui lisan. Sehingga otorisasi dokumen yang seharusnya dilakukan oleh bagian gudang maka diotorisasi sendiri oleh bagian penjualan	a. Seharusnya ada pemisahan tugas dalam setiap transaksi di bagian penjualan. Seperti pada bagian penerimaan order dari pelanggan, kemudian order pada bagian gudang hingga pemisahan tugas pada bagian pembuatan <i>invoice</i> dan faktur b. Pada siklus penjualan dan piutang seharusnya adanya otorisasi untuk persetujuan penjualan secara kredit. Hal ini digunakan untuk meminimalisir terjadinya piutang tak tertagih.

Sumber: Hasil Olahan Penulis, 2022

Dengan adanya otorisasi disetiap transaksi penjualan bertujuan untuk meminimalisir kesalahan dalam siklus penjualan. Kemudian juga dengan adanya otorisasi dalam bagian penagihan dan penambahan surat penagihan akan membuat bertambahnya informasi sehingga kesalahpahaman pada bagian penagihan dan akuntansi dan keuangan bisa diminimalisir.

Untuk mengatasi penyebab selisih piutang antara laporan keuangan dengan buku piutang yang dicatat oleh bagian penagihan adalah dengan cara memberikan laporan softfile yang menginformasikan antara bagian akuntansi dengan bagian penagihan. Laporan ini yang berisikan data penerimaan pembayaran dari pelanggan. laporan tersebut diberikan kepada bagian akuntansi dan bagian keuangan. Sehingga alur pelaporan penerimaan pembayaran piutang dagang adalah sebagai berikut:



Gambar 3. Alur Pembayaran Piutang

Sumber: Hasil Olahan Penulis CV. Putra Riau Mandiri, 2022

Kemudian pada adanya otorisasi pada bagian gudang dalam siklus penjualan karena ketika adanya order penjualan piha gudang dapat mengkonfirmasi antara menyetujui penerimaan penjualan atau tidak karena bagian gudang yang mengetahui jumlah barang yang siap dijual.

Pemisahan Tugas

Tabel 2. Pemisahan Tugas

Teori COSO	Praktek	Keterangan
Suatu fungsi tidak diperbolehkan melaksanakan semua tahap dalam suatu transaksi	a. Pada admin penjualan juga merangkap dengan penerimaan order dari pelanggan kemudian juga mengotorisasi sendiri ke gudang apakah masih ada stock untuk dijual, kemudian juga melakukan tugas dala penerbitan invoice dan faktur.	a. Seharusnya pada bagian penjualan terdapat pemisahan tugas dan pembagian wewenang dan tanggung jawab, seperti pada penerimaan order seharusnya dilakukan oleh faktur serta mencatat piutang penjualan.satu admin, kemudian pada bagian gudang seharusnya membuat dokumen delivery order dan surat jalan, dan ada bagian sendiri yang membuat invoice dan faktur serta mencatat piutang penjualan.
	b. Kemudian pada bagian penagihan juga merangkap sebagai keuangan, dan mengatur penjualan jasa.	b. Kemudian pada bagian penagihan hanya dilakukan oleh satu orang dan tidak merangkap sebagai keuangan.

Sumber: Hasil Olahan Penulis, 2022

Pemisahan tugas pada bagian penjualan berguna untuk meminimalisir kesalahan input dan penyelewengan yang lain, karena di CV. Putra Riau Mandiri sering terjadinya selisih pencatatan antara invoice, faktur dan data piutang. Kemudian adanya pemisahan tugas antara bagian keuangan dan penagihan piutang hal ini bertujuan untuk meminimalisir terjadinya lapping scheme atau penundaan pencatatan piutang.

Dokumen yang memadai

Tabel 3. Dokumen Yang Memadai

Teori COSO	Praktek	Keterangan
Penggunaan dokumen dan catatan yang memadai untuk membantu meyakinkan adanya pencatatan transaksi dan kejadian secara memadai.	a. CV. Putra Riau Mandiri ini dalam siklus penjualan terdapat dokumen <i>sales order, delivery order, dan invoice</i> dan faktur penjualan.	Seharusnya CV. Putra Riau Mandiri juga membuat dokumen penagihan piutang dan dokumen penerimaan pembayaran yang digunakan untuk dokumen informasi antara bagian penagihan, akuntansi, dan keuangan.
	b. Tidak adanya dokumen internal dan data terkait penerimaan pembayaran piutang, baik untuk bagian akuntansi, keuangan, penagihan.	

Sumber: Hasil Olahan Penulis, 2022

Dengan adanya dokumen catatan yang memadai membantu untuk memastikan pencatatan yang akurat dan lengkap seluruh data. Penyebab adanya piutang yang belum tertagih dengan alasan ketidaktahuan manager terkait dengan beberapa invoice adalah karena adanya rangkap tugas pada bagian penagihan, kemudian seringnya penundaan pencatatan pada pelunasan piutang sehingga rekapan pelunasan sering terjadi kesalahan dalam pencatatan pembayaran piutang. Untuk mengatasi hal tersebut yakni dengan mendata dokumen tersebut kedalam

soft file. Dalam dokumen soft file ini berisikan data pelunasan, baik dimulai dari total invoice terutang, tanggal pembayaran, metode pembayaran, nominal pembayaran hingga saldo piutang di akhir bulan.

Dokumen dalam bentuk data soft file ini digunakan untuk mengontrol aktivitas piutang yang ada di CV. Putra Riau Mandiri. Sehingga laporan yang dihasilkan dari data tersebut bisa juga diinformasikan kepada bagian akuntansi dan direktur CV. Putra Riau Mandiri.

Kemanan yang memadai

Tabel 4. Keamanan Yang Memadai

Teori COSO	Praktek	Keterangan
Pembatasan akses ke tempat penyimpanan aset perusahaan untuk menghindari terjadinya pencurian aset dan data	a. Semua pembayaran dilakukan dengan <i>transfer</i> untuk menghindari skema lapping dan pencurian kas. b. Kemudian semua data perusahaan baik secara hardfile dan softfile telah dibackup dengan baik.	Untuk mencegah adanya penundaan pencatatan pada bagian akuntansi maupun penagihan piutang

Sumber: Hasil Olahan Penulis, 2022

Pengecekan independen terhadap kinerja

Tabel 5. Pengecekan Independen Terhadap Kinerja

Teori COSO	Praktek	Keterangan
Catatan mengenai aktiva yang ada harus dicek secara periodik dengan aktiva yang ada secara fisik. Pengecekan ini harus dilakukan oleh suatu organisasi yang independen.	1. Di kontrol langsung oleh direktur CV. Putra Riau Mandiri. 2. Di analisa oleh akuntan profesional berpraktik.	Untuk menghindari kecurangan. Digunakan untuk menganalisa kelemahan kelemahan yang terjadi di internal CV. Putra Riau Mandiri.

Sumber: Hasil Olahan Penulis, 2022

CONCLUSION

Conclusion

Berdasarkan hasil pembahasan pada Bab IV maka dapat disimpulkan sebagai berikut: Pengendalian internal di CV. Putra Riau Mandiri berdasarkan COSO pada bagian otorisasi transaksi pemisahan tugas masih belum sesuai dengan teori COSO karena masih adanya terangkapnya fungsi dan tanggung jawab dalam bagian penjualan dan penagihan. Kemudian pada dokumen yang memadai sudah sesuai dengan teori COSO bahwa setiap transaksi sudah terdokumentasi dengan baik. Akan tetapi pada bagian informasi internal antara bagian penagihan, akuntansi dan keuangan masih diperlukan adanya dokumen internal yakni dokumen penerimaan pembayaran dalam bentuk hardfile dan soft file. Kemudian dalam bagian keamanan data dan file sudah berjalan sesuai dengan teori COSO karena data yang ada sudah di backup dengan baik. Penyebab adanya piutang yang belum tertagih dengan alasan ketidaktahuan manager terkait dengan beberapa invoice adalah karena adanya rangkap tugas pada bagian penagihan, kemudian seiringnya penundaan pencatatan pelunasan piutang sehingga rekapan pelunasan sering terjadi kesalahan dalam pencatatan pembayaran piutang.

Recommendation

Untuk mengatasi penyebab selisih piutang antara laporan keuangan dengan buku piutang yang dicatat oleh bagian penagihan adalah dengacara memberikan laporan *softfile* yang menginformasikan antara bagian akuntansi dengan bagian penagihan. Laporan ini yang berisikan data penerimaan pembayaran dari pelanggan laporan tersebut diberikan kepada bagian akuntansi dan bagian keuangan. Untuk mengatasi penyebab adanya piutang yang belum tertagih dengan alasan ketidaktahuan manager terkait dengan beberapa invoice yakni dengan mendata dokumen tersebut kedalam *softfile*. Dalam dokumen *softfile* ini berisikan data pelunasan, metode pembayaran, nominal pembayaran hingga saldo akhir piutang.

REFERENCES

- Adriansyah, M. Y., Zulaihati, S., & Susanti, S. (2023). The Influence of Personality and Family Environment on Interest in Entrepreneurship Faculty of Economic State University of Jakarta. *Luxury: Landscape of Business Administration*, 1(2), 53–60. <https://firstcierapublisher.com/index.php/luxury/article/view/24>
- Afriani, F. S. (2023). Analysis of the Implementation of PSAK 01 regarding the Presentation of Financial Reports at the Sherlina Oriflame Agent Marpoyan Pekanbaru. *Nexus Synergy: A Business Perspective*, 1(3), 109–137. <https://firstcierapublisher.com/index.php/nexus/article/view/55>
- Akmal, E., Panjaitan, H. P., & Ginting, Y. M. (2023). Service Quality, Product Quality, Price, and Location on Customer Satisfaction and Loyalty in CV. Restu. *Journal of Applied Business and Technology*, 4(1), 39–54.
- Alfat, F. F. (2024). Factors that Influence the Learning Achievement of Students Majoring in Accounting at the Institut Teknologi dan Bisnis Master Pekanbaru. *Reflection: Education and Pedagogical Insights*, 1(4), 128–157. <https://doi.org/https://doi.org/10.61230/reflection.v1i4.60>
- Alfidausi, Hurun Iin. 2019. Analisis Pengendalian Intern Piutang Usaha untuk meminimalkan Piutang tak tertagih pada PT. United Tractor Tbk, Cab. Medan.
- Anggreani, R. A., Sumiati, A., & Mardi. (2023). The Relationship Between Family Environment and School Environment on Discipline of Student's Majoring in Accounting at the East Jakarta Vocational High School. *Interconnection: An Economic Perspective Horizon*, 1(2), 59–67. <https://firstcierapublisher.com/index.php/interconnection/article/view/32>
- Anton, Lorensa, S., Purnama, I., Eddy, P., & Andi. (2023). Net Profit Margin, Earnings per Share, Return on Asset, Debt Equity Ratio, and Current Ratio on Firm Value in Agricultural Sector Companies Listed on Indonesia Stock Exchange 2016-2021. *Journal of Applied Business and Technology*, 4(2), 155–167. <https://doi.org/10.35145/jabt.v4i2.131>
- Bongmini, E. (2023). Analysis of the Accounting Information System for Purchases of Merchandise in an Effort to Improve Internal Control at PT. Riau Abdi Sentosa. *Nexus Synergy: A Business Perspective*, 1(3), 138–167. <https://firstcierapublisher.com/index.php/nexus/article/view/56>
- Carl S. Warren, dkk. 2014. *Accounting Indonesia Adaption*. Salemba Empat. Jakarta.
- Chandra, T., Wijaya, E., Suryadiningrat, A., Chandra, S., Chandra, J., Indonesia, P., Dumai, P., & Office, T. (2023). Corporate Taxpayer Satisfaction and Compliance Analysis at Pratama Dumai Tax Office: Review of the Service System. *International Conference on Business Management and Accounting (ICOBIMA)*, 1(2), 429–442. <https://doi.org/https://doi.org/10.35145/icobima.v1i2.3071>
- Decerly, R. (2020). Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Ketepatan Waktu Penyampaian Laporan Keuangan Perbankan yang Listing di BEI Tahun 2014-2018. *Eklektik: Jurnal Pendidikan Ekonomi Dan Kewirausahaan*, 3(2), 170–183.
- Decerly, R. (2021). Analisis Pengaruh Rasio Keuangan terhadap Pertumbuhan Laba Perusahaan (Study Empiris pada Perusahaan Astra Group yang Terdaftar di BEI pada Tahun 2016-2020). *Eklektik: Jurnal Pendidikan Ekonomi Dan Kewirausahaan*, 4(2), 122–132.
- Eddy, P., Sudarno, Renaldo, N., Hutahuruk, M. B., & Prayetno, M. P. (2023). The Effect of Farmers' Exchange Rates on Rice Prices in 2017-2019. *Luxury: Landscape of Business Administration*, 1(2), 102–110. <https://firstcierapublisher.com/index.php/luxury/article/view/33>
- Estu, A. Z., Rahayu, S., Irman, M., Anton, & Eddy, P. (2023). CAR, NPL, BOPO, and LDR on Profit Growth of BPR Riau Province Period 2015-2019. *Interconnection: An Economic Perspective Horizon*, 1(1), 25–36. <https://firstcierapublisher.com/index.php/interconnection/article/view/11>
- Estu, A. Z., Sella, T., Irman, M., Anton, & Eddy, P. (2023). Tax Justice Perceptions on Tax Compliance of WPOP on KPP Pratama Tampan Kota Pekanbaru. *Nexus Synergy: A Business Perspective*, 1(1), 21–31. <http://firstcierapublisher.com/index.php/nexus/article/view/10>
- Giri, Efraim Ferdinan. 2012. *Akuntansi Keuangan Menengah 1*. UPP STIM YKPN. Yogyakarta.
- Hia, E. (2023). The Effect of Profitability on Cash Dividends in Consumer Goods Industry Sector Companies on the Indonesian Stock Exchange (Period 2015-2019). *Interconnection: An Economic Perspective Horizon*, 1(3), 105–124. <https://firstcierapublisher.com/index.php/interconnection/article/view/50>
- Hutahuruk, M. B. (2020a). Analisis Penerapan Akuntansi pada Toko Frozrn Food Sofwa di Pekanbaru. *Eklektik: Jurnal Pendidikan Ekonomi Dan Kewirausahaan*, 3(2), 134–144.

- Hutahuruk, M. B. (2020b). Pengaruh Ukuran Perusahaan, Likuiditas, Leverage dan Profitabilitas terhadap Kelengkapan Pengungkapan Laporan Keuangan (Studi Empiris pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Makanan dan Minuman yang Terdaftar di BEI). *Eklektik: Jurnal Pendidikan Ekonomi Dan Kewirausahaan*, 3(2), 145–169.
- Hutahuruk, M. B. (2021). Pengaruh Teknologi Informasi dan Keahlian Komputer terhadap Sistem Informasi Akuntansi (Study Empiris pada PT . Putera Raja Sejahtera). *Eklektik: Jurnal Pendidikan Ekonomi Dan Kewirausahaan*, 4(2), 141–158.
- Hutahuruk, M. B. (2022). Pengaruh Kinerja Keuangan terhadap Return Saham (Studi Empiris Pada Perusahaan Real Estate Dan Property Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2015-2019). *Sains Akuntansi Dan Keuangan*, 1(3), 153–161.
- Ikatan Akuntansi Indonesia. 2012. *Standar Akuntansi Keuangan*. Salemba Empat. Jakarta.
- Junaedi, A. T., Renaldo, N., Yovita, I., Veronica, K., & Sudarno. (2023). Digital Culture as a Moderating Factor in Increasing Digital Literacy. *Reflection: Education and Pedagogical Insights*, 1(3), 116–127. <http://firstcierapublisher.com/index.php/reflection/article/view/49>
- Kieso, Donald E, Jerry J. Weygandt, dan Terry D. Warfield. 2012. *Akuntansi Intermediete (Terj. Emil Salim) Edisi 12 Jilid 1*. Erlangga. Yogyakarta.
- Kosasih, Ruchayat. 2015. *Auditing: Prinsip dan Prosedur*. Ruchko. Bandung.
- Lara, R. (2019). Analisis Sistem Pengendalian Internal Piutang Pada PT. Bestari Buana Murni Cabang Pekanbaru. *Eklektik: Jurnal Pendidikan Ekonomi Dan Kewirausahaan*, 2(2), 289–300.
- Lara, R. (2020). Analisis Sistem Akuntansi dalam Pengendalian Persediaan Barang Dagang pada CV. Tekno Komputer. *Eklektik: Jurnal Pendidikan Ekonomi Dan Kewirausahaan*, 3(2), 125–133.
- Lara, R. (2021). Pengaruh Pendapatan Usaha Dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih pada Perusahaan Sektor Pertambangan Batu Bara Periode 2016-2020. *Eklektik: Jurnal Pendidikan Ekonomi Dan Kewirausahaan*, 4(2), 159–171. <https://doi.org/10.31000/competitive.v5i2.4166>
- Lara, R. (2022). Pengaruh Corporate Social Responsibility Terhadap Volume Perdagangan (Studi Pada Perusahaan Kimia Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2016-2019). *Sains Akuntansi Dan Keuangan*, 1(3), 180–188. <https://doi.org/10.54367/jrak.v5i1.539>
- Lumbantoruan, M. R., Panjaitan, H. P., & Chandra, T. (2021). The Influence of COVID-19 Events to Vaccination on Abnormal Return and Trading Volume Activity in IDX30 Companies. *Journal of Applied Business and Technology*, 2(3), 183–193.
- Maisur, H. (2023). Implementation of Income and Expense Recognition at AHASS Jaya Servis. *Nexus Synergy: A Business Perspective*, 1(3), 168–192. <https://firstcierapublisher.com/index.php/nexus/article/view/57>
- Mardiasmo. 2016. *Perpajakan Edisi Revisi tahun 2016*. Penerbit Andi. Yogyakarta.
- Mulyadi. 2016. *Sistem Akuntansi*. Salemba Empat. Jakarta.
- Munawir, S. 2007. *Analisa Laporan Keuangan Edisi 4*. Liberty. Yogyakarta.
- Ndruru, A. (2023). Analysis of the Effect of Financial Performance on Stock Returns in Manufacturing Companies (Basic Industry & Chemical Sector, Cement Sub-Sector Listed on the IDX for the 2018 - 2020 Period). *Interconnection: An Economic Perspective Horizon*, 1(3), 125–142. <https://firstcierapublisher.com/index.php/interconnection/article/view/51>
- Nofriavani, Winarno, M., & Zakir, M. (2022). Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Fasilitas Kampus Terhadap Kepuasan Mahasiswa Angkatan 2018-2021 Di Institut Teknologi & Bisnis Master Pekanbaru. *Sharing: Journal of Islamic Economics, Management and Business*, 1(1), 29–43.
- Nurazizah. 2018. Pengendalian Intern Piutang dalam Mengelola Piutang macet (studi kasus pada PNPM Mandiri Kec. Medang deras Kab. Batubara).
- Purnama, I. (2023). Increasing Understanding of One-Way ANOVA Material for Accounting Students: A Case Study of Deposit Interest. *Reflection: Education and Pedagogical Insights*, 1(2), 69–73. <https://firstcierapublisher.com/index.php/reflection/article/view/30>
- Renaldo, N., Andi, Putri, N. Y., & Yani, F. (2023). Development of Teaching Materials for a New Accounting Paradigm: From Concepts to Green Accounting Types. *International Conference on Business Management and Accounting (ICOBIMA)*, 1(2), 443–451. <https://doi.org/https://doi.org/10.35145/icobima.v1i2.3078>

- Renaldo, N., Junaedi, A. T., Sudarno, Hutahuruk, M. B., Fransisca, L., & Cecilia. (2022). Social Accounting and Social Performance Measurement in Corporate Social Responsibility. *International Conference on Business Management and Accounting (ICOBIMA)*, 1(1), 10–16. <https://doi.org/https://doi.org/10.35145/icobima.v1i1.2742>
- Renaldo, N., Sudarno, Hutahuruk, M. B., Junaedi, A. T., Andi, & Suhardjo. (2021). The Effect of Entrepreneurship Characteristics, Business Capital, and Technological Sophistication on MSME Performance. *Journal of Applied Business and Technology*, 2(2), 109–117. <https://doi.org/https://doi.org/10.35145/jabt.v2i2.74>
- Renaldo, N., Sudarno, S., & Hutahuruk, M. B. (2020). Internal Control System Analysis on Accounts Receivable in SP Corporation. *The Accounting Journal of Binaniaga*, 5(2), 73. <https://doi.org/10.33062/ajb.v5i2.382>
- Renaldo, N., Sudarno, S., Hutahuruk, M. B., Suyono, & Suhardjo. (2021). Internal Control System Analysis on Accounts Receivable in E-RN Trading Business. *The Accounting Journal of Binaniaga*, 6(2), 81–92. <https://doi.org/10.33062/ajb.v5i2.382>
- Renaldo, N., Sudarno, Suhardjo, Putri, I. Y., Suyono, Andi, & Hutahuruk, M. B. (2021). Fraud Detection at Rural Credit Banks in Riau Province until the 2019 Financial Report. *International Journal of Advanced Multidisciplinary Research and Studies*, 1(3), 51–57.
- Renaldo, N., Suhardjo, & Sevendy, T. (2023). E-learning Teaching Materials: Accounting Information Systems. *Journal of Applied Business and Technology*, 4(2), 181–188.
- Romney, Marshall B. dan Paul John Steinbart. 2011. *Sistem Informasi Akuntansi Edisi 9 buku 1*. Salemba Empat. Jakarta.
- Rozikin, Ainur. 2020. Analisis pengendalian internal terhadap piutang dagang di CV. Anugrah Unika Mekanik Sidoarjo. *Fakultas ekonomi dan bisnis jurusan akuntansi Universitas Islam Negeri Sunan Ampel. Surabaya*.
- Rusilawati, E. (2023). Mediation Effect of Work Motivation on the Relationship between Soft Skills and Hard Skills, and Impact on Employee Performance in Skincare Clinical. *International Conference on Business Management and Accounting*, 1(2), 475–483.
- Sagita, K. (2023). Analysis of Tax Collection on Revenue from Tax Arrears (Empirical Study at KPP Pratama Tampan). *Interconnection: An Economic Perspective Horizon*, 1(3), 143–162. <https://firstcierapublisher.com/index.php/interconnection/article/view/52>
- Sari, H. (2024). The Influence of Intellectual Intelligence and Emotional Intelligence on Accounting Understanding among Accounting Students of the Institut Teknologi dan Bisnis Master Pekanbaru. *Reflection: Education and Pedagogical Insights*, 1(4), 158–183. <https://doi.org/https://doi.org/10.61230/reflection.v1i4.61>
- Stevany, Wati, Y., Chandra, T., & Wijaya, E. (2022). Analysis of the Influence Events on the Increase and Decrease of World Oil Prices on Abnormal Return and Trading Volume Activity in Mining Sector Companies that Registered in Indonesia Stock Exchange. *International Conference on Business Management and Accounting (ICOBIMA)*, 1(1), 181–192.
- Sudarno, Safitri, H., Junaedi, A. T., Tanjung, A. R., & Hutahuruk, M. B. (2023). Effect of Leadership Style, Work Discipline, and Competency on Job Satisfaction and Performance of Dapodik Operator Employees in Bengkalis District. *International Conference on Business Management and Accounting (ICOBIMA)*, 1(2), 385–400. <https://doi.org/https://doi.org/10.35145/icobima.v1i2.3059>
- Suhardjo. (2023). Differences in GDP Growth by Field of Business and GDP Growth by Expenditures, 1Q 2019. *Interconnection: An Economic Perspective Horizon*, 1(2), 80–86. <https://firstcierapublisher.com/index.php/interconnection/article/view/35>
- Suhardjo, Renaldo, N., Sevendy, T., Rusgowanto, F. H., & Pramesti, I. G. A. A. (2023). Chi-Square and 2-Way ANOVA for Accounting Students: Analysis of Natural Gas Sales Volume by Pipeline by Customer Type in Indonesia. *Reflection: Education and Pedagogical Insights*, 1(1), 34–39. <https://firstcierapublisher.com/index.php/reflection/article/view/7>
- Suhardjo, Renaldo, N., Sevendy, T., Wahid, N., & Cecilia. (2023). Customer Satisfaction with Online Food Delivery Services. *Luxury: Landscape of Business Administration*, 1(2), 90–101. <https://firstcierapublisher.com/index.php/luxury/article/view/27>
- Suharto. 2012. Analisis Sistem Pengendalian Internal atas Piutang Usaha pada PT. Wahana Ottomitra Multiarta, Tbk cab. Kota Lubuklinggau.

- Sukmawaty, D., Sudarno, & Putra, R. (2021). Work Motivation, Discipline, and Work Culture in Work Satisfaction and Teacher Performance at State Junior High School, Sukajadi District. *Journal of Applied Business and Technology*, 2(3), 251–260.
- Sulasry, Tahumang. 2017. Analisis sistem pengendalian internal piutang usaha pada PT. Hasrat Abadi Toyota cab. Manado. *Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Samratulangi*. Manado.
- Suyono, Ayu, D., Rusilawati, E., Kudri, W. M., & Renaldo, N. (2023). Marketing Mix on Customer Satisfaction at the Tax Consulting Office Dr. Sudarno, S. Pd., M. M., BKP and Colleagues Pekanbaru. *Journal of Applied Business and Technology*, 4(2), 198–213. <https://doi.org/https://doi.org/10.35145/jabt.v4i3.135>
- Suyono, Sudarno, Suhardjo, Sari, Y., & Purnama, I. (2020). The influence of price to book value on capital structure and profitability of health and pharmaceutical companies in Indonesia. *Journal of Applied Business and Technology*, 1(3), 181–187.
- W, W. W., Utaminingtyas, T. H., & Fauzi, A. (2023). The Effect of Tax Collection, Tax Audit, and Taxpayer Compliance on Corporate Income Tax Revenue at The Tax Service Office Pratama Pancoran. *Nexus Synergy: A Business Perspective*, 1(2), 84–94. <https://firstcierapublisher.com/index.php/nexus/article/view/44>
- Wahyudi, L., Panjaitan, H. P., & Junaedi, A. T. (2023). Leadership Style, Motivation, and Work Environment on Job Satisfaction and Employee Performance at the Environment and Hygiene Department of Pekanbaru City. *Journal of Applied Business and Technology*, 4(1), 55–66.