

**STRATEGI SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL PIUTANG PADA KANTOR  
PUSAT KSP BALO'TA TANA TORAJA**

MARIA AMARAL LAMBE<sup>1</sup>  
UNIVERSITAS ATMA JAYA MAKASSAR

**ABSTRACT**

*Good accounts receivable control will affect the company's success in carrying out the sales policy on credit. Credit sales have a risk that is the existence of bad debts that can cause losses to the company. The object of research is KSP Balo'ta in Toraja. The purpose of this research is to optimize the management of accounts receivable and find new strategies in order to increase the level of effectiveness of the credit control system at Ksp Balo'ta in Toraja. The approach used in this research is qualitative approach and the method used is descriptive method. The results showed that the internal control system of receivables is still less effective it is seen in the increase in problem receivables from year to year. The conclusion of this research is that the receivables control system which is done with a family approach does indeed provide good results, but requires a long process in paying off bad debts. Therefore it is very important for companies to conduct evaluations in order to optimize their receivables management with a new receivables control strategy.*

**Keywords: Strategy, Accounts Receivable, Internal Control.**

**ABSTRAK**

Pengendalian piutang yang baik akan mempengaruhi keberhasilan perusahaan dalam menjalankan kebijakan penjualan secara kredit. Penjualan kredit memiliki risiko yaitu adanya piutang tak tertagih yang dapat menyebabkan kerugian pada perusahaan. Objek penelitian adalah KSP Balo'ta di Tana Toraja. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengoptimalkan manajemen piutang serta menemukan strategi baru agar dapat meningkatkan tingkat keefektifan sistem pengendalian piutang pada Kantor Cabang KSP Balo'ta di Tana Toraja. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif dan metode yang digunakan adalah metode deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem pengendalian internal piutang masih kurang efektif hal ini terlihat pada meningkatnya piutang bermasalah dari tahun ke tahun. Kesimpulan dari penelitian ini adalah sistem pengendalian piutang yang dilakukan dengan pendekatan secara kekeluargaan memang memberikan hasil yang baik, tetapi membutuhkan proses yang lama dalam pelunasan piutang macet. Oleh karena itu sangat penting bagi perusahaan untuk melakukan evaluasi secara menyeluruh agar dapat mengoptimalkan manajemen piutangnya dengan strategi pengendalian piutang yang baru.

**Kata-kata Kunci : Strategi, Piutang, Pengendalian Internal.**

---

<sup>1</sup> e-mail : mariaamarallambe84650@gmail.com

## 1. PENDAHULUAN

### Latar Belakang

Koperasi adalah badan usaha yang beranggotakan orang seorang atau badan hukum koperasi dengan melandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip koperasi, sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasarkan asas kekeluargaan dan melibatkan lima langkah-langkah: menentukan kepada siapa akan memberikan kredit, menetapkan periode pembayaran, memantau koleksi, mengevaluasi percepatan likuiditas piutang, dan akhirnya penerimaan kas dari pemegang piutang. Bagian penting dari pengelolaan piutang adalah menentukan kepada siapa kredit harus diperpanjang dan kepada siapa seharusnya tidak. Di Indonesia, koperasi ada beberapa jenis salah satunya koperasi simpan pinjam. Kegiatan yang dilakukan koperasi simpan pinjam adalah menghimpun dana dari anggota kemudian menyalurkan dana tersebut kepada anggota. Banyak perusahaan meningkatkan penjualan dengan bersikap murah hati kebijakan kredit mereka, tetapi mereka mungkin pada akhirnya memberikan kredit kepada pelanggan berisiko yang melakukannya tidak membayar. Jika kebijakan kredit terlalu ketat, penjualan akan hilang. Sangat berisiko pelanggan mungkin diharuskan membayar tunai pada pengiriman. Selain itu, perusahaan harus meminta calon pelanggan untuk referensi dari bank dan pemasok, untuk menentukan riwayat pembayaran mereka. Penting untuk memeriksa referensi ini tentang calon pelanggan baru serta secara berkala memeriksa kesehatan keuangan pelanggan yang berkelanjutan (McKesson, 2011). Usaha koperasi memiliki karakteristik sendiri dalam produk, menawarkan beberapa layanan paling mendasar dalam melayani anggota. Pelayanan yang paling mendasar tersebut dapat dilakukan secara kredit yang menciptakan piutang.

Mengelola piutang merupakan hal yang sangat penting dalam kelangsungan setiap perusahaan (Ai-guo, 2006; Andrew, 2008; Afza dan Nazir, 2009; Hagit, 2011; Yao dan Deng, 2018) termasuk koperasi simpan pinjam (Worthington, 1998; Whelock dan Wilson, 2013). Perusahaan perlu strategi pengelolaan piutang yang baik agar pada satu sisi mempermudah transaksi namun pada sisi lain mempermudah dalam mengontrol dan mengumpulkan piutang-piutang tersebut. Piutang adalah salah satu aktiva lancar perusahaan yang pengelolaannya dapat menentukan baik buruknya kinerja perusahaan.

KSP Balo'ta sebagai unit usaha yang bergerak pada lembaga keuangan yang dalam melakukan aktivitasnya khususnya melakukan kegiatan simpan pinjam dana tertentu. Dari aktivitas tersebut maka timbul piutang atas peminjaman yang dilakukan kepada setiap anggota yang mengajukan pinjaman tersebut. Piutang tersebut seringkali tertunggak dalam hal pembayaran bahkan ada anggota yang sampai sulit untuk dihubungi. Hal yang menjadi masalah dalam menjalankan operasional KSP Balo'ta adalah mengendalikan piutang-piutang tak tertagih atau piutang bermasalah.

Dalam perkembangan aset pada Koperasi Simpan Pinjam (KSP) Balo'ta seiring dengan bertambahnya jumlah anggota maka turut meningkatkan jumlah aset, dimana sebagai pemilik, anggota berpartisipasi menginvestasikan dananya sebagai pemenuhan kewajiban pembayaran simpanan. Keaktifan anggota berpartisipasi dapat berupa aktif dalam transaksi pembiayaan koperasi berupa simpanan pokok, simpanan wajib, simpanan sukarela serta pemanfaatan berbagai potensi usaha pelayanan yang disediakan koperasi akan meningkatkan modal

koperasi, terutama modal kerja dan omset usaha koperasi, sebab di KSP Balo'ta sendiri terdapat berbagai produk yang menarik bagi anggota untuk menyimpan uang mereka, yakni produk simpanan Manasuka, simpanan Berjangka, Tependik, Tahatu, Darma, dan Simapan. Di mana produk-produk simpanan tersebut memiliki keunggulan dan manfaat tersendiri dan menjadi favorit para anggotanya. Hal ini tentu akan membuat koperasi berkembang menjadi lebih baik dan akan menguntungkan anggota terutama dengan adanya kenaikan perolehan sisa hasil usaha koperasi. Namun sebagai koperasi yang bergerak pada bidang simpan pinjam tentu saja tidak dapat terlepas dari yang namanya piutang, selain jumlah simpanan yang meningkat pada KSP Balo'ta ada pun hal yang tentu saja turut meningkat yakni jumlah saldo piutang di mana berbanding lurus dengan jumlah anggota yang terus meningkat di setiap tahunnya, hal ini tentu saja berpengaruh pada jumlah piutang karena setiap anggota melakukan peminjaman, dan yang menjadi persoalan adalah ketika piutang-piutang tersebut susah untuk tertagih sementara dalam pengendalian internal piutang bahwa pengelolaan piutang yang baik adalah jika piutang tersebut secepatnya menjadi kas beserta bunganya sebelum jatuh tempo. Untuk itu sebelum memberikan pinjaman maka perlu diadakannya survei terlebih dahulu kepada anggota yang bersangkutan, agar diketahui dengan jelas untuk kebutuhan apa anggota tersebut melakukan peminjaman, sebab untuk masalah penyaluran kredit, sejauh ini koperasi membagi pinjaman menjadi dua kelompok, yakni kredit konsumtif dan kredit komersial. Dalam praktiknya, yang besar dipakai untuk pesta yang mana masuk pada kategori kredit konsumtif dan yang kecil dipakai untuk menjalankan usaha atau sebagai modal untuk usaha di mana ini masuk pada kategori kredit komersial.

Dalam menangani piutang yang bermasalah adalah bukan hal yang mudah, di mana penyebab utamanya adalah piutang macet yang susah untuk tertagih dan semakin meningkat seiring bertambahnya anggota, hal ini disebabkan karena pada KSP Balo'ta sendiri tidak pernah melakukan penghapusan piutang meskipun sudah bertahun-tahun. Oleh sebab itu, koperasi membutuhkan strategi yang pas untuk melakukan pengendalian terhadap piutangnya agar dapat mempermudah dalam melakukan penagihan agar piutang bermasalah tersebut bisa dapat tertagih secepatnya.

Dengan melihat kenyataan tersebut maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Strategi Sistem Pengendalian Internal Piutang Pada Kantor Cabang KSP Balo'ta di Tana Toraja”**

### **Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang di atas, penulis merumuskan masalah dalam penelitian ini yaitu “Bagaimana keefektifan strategi sistem pengendalian piutang yang ada pada Kantor Cabang KSP Balo'ta di Tana Toraja”.

### **Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengoptimalkan manajemen piutang dan mengetahui tingkat keefektifan pengendalian piutang pada Kantor Cabang KSP Balo'ta di Tana Toraja
2. Untuk menemukan strategi baru agar dapat meningkatkan keefektifan sistem pengendalian piutang pada Kantor cabang KSP Balo'ta di Tana Toraja.

### **Manfaat Penelitian**

1. Bagi Perusahaan  
Memberikan informasi bagi perusahaan mengenai pentingnya penerapan sistem pengendalian terhadap piutang dan kebijakan pemberian kredit agar bisa lebih efektif dan tidak menimbulkan peningkatan investasi usaha.
2. Bagi Penulis  
Sebagai pengalaman yang luar biasa bagi penulis dalam membantu menerapkan sistem pengendalian piutang yang lebih baik untuk kepentingan perusahaan.
3. Bagi Peneliti atau Pembaca  
Sebagai bahan referensi, tambahan informasi, perbandingan dan kajian pustaka jika dilakukan penelitian sejenis di masa datang.

## **2. LANDASAN TEORI**

### **Piutang**

Piutang usaha (*account receivable*) timbul akibat adanya penjualan secara kredit agar dapat lebih banyak menjual produk barang dan jasa (Akoijam, 2012). Istilah piutang meliputi semua klaim dalam bentuk uang terhadap entitas lainnya, termasuk individu, perusahaan atau organisasi lainnya (Alexopoulos dan Goglio, 2011). Dalam kegiatan perusahaan yang normal, biasanya piutang akan dilunasi dalam jangka waktu kurang dari satu tahun sehingga digolongkan dalam aktiva lancar (Ai-guo, 2006),.

**Komponen pengendalian internal menurut *Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO)* adalah :**

1. Lingkungan pengendalian (*control environment*).  
Faktor-faktor lingkungan pengendalian mencakup integritas, nilai etis, dan kompetensi dari orang dan entitas, filosofi manajemen dan gaya operasi, cara manajemen memberikan otoritas dan tanggung jawab serta mengorganisasikan dan mengembangkan orangnya, perhatian dan pengarahan yang diberikan oleh board.
2. Penafsiran risiko (*risk assessment*).  
Mekanisme yang ditetapkan untuk mengidentifikasi, menganalisis, dan mengelola risiko-risiko yang berkaitan dengan berbagai aktivitas di mana organisasi beroperasi.
3. Aktivitas pengendalian (*control activities*).  
Pelaksanaan dari kebijakan-kebijakan dan prosedur-prosedur yang ditetapkan oleh manajemen untuk membantu memastikan bahwa tujuan dapat tercapai.
4. Informasi dan komunikasi (*informasi and communication*).  
Sistem yang memungkinkan orang atau entitas, memperoleh dan menukar informasi yang diperlukan untuk melaksanakan, mengelola, dan mengendalikan operasinya.
5. Pemantauan (*monitoring*).  
Sistem pengendalian internal perlu dipantau, proses ini bertujuan untuk menilai mutu kinerja sistem sepanjang waktu. Ini dijalankan melalui aktivitas pemantauan yang terus-menerus, evaluasi yang terpisah atau kombinasi dari keduanya.

### **Pengertian Pengendalian Piutang**

Pengendalian piutang merupakan suatu upaya berkesinambungan yang dilakukan oleh manajemen perusahaan dalam meningkatkan efektifitas kegiatan atau operasi perusahaan (Ai-guo, 2006). Dalam implementasinya, pengendalian piutang melibatkan semua pihak terutama dalam proses pencatatan piutang selanjutnya dioperasionalkan oleh karyawan bagian pencatatan piutang, dengan piutang yang maksimal diharapkan perusahaan dapat menjalankan fungsi-fungsi ekonomi dan sosialnya seefektif mungkin.

## **3. METODE PENELITIAN**

### **Jenis Penelitian**

Penelitian ini adalah penelitian yang bersifat kualitatif. Penelitian yang digunakan yaitu penelitian kualitatif deskriptif. Penelitian kualitatif deskriptif adalah penelitian dengan metode atau pendekatan studi kasus (*case study*). Penelitian ini memusatkan diri secara intensif pada satu obyek tertentu yang mempelajarinya sebagai suatu kasus. Data studi kasus dapat diperoleh dari semua pihak yang bersangkutan, dengan kata lain dalam studi ini dikumpulkan dari berbagai sumber (Nawawi, 2003: 1).

### **Situs Penelitian**

Dalam penelitian ini, penulis melakukan penelitian pada KSP Balo'ta di Tana Toraja. Dimana KSP Balo'ta ini merupakan sebuah koperasi kredit.

### **Sumber Data Penelitian**

Dalam pemecahan masalah data yang diperlukan dalam penelitian ini berupa:

1. Data primer, adalah data yang dikumpulkan melalui peninjauan secara langsung dari objek penelitian melalui wawancara dengan pimpinan, dan karyawan yang terkait langsung dengan objek yang diteliti.
2. Data sekunder, berupa data yang dikumpulkan melalui catatan dan data yang telah diolah seperti sejarah singkat perusahaan dan kuesioner pengendalian intern terhadap piutang usaha.

### **Teknik Pengumpulan Data**

Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Observasi atau pengamatan  
Observasi yaitu usaha yang dilakukan untuk mendapatkan data dengan mengadakan pengamatan dan pencatatan secara langsung kegiatan perusahaan objek yang diteliti.
2. Interview (wawancara)  
Interview yaitu teknik pengumpulan data dengan cara mengajukan pertanyaan lisan secara langsung kepada pejabat yang berwenang untuk mendapatkan data yang berkaitan dengan masalah yang diteliti.

### **Metode Analisis Data**

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan analisis kualitatif yang dimana penelitian ini dilakukan dengan cara meneliti pada kondisi obyek secara keseluruhan pada Kantor Pusat KSP Balo'ta di Tana Toraja.

#### 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

KSP Balo'ta sebagai unit usaha yang bergerak pada lembaga keuangan yang dalam melakukan aktivitasnya khususnya melakukan kegiatan simpan pinjam dana tertentu. Dari aktivitas tersebut maka timbul piutang atas peminjaman yang dilakukan kepada setiap anggota yang mengajukan pinjaman tersebut.

Piutang tersebut seringkali tertunggak dalam hal pembayaran bahkan ada anggota yang sampai sulit untuk dihubungi. Hal yang menjadi masalah dalam menjalankan operasional KSP Balo'ta adalah mengendalikan piutang-piutang tak tertagih atau piutang bermasalah yang meningkatkan biaya investasi tentunya.

Piutang bermasalah di sini terdiri dari tiga kategori yakni:

1. Kategori kurang lancar

Pinjaman masih dalam masa kontrak tetapi sudah tersendat-sendat dalam melakukan pembayaran atau tiga bulan berturut-turut tidak melakukan pembayaran.

2. Kategori diragukan

Pinjaman masi dalam masa kontrak tetapi selama enam bulan keatas tidak pernah melakukan pembayaran.

3. Kategori piutang macet

Pinjaman sudah jatuh tempo tetapi belum dilakukan pembayaran.

Fenomena yang ada pada KSP Balo'ta ini adalah belum pernah diberlakukan penghapusan piutang untuk setiap piutang yang bermasalah, di mana hal ini disebabkan oleh kebudayaan yang ada pada koperasi itu sendiri yakni sistem kekeluargaan yang sangat erat, maka yang juga menjadi salah satu strategi koperasi dalam melakukan penagihan untuk piutang-piutang yang bermasalah tersebut dengan pendekatan secara kekeluargaan pula. Hal yang diyakini dan seringkali terjadi bahwa piutang-piutang bermasalah yang bahkan sudah bertahun-tahun dapat terlunaskan oleh pendekatan yang selalu dilakukan berulang-ulang. Namun untuk mendapati piutang tersebut dilunaskan adalah memerlukan waktu yang cukup lama, sebab kebanyakan dari anggota yang bermasalah adalah yang melakukan peminjaman untuk biaya konsumtif, biaya sekolah anak, biaya pesta adat dan lain sebagainya. Bahkan dalam pelunasan piutang tersebut biasanya dilakukan setelah anak-anak mereka menyelesaikan sekolah dan mendapatkan pekerjaan.

**Tabel 1**  
**Perkembangan Ksp Balo'ta Dalam 5 Tahun Terakhir (2014-2018) Dalam Angka Dan Grafik**

JENIS DATA	2014	2015	2016	2017	2018
Anggota	21.026	22.519	24.579	26.856	29.335
Asset	276.820.835.132	343.704.336.850	393.131.473.467	459.141.179.604	553.377.201.729
Simpanan Poko Simpanan Pokok	16.087.840.541	16.729.278.699	17.650.566.799	18.695.479.388	19.822.431.980
Simpanan Wajib	62.058.255.614	71.077.294.363	82.274.482.574	94.422.658.761	109.551.414.640
Simpanan Wajib Khusus	5.437.657.866	7.125.807.071	8.467.977.395	9.630.462.184	10.501.886.948

<b>Simpanan Manasuka</b>	57.862.254.324	72.413.808.970	84.986.838.828	102.738.783.362	135.138.446.374
<b>Simpanan Berjangka</b>	76.771.601.553	93.479.114.946	110.898.206.867	138.319.817.181	171.543.824.006
<b>Tapendik</b>	16.770.912.224	19.952.329.526	24.252.459.936	30.424.168.758	38.489.559.277
<b>Tahatu</b>	11.297.527.400	13.408.555.413	15.967.878.885	17.961.042.072	22.215.104.327
<b>Darma</b>	6.704.969.359	8.350.327.917	10.224.009.477	11.504.379.265	13.489.482.580
<b>Simapan</b>	2.772.439.830	3.774.289.832	4.897.402.468	6.147.976.542	7.398.337.972
<b>Saldo Piutang</b>	251.150.902.471	305.983.194.367	357.451.519.665	416.207.559.314	495.417.459.878
<b>Pendapatan</b>	46.686.555.860	53.896.542.885	62.300.068.036	71.627.957.143	81.583.714.789
<b>Peminjam</b>	6.654	7.470	8.160	8.732	8.454
<b>Pinjaman yg Disalurkan</b>	180.719.841.407	227.036.767.369	269.801.927.859	289.844.783.555	322.779.802.201
<b>Piutang Bermasalah</b>	20.885.930.551	18.358.592.681	15.012.963.825	17.953.968.834	18.730.512.796
<b>Piutang Macet</b>	9.196.280.925	9.354.759.542	8.221.384.952	9.815.369.746	9.615.474.548
<b>NPL</b>	6,49	4,93	3,52	3,43	3,07

Pada tabel 1 menyediakan informasi mengenai posisi keuangan, kinerja dan informasi yang bermanfaat bagi pengelola, anggota koperasi dan pengguna lainnya dalam pengambilan keputusan. Penyajian informasi laporan pada tabel 1 telah memperhatikan ketentuan SAK ETAP yang merupakan informasi kualitatif antara lain, yaitu dapat dipahami semua oleh pengguna; relevan dengan kebutuhan pengguna untuk proses pengambilan keputusan dan membantu dalam melakukan evaluasi.

Dari hasil analisis penelitian yang telah dilakukan, maka dapat diketahui bahwa yang menjadi strategi dari pada sistem pengendalian piutang di Kantor Pusat KSP Balo'ta adalah dalam sistem penagihan piutang agar tetap dilakukan pendekatan secara kekeluargaan sebab di Toraja sendiri sangatlah kuat asas kekeluargaan tersebut, dan dari hasil pendekatan yang dilakukan secara terus menerus, terbukti bahwa dari pengalaman sebelumnya meskipun piutang yang telah menumpuk selama bertahun-tahun tetap akan tertagih dan terlunaskan seiring dengan berjalannya waktu. Memang proses pendekatan ini tidaklah membuahkan hasil yang instan atau cepat, melainkan membutuhkan waktu yang cukup lama, sebab rata-rata dari anggota yang melakukan peminjaman tujuannya adalah untuk kebutuhan konsumtif sehari-hari, menyekolahkan anak, acara adat dan sebagainya, maka dari itu sangat dibutuhkan kesabaran untuk melakukan penagihan tersebut. Yang menyebabkan piutang bermasalah dalam KSP Balo'ta ini terus meningkat adalah, belum pernah diadakannya penghapusan piutang.

Strategi sistem pengendalian piutang yang dilakukan melalui pendekatan secara kekeluargaan ini tentu sudah bagus diterapkan di KSP Balo'ta Tana Toraja, mengingat kebudayaan di Tana Toraja yang sangat menjunjung tinggi nilai

kekeluargaan dan kekerabatan, namun strategi ini memiliki kelemahan yakni membutuhkan waktu yang lama untuk mengubah piutang tersebut menjadi kas kembali.

Untuk semakin meningkatkan keefektifan strategi sistem pengendalian piutang di KSP Balo'ta maka strategi yang perlu ditambahkan adalah :

1. Pendekatan Kekeluargaan

Pendekatan secara kekeluargaan dalam penagihan piutang agar tetap dilakukan dan dilanjutkan, karena cara tersebut sangat cocok dengan budaya orang Toraja yang sistem kekeluargaannya sangat kuat dan sejalan dengan kebijakan pemberian pinjaman yang berdasarkan hubungan keluarga antaranggota. Pendekatan secara kekeluargaan yang dilakukan secara terus menerus, terbukti bahwa dari pengalaman sebelumnya meskipun piutang yang telah menumpuk selama bertahun-tahun tetap akan tertagih dan terlunaskan seiring dengan berjalannya waktu.

2. Penerapan Sistem Tanggung Renteng

Yang dimaksud dengan tanggung renteng di sini adalah yang berhubungan dengan perekrutan anggota, di mana di KSP Balo'ta sendiri belum diterapkan sistem perekrutan anggota yang bermodelkan seperti *multilevel marketing*, yakni jika ada anggota yang berhasil merekomendasikan anggota baru maka yang bersangkutan berhak untuk mendapatkan *reward* atau imbalan tertentu, dengan syarat diberlakukan yang namanya tanggung renteng atau bertanggungjawab penuh atas anggota baru yang direkomendasikan tersebut, sistem kerja tanggung renteng ini adalah, misalnya jika ada anggota A membawa atau merekomendasikan seorang anggota baru B, maka anggota A ini juga harus siap bertanggungjawab jika terjadi penunggakan dalam pembayaran piutang oleh anggota B selain daripada tanggungjawab moral. Yang dimaksudkan dengan memberikan imbalan atau *reward* kepada anggota yang merekomendasikan adalah supaya dengan adanya imbalan ini bisa dianggap adil sebab telah bertanggungjawab atas anggota yang dibawa.

3. Survey Berkelanjutan

Selain dari diberlakukannya sistem tanggung renteng, hal mendasar yang juga bisa dijadikan strategi pengendalian piutang adalah dilakukannya *survey* terus menerus, di mana setelah diberikan pinjaman yang dibutuhkan, pihak pengelolaan piutang harus terus melakukan pengontrolan terhadap penyaluran pinjaman yang dilakukan, contohnya jika pinjaman tersebut dibutuhkan untuk modal usaha, maka setelah pinjaman dicairkan, perlu terus dipantau apakah benar anggota yang melakukan peminjaman untuk modal usaha tersebut benar-benar dijalankan sesuai dengan yang diajukan. Agar penyaluran piutang tersebut terkontrol, dan jelas arahnya, serta bisa diperkirakan apakah piutang tersebut dapat dengan cepat diubah menjadi kas kembali, beserta bunga yang telah ditetapkan.

4. Pengecekan Mutasi Kas di Rekening Tabungan Selama 6 Bulan Berturut-turut

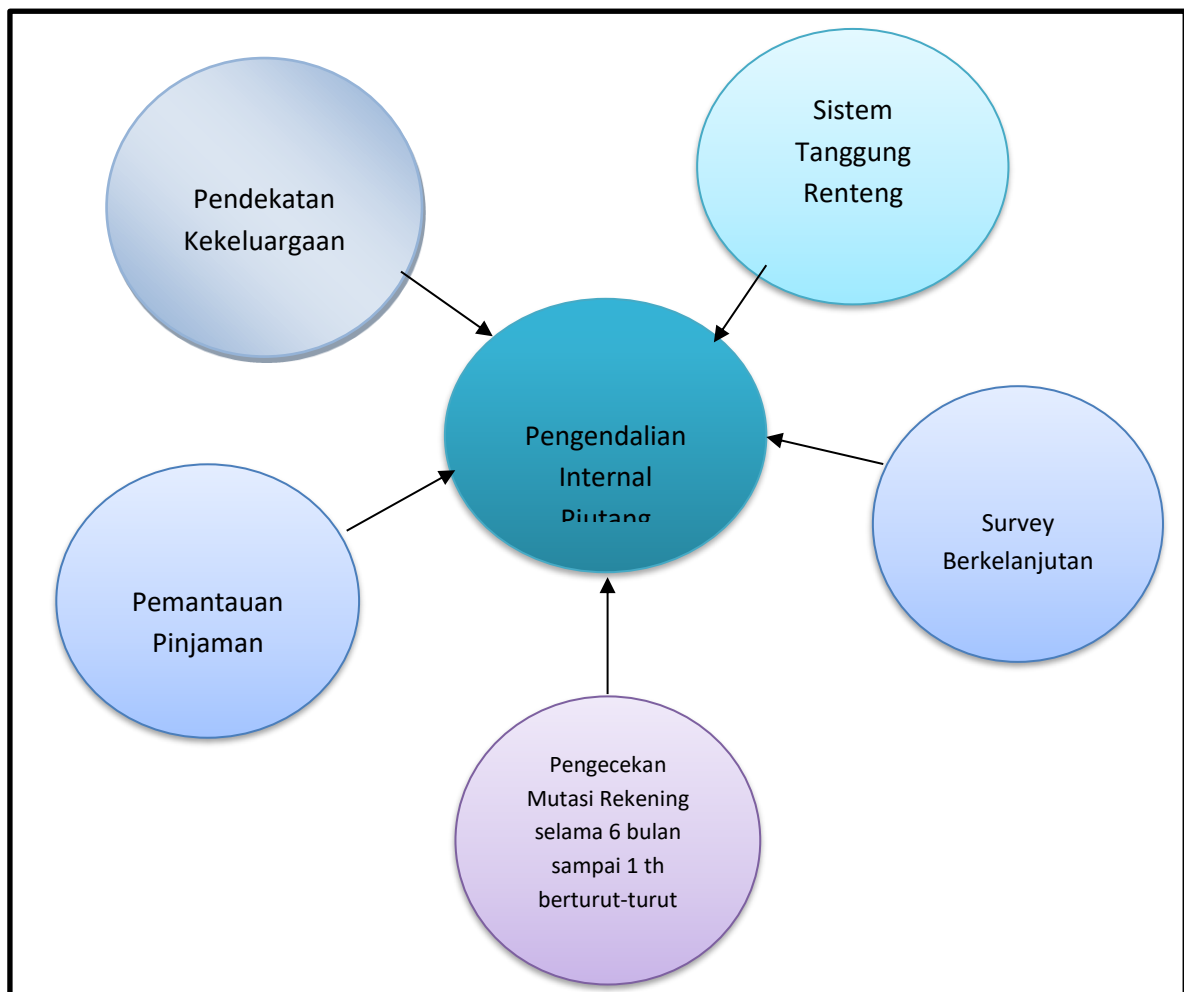
Strategi berikutnya juga yang menjadi hal mendasar namun bisa berpengaruh untuk nasib piutang kedepannya adalah pada *survey* awal sebelum diberikannya pinjaman, perlu diadakan pengecekan dokumen rekening calon peminjam, misalnya ditentukan lampiran rekening koran peminjam selama 6 bulan atau satu tahun berturut-turut, apakah siklus keuangan calon peminjam itu stabil dan bisa dipercaya bahwa setelah diberikannya pinjaman, tidak akan ada masalah dalam hal pelunasan piutang tersebut di kemudian hari.

5. Pemantauan Penggunaan Pinjaman Secara Berkelanjutan



Apabila calon anggota yang akan meminjam sudah memenuhi syarat yang sudah ditentukan, maka pemanfaatan dana tersebut harus ada staf koperasi yang selalu memonitor apakah penggunaan pinjaman tersebut sudah dilakukan sesuai tujuan peminjaman semula, sehingga sedini mungkin dapat ketahui penyebab terjadinya penunggakan pelunasan pinjaman dengan bunga. Cara-cara tersebut akan semakin meningkatkan budaya kekerabatan antara anggota dan pengurus, dan antara anggota secara keseluruhan.

**Gambar 1 Skema Strategi Sistem Pengendalian Piutang**



## 5. KESIMPULAN

### Kesimpulan

Berdasarkan permasalahan dan tujuan dari penelitian serta dihubungkan dengan hasil analisis dan pembahasannya, secara garis besar dibuat kesimpulan-kesimpulan sebagai berikut:

1. Kualitas sistem pengendalian internal di KSP Balo'ta belum cukup baik karena belum adanya pemisahan tugas antara bagian pencatatan piutang dan bagian pencatatan akuntansi, dimana kedua tugas ini hanya dilakukan oleh satu petugas saja.

2. Belum ada jadwal tertentu untuk melakukan audit ataupun evaluasi terhadap kinerja dan pengelolaan piutang, dimana hal ini bisa saja menimbulkan penyelewengan sebab tidak dilakukannya audit secara berkala.
3. Kegiatan pengelolaan piutang kebanyakan dilakukan oleh bagian petugas lapangan, namun bagi petugas yang melakukan penagihan belum diberikan asuransi perjalanan dinas, hal ini tentu saja menimbulkan resiko yang besar jika terjadi sesuatu bagi para karyawan di lapangan tersebut.
4. Bagian kepegawaian dalam melakukan pengendalian masih belum terlalu maksimal sebab untuk absensi karyawan masih dilakukan secara manual, sehingga banyak karyawan yang datang tidak tepat waktu sesuai jam kerja yang telah ditentukan oleh perusahaan.
5. Strategi yang dilakukan KSP Balo'ta untuk melakukan penagihan adalah dengan cara dilakukan pendekatan secara terus menerus hingga piutang yang bersangkutan lunas terbayarkan meskipun butuh waktu bertahun-tahun. Namun belum pernah diberlakukan penghapusan piutang untuk piutang yang telah lama jatuh tempo.

### Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah diuraikan, penulis memberikan saran-saran perbaikan yang mungkin dapat digunakan sebagai dasar pertimbangan bagi pihak KSP Balo'ta untuk memperbaiki sistem pengendalian internal piutang yang ada.

1. Mengingat pentingnya sistem pengendalian internal terhadap piutang maka sebagai masukan KSP Balo'ta perlu meningkatkan kualitas sistem pengendalian internal yang ada untuk mengatasi permasalahan dalam pemisahan tugas pada bagian pencatatan piutang dan akuntansi, agar masing-masing bagian dapat bertanggungjawab untuk tugas dan pekerjaannya masing-masing.
2. Perlu diadakannya evaluasi dan audit secara berkala terhadap pengelolaan piutang dan kinerja karyawan yang ada, agar dapat mengurangi kemungkinan terjadinya hal-hal kecurangan dalam pengelolaan piutang dan dapat meningkatkan kinerja perusahaan ke arah yang lebih baik.
3. Bagian petugas lapangan yang melakukan penagihan sebaiknya diberikan jaminan atau asuransi tertentu mengingat banyaknya risiko-risiko yang dihadapi dalam melakukan penagihan tersebut, sehingga petugas lapangan dapat lebih maksimal dalam melakukan tugas dan tanggungjawabnya.
4. Dengan jumlah karyawan yang tidak sedikit, penulis menyarankan agar dalam melakukan absensi karyawan sebaiknya dilakukan via sistem menggunakan *fingerprint* di mana sistem ini bisa membantu lembaga KSP Balo'ta lebih maju di bidang SDM, serta membantu bagian personalia dalam mengelola data absensi karyawan dengan mudah.
5. Dari strategi KSP Balo'ta yang melakukan penagihan secara pendekatan kekeluargaan memang sangatlah bagus diterapkan di cabang Tana Toraja sebab budaya kekeluargaan sangatlah erat, namun strategi tersebut tidak bisa diterapkan di cabang-cabang lain. Maka penulis menyarankan agar KSP Balo'ta menerapkan sistem tanggung renteng secara profesional, yang tentu saja adapula *reward* tertentu jika ada anggota yang berhasil merekrut anggota baru yang mau bergabung di KSP Balo'ta sehingga prosedur tanggung renteng ini bisa dianggap seimbang dengan reward yang diperoleh.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Ai-guo, T.I.A.N. (2006), "Account receivable management", *Commercial Research*, Vol. 9, pp. 11-21
- Akoijam, S.L.S. (2012), "Rural credit: a source of sustainable livelihood of rural India", *International Journal of Social Economics*, Vol. 40 No. 1, pp. 83-97.
- Alexopoulos, Y. and Goglio, S. (2011), "Financial cooperatives: problems and challenges in the post-crisis era", *Journal of Rural Cooperation*, Vol. 39 No. 1, pp. 35-48.
- COSO, 2013, *Internal Control – Integrated Framework :Executive Summary*, Durham, North Carolina, May 2013
- Hassan dkk, (2018) "Modeling credit risk in credit unions using survival analysis", *International Journal of Bank Marketing*, Vol. 36 Issue: 3, pp.482-495,
- Jain, N. (2001), "Monitoring costs and trade credit", *The Quarterly Review of Economics and Finance*, Vol. 41 No. 1, pp. 89-110.
- Karaduman dkk, (2010). *Effects of Working Capital Management on Profitability: The Case of Selected Companies in the Istanbul Stock Exchange (2005-2008)*, *International Journal Economic and Financial Study*. 2(2):47-54.
- Kieschnick dkk, (2013), "Working capital management and shareholders' wealth", *Review of Finance*, Vol. 17 No. 5, pp. 1827-1852
- La, Midjan. And Azhar, Susanto, 2001, *Sistem Informasi Akuntansi 1: Pendekatan Manual Praktek Penyusunan Metode dan Prosedur*, Edisi Kesepuluh, Bandung: Lembaga Informarika Akuntansi.
- Mathuva, D. M. (2009). *The Influence of Working Capital Management Components on Corporate Profitability: A Survey on Kenyan Listed Firms*, *Research Journal of Business Management*.3(1):1-11.
- Miller, P.B. & O'Leary, T. 2005. *Capital Budgeting, Coordination, and Strategy: A Field Study of Interfirm and Intrafirm Mechanisms*. In Christopher S. Chapman (Ed) *Controlling Strategy - Management, Accounting, and Performance Measurement*, Oxford University : New York. hal. 151- 181.
- Mubashir, A. K. (2012). "Trade receivables policy of distressed firms and its effect on the costs of financial distress", *Financial Management*, Vol. 38 No. 3, pp. 663-686.
- Nan dkk, (2019) "Rural credit cooperatives' contribution to agricultural growth: evidence from China", *Agricultural Finance Review*, Vol. 79 Issue: 1, pp.119-
- Nasruddin, Z. (2008), "Tracking the credit collection period of Malaysian small and medium-sized enterprises", *International Business Research*, Vol. 1 No. 1, pp. 78-86.

Sudana.M. I. 2009. Manajemen Keuangan Teori dan Praktik. Surabaya : Airlangga University Press.