

## ANALISA SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENGENDALIAN INTERN ATAS PIUTANG PADA PT. MUSTIKA CASH AND CREDIT CABANG CIREBON

Suwandi

**Abstract:** PT. Mustika Cash and Credit is one of the company's financing of electronic products and furniture that is in the city of Cirebon. In managing consumer receivables, PT. Mustika Cash and Credit perform internal control strictly by involving employees who are competent in their fields each. The purpose of this research is to analyze the internal control of accounting information system over the receivable. Research methods the author use is descriptive method, i.e. the method of research that describes and illustrates the activities that happen then recorded carefully and systematically in accordance with the actual circumstances. The results of this research are internal control against accounts receivable was done early on, so that consumers have become accustomed to making the payment due date is appropriate and timely. Thus the risk of nonperforming loans will managed well since the beginning of the credit agreement.

**Keywords:** *Internal Control, Accounts Receivable, Credit Risk*

**Abstrak:** PT. Mustika Cash and Credit merupakan salah satu perusahaan pembiayaan produk elektronik dan furniture yang ada di Kota Cirebon. Dalam mengelola piutang konsumen, PT. Mustika Cash and Credit melakukan pengendalian intern secara ketat dengan melibatkan karyawan yang kompeten di bidangnya masing-masing. Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis sistem informasi akuntansi pengendalian internal atas piutang. Metode penelitian yang penulis gunakan adalah metode deskriptif, yaitu metode penelitian yang mendeskripsikan dan menggambarkan kegiatan-kegiatan yang terjadi kemudian mencatat secara teliti dan sistematis sesuai dengan keadaan yang sebenarnya. Hasil penelitian ini adalah pengendalian intern terhadap piutang sudah dilakukan sejak dini, sehingga konsumen sudah terbiasa melakukan pembayaran sesuai tanggal jatuh tempo dan tepat waktu. Dengan demikian risiko kredit macet akan terkelola dengan baik sejak awal perjanjian kredit.

**Kata kunci:** *Pengendalian Intern, Piutang, Risiko Kredit*

### Latar Belakang

Perusahaan Leasing (Pembiayaan) memiliki peranan yang sangat penting dalam memberikan fasilitas kredit (pembiayaan) kepada masyarakat khususnya kredit elektronik dan furniture. Secara umum tujuan perusahaan Leasing (pembiayaan) adalah untuk meningkatkan laba perusahaan melalui penjualan secara kredit. Akan tetapi penjualan secara kredit tersebut selalu berkaitan dengan waktu yang akan datang, yang berarti mengandung unsur ketidakpastian atau risiko.

PT. Mustika Cash and Credit adalah salah satu perusahaan pembiayaan kredit elektronik dan furniture yang prioritas bidang usahanya adalah memberikan fasilitas kredit, disamping juga melayani penjualan secara tunai. PT. Mustika Cash and Credit memberikan tenor (jangka waktu pembayaran) mulai dari 12, 15, 18 sampai 24 bulan. Semakin lama tenor (jangka waktu pembayaran), maka semakin besar pula risiko kredit yang akan dihadapi ke depannya.

Salah satu faktor penyebab kegagalan kredit (kredit macet) adalah kurang baiknya pengendalian terhadap piutang pelanggan khususnya angsuran ke-1 sampai dengan angsuran ke-6, atau dalam dunia kredit dikenal dengan istilah FPD 1 – 6 (First Payment Default).

Piutang merupakan pos penting dalam perusahaan, karena merupakan aktiva lancar yang likuid dan selalu berputar. Ini berarti piutang akan menjadi kas ketika terjadi pembayaran dari pihak pelanggan. Jika pelanggan kredit dikelola secara baik sejak awal maka kemungkinan kreditnya bermasalah akan menjadi kecil,

Kemacetan kredit dapat terjadi karena pada angsuran FPD (angsuran ke-1 sampai dengan angsuran ke-6) pelanggan kredit dibiarkan menunggak tanpa adanya pengendalian terhadap masalah tersebut. Pengendalian kredit secara ketat pada angsuran FPD (angsuran ke-1 sampai dengan angsuran ke-6) dapat membiasakan pelanggan kredit membayar secara tepat waktu sesuai perjanjian kredit. Hal ini dampaknya sangat positif terhadap kebiasaan bayar pelanggan kredit sampai dengan angsuran terakhir (pelunasan kredit).

Dari uraian latar belakang masalah tersebut di atas, masalah yang diidentifikasi adalah sebagai berikut :

1. Masih adanya kolusi antara analis kredit dengan sales (marketing)/calon konsumen dalam hal keputusan analisa kredit.
2. Analis kredit dalam menganalisa keputusan kredit (khususnya penjualan akhir bulan) terkesan dipaksakan.
3. Masih ditemukannya dana talang yang dilakukan oleh analis kredit untuk menutupi tunggakan FPD konsumen menunggak angsuran ke-1 sampai dengan angsuran ke-6.
4. Masih adanya laporan janji bayar fiktif yang dilaporkan oleh penagih di lapangan.
5. Apakah pengendalian intern atas piutang angsuran angsuran ke-1 sampai dengan angsuran ke-6 (First Payment Default-FPD) dapat meminimalisasi risiko kredit?

Adapun batasan masalah yang penulis batasi adalah sebagai berikut :

1. Tahap awal terbentuknya piutang dagang atas penjualan kredit
2. Pengendalian Intern atas piutang pembayaran khusus angsuran FPD yaitu angsuran ke-1 sampai dengan angsuran ke-6.
3. Bagian administrasi yang terlibat dalam melakukan pengendalian intern atas piutang pembayaran adalah Administrasi G/L, Administrasi A/R, dan Administrasi Survey.
4. Data yang digunakan adalah penjualan kredit 6 bulan terakhir.
5. On the spot (penelusuran) sampling kinerja survey dilakukan oleh Branch Manager / Credit Head.

Tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Memberikan input tambahan berupa informasi tentang pengendalian internal atas piutang angsuran ke-1 sampai dengan angsuran ke-6 (First Payment Default-FPD).
2. Dalam rangka meminimalisasi risiko kredit, sebagai bahan pertimbangan manajemen dalam hal pengambilan keputusan.
3. Membantu bagian survey (analis kredit) dalam mengelola piutang khususnya pembayaran Angsuran ke-1 sampai dengan pembayaran angsuran ke-6.
4. Membantu meningkatkan kinerja cabang khususnya bidang credit dan collection.
5. Meminimalisasi Net Performing Loan (NPL) perusahaan.

## Kajian Literatur

Dalam perusahaan kecil, pemilik perusahaan dapat melakukan pengawasan atas semua operasi perusahaan melalui pengawasan langsung dan terlibat langsung dalam operasi perusahaannya. Sistem pengendalian intern yang dirancang dengan baik, akan dapat mendorong ditetapkannya kebijakan manajemen. Selain itu juga mendorong terciptanya efisiensi operasi; melindungi aktiva perusahaan dari pemborosan, kecurangan dan pencurian; serta menjamin terciptanya data akuntansi yang tepat dan bisa dipercaya. (Al.Haryono Jusup, Dasar-dasar Akuntansi-Jilid 2, 2001: p3)

Prosedur-prosedur pengendalian intern berbeda-beda antara perusahaan yang satu dengan perusahaan lainnya, dan bergantung pada beberapa faktor seperti sifat operasi dan besarnya perusahaan. Namun demikian, prinsip pengendalian intern yang pokok dapat diterapkan pada semua perusahaan. Tujuh buah prinsip pengendalian intern yang pokok meliputi :

1. Penetapan tanggung jawab secara jelas.
2. Penyelenggaraan pencatatan yang memadai.
3. Pengasuransian kekayaan dan karyawan perusahaan.
4. Pemisahan pencatatan dan penyimpanan aktiva.
5. Pemisahan tanggung jawab atas transaksi yang berkaitan.
6. Pemakaian peralatan mekanis (bila memungkinkan).
7. Pelaksanaan pemeriksaan secara independen.

Pengendalian Intern adalah suatu proses yang dijalankan oleh dewan komisaris, manajemen dan personel lain entitas yang didesain untuk memberikan keyakinan memadai tentang pencapaian tiga golongan tujuan berikut ini : (a). Keandalan pelaporan keuangan, (b). Efektivitas dan efisiensi operasi, (c). Kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku.

(Sukrisno Agoes, Auditing 2016, p:100).

Pengendalian intern (internal control) adalah rencana organisasi dan metoda yang digunakan untuk menjaga atau melindungi aktiva, menghasilkan informasi yang akurat dan dapat dipercaya, memperbaiki efisiensi, dan untuk mendorong ditaatinya kebijakan manajemen. (dr.Krismiaji, M.Sc., Ak.CA.Sistem Informasi Akuntansi, 2015, p:216).

Penjualan barang-barang dan jasa dari perusahaan pada saat ini banyak dilakukan dengan kredit sehingga ada tenggang waktu sejak penyerahan barang atau jasa sampai saat diterimanya uang. Selain dari penjualan barang-barang atau jasa, piutang (tagihan) dapat pula timbul dari berbagai kegiatan lain seperti memberi pinjaman kepada karyawan, memberi uang muka pada anak perusahaan atau, penjualan aktiva tetap yang sudah tidak digunakan dalam perusahaan, dan pengakuan akuntansi karena dasar waktu (accrual basis).

Istilah piutang (tagihan) disini dimaksudkan dengan klaim perusahaan atas uang, barang-barang atau jasa-jasa terhadap pihak-pihak lain. (Prof. Dr. Zaki Baridwan, M.Sc., Akt, Intermediate Accounting, 2014 : p123)

Piutang (Tagihan) bisa timbul dari berbagai macam sumber, tetapi jumlah yang terbesar biasanya timbul dari penjualan barang atau jasa. Tagihan-tagihan yang dimiliki perusahaan dapat dibagi dalam 2 (dua) kelompok, yaitu:

1. Tagihan-tagihan yang tidak didukung dengan janji tertulis disebut piutang
2. Tagihan-tagihan yang didukung dengan janji tertulis disebut piutang wesel.

Piutang diklasifikasikan lagi dalam beberapa judul sebagai berikut:

1. Piutang dagang (usaha),
2. Piutang bukan dagang,
3. Piutang Penghasilan.

Kadang-kadang piutang bukan dagang atau piutang penghasilan digabung menjadi satu dan dinamakan piutang lain-lain.

Piutang dagang (piutang usaha) menunjukkan piutang yang timbul dari penjualan barang-barang atau jasa-jasa yang dihasilkan perusahaan. Dalam kegiatan perusahaan yang normal, biasanya piutang dagang akan dilunasi dalam jangka waktu kurang dari satu tahun, sehingga dikelompokkan dalam aktiva lancar. Seperti telah dikatakan di muka, yang termasuk dalam piutang ini hanya tagihan-tagihan yang akan dilunasi dengan uang, oleh karena itu pengiriman barang untuk dititipkan (konsinyasi) tidak dicatat sebagai piutang sampai saat di mana barang-barang tadi sudah dijual. Sedangkan piutang yang timbul dari penjualan angsuran, akan dipisahkan menjadi aktiva lancar dan tidak lancar, tergantung pada jangka waktu angsuran tersebut. Apabila lebih dari satu tahun maka tidak dilaporkan dalam kelompok aktiva lancar, tetapi masuk kelompok aktiva lain-lain.

Piutang yang timbul bukan dari penjualan barang-barang atau jasa yang dihasilkan perusahaan tidak termasuk dalam kelompok piutang dagang, tetapi dikelompokkan tersendiri dengan judul piutang bukan dagang (bukan usaha). (Prof.Dr.Zaki Baridwan,M.Sc.,Akt, Intermediate Accounting, 2014 : p125)

Apa yang dimaksud dengan piutang ? Piutang (Account Receivable) merupakan tagihan perusahaan pada pihak lain yang timbul akibat adanya transaksi bisnis. (Frans M.Royan, Account Receivable Sales Force-Cara Cerdas Mengelola Piutang (AR), 2009 : p1).

Mengapa piutang wajib dikelola ? Sebab jika keuangan perusahaan tidak dikelola dengan baik dan cermat, tentu saja akan mengakibatkan kerugian bagi perusahaan.

Piutang timbul apabila perusahaan (atau seseorang) menjual barang atau jasa kepada perusahaan lain (atau orang lain) secara kredit. Piutang merupakan hak untuk menagih sejumlah uang dari si penjual kepada pembeli yang timbul karena adanya suatu transaksi. Pada umumnya piutang timbul karena adanya transaksi penjualan secara kredit. (Al.Haryono Jusup, Dasar-dasar Akuntansi-Jilid 2, 2001: p52)

First Payment Default (FPD) adalah salah satu istilah dalam dunia pembiayaan yang dijadikan indikator awal oleh perusahaan untuk melihat baik atau buruknya seorang customer dalam melakukan pembayaran kewajibannya. Biasanya FPD diukur dalam 6 (enam) cicilan pertama, setelah customer tersebut resmi menjadi customer perusahaan. Bila dalam 6 (enam) cicilan pertama seorang customer sudah bermasalah dalam pembayaran cicilan, maka besar kecenderungan ke depannya customer tersebut akan wanprestasi.

FPD adalah kegagalan pembayaran di usia prematur 1 sampai 6 bulan (angsuran ke-1 sampai dengan angsuran ke-6). First Payment Default (FPD) juga dapat disebut sebagai sinyal awal bagi perusahaan yang memberikan kredit kepada customer, untuk menindaklanjuti sebelum adanya tunggakan berlarut sehingga mengakibatkan terjadinya kredit macet. FPD memiliki tujuan sebagai peran pendukung dalam memaksimalkan laba perusahaan, dengan adanya target FPD perusahaan dapat meminimalkan risiko terjadinya piutang tak tertagih.

Terdapat beberapa definisi tentang resiko, seperti:

1. Risk is The Chance of Loss (Risiko adalah Kans Kerugian)  
Chance of loss biasanya dipergunakan untuk menunjukkan suatu keadaan di mana terdapat suatu keterbukaan (exposure) terhadap kerugian atau suatu kemungkinan kerugian.
2. Risk is The Possibility of Loss (Risiko adalah Kemungkinan Kerugian)  
Istilah Possibility berarti bahwa probabilitas sesuatu peristiwa berada diantara nol dan satu. Definisi ini barangkali sama mendekati dengan pengertian risiko yang dipakai sehari-hari.
3. Risk is Uncertainly (Risiko adalah Ketidakpastian)  
Tampaknya ada kesepakatan bahwa risiko berhubungan dengan ketidakpastian (uncertainly), yaitu adanya risiko karena adanya ketidakpastian.
4. Risk is The Dispersion of Actual from Expected Results (Risiko merupakan penyebaran hasil aktual dari hasil yang diharapkan)

Definisi risiko sebagai penyimpangan hasil aktual dari hasil yang diharapkan, sesungguhnya merupakan versi lain dari definisi risk is uncertainly, di mana penyimpangan relatif merupakan suatu pernyataan uncertainly secara statistik.

5. Risk is The Probability of Any Outcome Different from The One Expected (Risiko adalah Probabilitas Suatu Hasil Berbeda dari yang Diharapkan)

Variasi lain dari konsep risiko sebagai suatu penyimpangan, yaitu risiko merupakan probabilitas objektif. Artinya, hasil yang aktual dari suatu kejadian akan berbeda dari yang diharapkan.. (Herman Darmawi, Manajemen Risiko-Edisi 2, 2016, p:20)

Dalam bahasa latin kredit disebut “credere” yang artinya percaya. Maksudnya si pemberi kredit percaya kepada si penerima kredit, bahwa kredit yang disalurkaninya pasti akan dikembalikan sesuai perjanjian. Sedangkan bagi si penerima kredit berarti menerima kepercayaan, sehingga mempunyai kewajiban untuk membayar kembali pinjaman tersebut sesuai dengan jangka waktunya. (Dr.Kasmir, Dasar-dasar Perbankan-Edisi Revisi 2014, p:112). Pengertian kredit menurut UU Perbankan No.10 Tahun 1998 adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga.

Analisis 5-C dalam Pemberian Kredit meliputi:

1. Character  
Merupakan sifat atau watak seseorang. Sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan kredit benar-benar harus dapat dipercaya.
2. Capacity  
Capacity adalah analisis untuk mengetahui kemampuan debitur dalam membayar kredit. Dalam penilaian ini terlihat kemampuan debitur dalam mengelola bisnis.
3. Capital  
Untuk mengetahui sumber-sumber pembiayaan yang dimiliki calon debitur terhadap usaha yang akan dibiayai oleh bank/leasing/lembaga pembiayaan.
4. Condition  
Dalam menilai kredit hendaknya juga dinilai kondisi ekonomi sekarang dan untuk di masa yang akan datang.
5. Collateral  
Merupakan jaminan yang diberikan oleh calon debitur yang bersifat fisik maupun non fisik.

Seperti dijelaskan sebelumnya, bahwa pemberian suatu fasilitas kredit mengandung suatu risiko kemacetan. Akibatnya kredit tidak dapat ditagih sehingga menimbulkan kerugian yang harus ditanggung oleh bank. Dalam prakteknya, kemacetan suatu kredit disebabkan oleh dua unsur sebagai berikut :

1. Dari pihak perbankan/leasing/pembiayaan  
Artinya dalam melakukan analisisnya, pihak analis kurang teliti, sehingga apa yang seharusnya terjadi, tidak diprediksi sebelumnya atau mungkin salah dalam melakukan perhitungan. Dapat pula terjadi akibat kolusi dari pihak analis kredit dengan pihak debitur sehingga dalam analisisnya dilakukan secara subjektif dan akal-akalan.
2. Dari pihak nasabah / konsumen  
Dari pihak nasabah/konsumen kemacetan kredit dapat dilakukan akibat dua hal, yaitu :
  - a. Adanya unsur kesengajaan. Dalam hal ini nasabnah/konsumen sengaja untuk tidak bermaksud membayar kewajibannya kepada bank sehingga kredit yang diberikan macet.

Dapat dikatakan tidak adanya unsur kemauan untuk membayar, walaupun sebenarnya nasabah/konsumen mampu.

- b. Adanya unsur tidak sengaja. Artinya si debitur mau membayar, akan tetapi tidak mampu. Sebagai contoh kredit yang dibiayai mengalami musibah seperti kebakaran, hama, banjir, dan sebagainya, sehingga kemampuan untuk membayar kredit tidak ada. (Dr.Kasmir, Manajemen Perbankan-Edisi Revisi 2008, p:108).

### **Metode Penelitian**

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif. Metode deskriptif adalah penelitian yang berusaha mendeskripsikan dan menginterpretasikan sesuatu, misalnya kondisi atau hubungan yang ada, pendapat yang berkembang, proses yang sedang berlangsung, akibat atau dampak yang terjadi, atau tentang kecenderungan yang tengah berlangsung.

Berikut ini adalah beberapa tahapan penelitian yang digunakan dalam pengumpulan data pada proyek ini:

#### **1. Penelitian Lapangan**

Metode pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah :

##### **a. Observasi**

Penulis mengamati dan mempelajari sistem informasi akuntansi pengendalian intern atas piutang yang terjadi pada objek penelitian.

##### **b. Wawancara**

Pengumpulan data dengan cara bertatap muka langsung dan melakukan wawancara atau tanya jawab dengan karyawan PT. Mustika Cash and Credit yang siap membantu memberikan informasi.

#### **2. Studi Pustaka**

Dalam memperoleh data dan informasi, penulis melakukan studi kepustakaan yaitu dengan cara mengumpulkan data dan membaca literatur serta buku-buku yang berkaitan dengan penelitian.

### **Hasil Penelitian**

Piutang yang terbentuk adalah akibat adanya penjualan kredit produk elektronik dan furniture pada PT.Mustika Cash and Credit, dengan tahapan sebagai berikut:

1. Sales/Pramuniaga menyerahkan aplikasi kredit (map order) ke Supervisor (SPV).
2. SPV memeriksa kelengkapan persyaratan aplikasi tersebut, dan menyerahkan aplikasi tersebut (lengkap) ke bagian Administrasi Marketing.
3. Administrasi marketing mencatat/merekap perolehan aplikasi yang masuk sekaligus mengecek persyaratan dan perhitungan angsuran per bulan secara up to date, dan menyerahkan aplikasi tersebut ke bagian Administrasi Survey.
4. Administrasi Survey memilah aplikasi yang layak survey dan yang tidak layak survey, aplikasi yang layak survey diserahkan ke bagian survey (analisis kredit).
5. Bagian survey melakukan survey ke lapangan / rumah konsumen (pemohon kredit).
6. H+1 bagian Survey melakukan CCM (Credit Commite Meeting) dengan Koordinator Survey dan Credit Head dan juga Branch Manager (Jika diperlukan).
7. Hasil CCM yang disetujui permohonan kreditnya diserahkan ke bagian fakturisasi, untuk aplikasi yang ditolak/tidak disetujui permohonan kreditnya di file oleh bagian administrasi survey.
8. Bagian Fakturisasi menyerahkan aplikasi yang sudah selesai dibuat faktur penjualan dan ditandatangani oleh Head Accounting dan Branch Manager ke bagian pengiriman barang.



9. Bagian pengiriman barang melakukan pengiriman barang ke rumah konsumen.
10. Tahap selanjutnya adalah Pengendalian Intern atas piutang penjualan kredit. Diskusi

Pengendalian Intern Atas Piutang pada PT. Mustika Cash and Credit dijalankan dengan alur sebagai berikut:

1. Setelah bagian pengiriman melakukan pengiriman ke rumah konsumen, bagian pengiriman menyerahkan seluruh berkas dan kwitansi pembayaran (rangkap 2) ke Admin G/L dan ke Admin A/R. Admin G/L melakukan posting atas pembayaran DP atau Angsuran ke-1 masing-masing konsumen ke program komputerisasi terpadu. Admin A/R melakukan posting secara manual ke dalam kartu A/R (kartu piutang) masing-masing konsumen. Tahap selanjutnya adalah Admin G/L melakukan cross check kartu A/R (kartu piutang manual) dengan Administrasi A/R, dengan mencocokkan saldo piutang dari bagian Akuntansi (komputerisasi) dengan catatan manual administrasi A/R.
2. Admin Survey melakukan verifikasi via telepon ke konsumen yang telah dikirim barangnya, untuk memastikan bahwa barang telah diterima dengan baik oleh konsumen sesuai dengan nama dan alamat yang tertera pada faktur penjualan.
3. Admin G/L menerbitkan Laporan Posisi Piutang Jatuh Tempo harian khusus angsuran ke-1 sampai angsuran ke-6 dan diserahkan ke Admin Survey.
4. Admin Survey setiap pagi dan sore hari melakukan koordinasi dengan bagian survey (analisis kredit) tentang nama-nama konsumen Angsuran ke-1 sampai dengan Angsuran ke-6 yang sudah jatuh tempo, tapi belum melakukan pembayaran.
5. Admin Survey melakukan telecollection (menghubungi konsumen via telepon) untuk mengingatkan jika batas waktu pembayaran sudah lewat tempo, dan mengarahkan konsumen untuk melakukan pembayaran secara online ataupun ke kantor cabang terdekat. Jika no HP konsumen tidak aktif, maka admin survey akan mengirim SMS / WA pesan kepada para konsumen.
6. Untuk konsumen yang sudah 3 kali dihubungi dan hanya janji-janji bayar saja tanpa melakukan pembayaran, akan dilakukan penagihan (pick up) oleh collector dengan mendatangi rumah / lokasi dimana konsumen tersebut berkerja.
7. Secara random/sampling, Branch Manager/Head Credit melakukan on the spot ke rumah konsumen untuk melakukan verifikasi data sekaligus melakukan audit internal atas penjualan kredit. Kegiatan ini dilakukan minimal 1 x dalam seminggu.

### **Kesimpulan dan Keterbatasan Penelitian**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai Analisa Sistem Informasi Akuntansi Pengendalian Intern atas Piutang Pada PT. Mustika Cash and Credit Cabang Cirebon”, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Pengendalian Intern atas piutang di PT. Mustika Cash and Credit sudah cukup baik, di mana piutang dapat dipantau setiap hari berdasarkan laporan posisi piutang jatuh tempo, khususnya piutang angsuran ke-1 sampai dengan angsuran ke-6.
2. Kerja sama antara departemen yang satu dengan departemen yang lainnya sangat baik, khususnya dalam mengelola piutang yang ada.
3. Efektifitas penagihan piutang pada PT. Mustika Cash and Credit secara umum sudah efektif. Namun demikian tingkat piutang tak tertagih masih melebihi dari ketentuan yang telah ditetapkan.
4. Pengendalian intern piutang menggunakan metode First Payment Default (FPD) memiliki peran yang cukup signifikan terhadap pencapaian profitabilitas perusahaan secara keseluruhan. Di mana konsumen dapat terkelola sejak dini jika ditemukan adanya masalah

pada angsuran ke-1 sampai dengan angsuran ke-6, sehingga dapat meminimalkan potensi kredit macet.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Baridwan, Zaki, 2014. Intermediate Accounting,  
Herman Darmawi, 2016, Manajemen Risiko-Edisi 2,  
Ikatan Bankir Indonesia, 2016, Manajemen Risiko  
Jusup, Al.Haryono, 2001, Dasar-dasar Akuntansi-Jilid 2,  
Kasmir, 2014, Dasar-dasar Perbankan-Edisi Revisi  
Krismiaji, 2015. Sistem Informasi Akuntansi,  
Royan, Frans M., 2009, Account Receivable Sales Force-Cara Cerdas Mengelola Piutang (AR)  
Sukrisno Agoes, Auditing 2016, Salemba Empat-Jakarta