

PENGENDALIAN INTERNAL PIUTANG YANG EFEKTIF PADA PT SURYA MEGA MUSTIKA

Lukman Surjadi¹, Agustina Wijaya², dan Ivana Dwi Citra Famsila³

¹Program Studi S1 Akuntansi FEB, Universitas Tarumanagara

Surel: lukmans@fe.untar.ac.id

² Program Studi S1 Akuntansi FEB, Universitas Tarumanagara

Surel: agustina.125180156@stu.untar.ac.id

³Program Studi S1 Akuntansi FEB, Universitas Tarumanagara

Surel: ivana.125180124@stu.untar.ac.id

ABSTRACT

PT Surya Mega Mustika is a company engaged in printing and printing which has problems in the account receivables. This is due to poor internal control over the company's receivables so that the collection of receivables is not optimal and bad debts increase. The PKM team provides solutions in the form of counseling about internal control of receivables for companies to avoid bad debts that can cause losses, namely in several ways, including making an age analysis of accounts receivable, analyzing and improving receivables and credit collection systems, making allowance for bad debts, making procedures internal control of receivables, as well as performing substantive tests of receivables. The solution to this problem will be presented in the form of an online presentation of Community Service (PKM) activities through the Zoom Meeting application. The results of this PKM are mandatory outputs entitled "Pengendalian Internal Piutang Yang Efektif Pada PT Surya Mega Mustika" and additional outputs that will be published in PINTAR.

Keywords: Internal control, Accounts receivable, Credit, Bad debts

ABSTRAK

PT Surya Mega Mustika adalah perusahaan yang bergerak dibidang *printing* dan percetakan yang memiliki masalah pada bagian piutang. Hal ini disebabkan oleh pengendalian internal yang kurang baik atas piutang perusahaan sehingga penagihan piutang tidak maksimal dan piutang tak tertagih meningkat. Tim PKM memberikan solusi berupa penyuluhan tentang pengendalian internal piutang bagi perusahaan guna menghindari piutang tak tertagih yang dapat menimbulkan kerugian yaitu dengan beberapa cara, antara lain membuat analisis umur piutang, menganalisis dan memperbaiki sistem penagihan piutang dan kredit, membuat penyisihan piutang tak tertagih, membuat prosedur pengendalian internal piutang, serta melakukan pengujian substantif atas piutang. Solusi dari permasalahan ini akan disampaikan dalam bentuk presentasi kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) secara daring melalui aplikasi *Zoom Meeting*. Hasil dari PKM ini berupa luaran wajib berjudul "Pengendalian Internal Piutang Yang Efektif Pada PT Surya Mega Mustika" dan luaran tambahan yang akan dipublikasikan dalam PINTAR.

Kata Kunci: Pengendalian internal, Piutang, Kredit, Piutang tak tertagih

1. PENDAHULUAN

Perkembangan ekonomi dan industri yang semakin maju menyebabkan tiap perusahaan harus bersaing secara maksimal untuk mencapai tujuannya yaitu memperoleh keuntungan dan mempertahankan kelangsungan usahanya. Usaha yang dilakukan perusahaan untuk mencapai tujuannya yaitu dengan penjualan. Penjualan merupakan kegiatan transaksi antara penjual dan pembeli yang menyebabkan terjadinya pertukaran barang atau jasa dengan sejumlah uang. Penjualan dibagi menjadi 2 yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Dari penjualan tunai, perusahaan akan langsung mendapatkan imbalan berupa uang atas barang atau jasa yang telah diberikannya sedangkan dari penjualan kredit, perusahaan akan mendapat imbalan atas barang atau jasanya dikemudian hari dan menimbulkan tagihan yang disebut dengan piutang. Piutang menyebabkan risiko yang cukup tinggi bagi perusahaan jika piutang tersebut macet dan tidak tertagih. Tetapi, persaingan yang sangat ketat mengakibatkan perusahaan harus bersaing dan memberikan opsi penjualan kredit untuk mendapatkan pelanggan lebih banyak lagi dengan memperhatikan kebijakan kredit yang ditetapkan. Di lain pihak, kebijakan kartu kredit ini dapat memberi dampak yang kurang baik terhadap arus kas perusahaan. Hal ini dikarenakan adanya

piutang pelanggan yang melebihi batas tenggat waktu bayar dan kondisi ekonomi yang tidak mendukung.

Giri (2017) menyatakan pengertian piutang sebagai suatu tuntutan perusahaan kepada pelanggan maupun pihak lain untuk mendapatkan barang, jasa, dan uang di masa depan yang disebabkan oleh penyerahan barang atau jasa pada masa sekarang. Piutang adalah unsur penting dalam aktiva lancar yang likuid dengan perputaran cepat yang akan berubah menjadi kas jika telah dilakukan pelunasan oleh pelanggan atau pihak yang berhutang. Masalah umum akibat munculnya piutang dalam penjualan kredit adalah kesulitan dalam penagihan piutang sehingga mengakibatkan kredit macet dan piutang tak tertagih. Piutang tak tertagih dapat terjadi karena beberapa alasan seperti pihak yang memiliki hutang sulit dihubungi, kabur, atau telah meninggal dunia. Terdapat tiga faktor penyebab kredit bermasalah yaitu faktor moral, faktor keadaan, dan faktor kelemahan. Faktor moral meliputi tindakan intern perusahaan yang dilakukan dengan sengaja dan tidak menjalankan prinsip kehati-hatian serta tindakan sengaja dari pelanggan yang menyebabkan kerugian perusahaan. Faktor keadaan meliputi adanya kebijakan pemerintah yang memengaruhi kegiatan bisnis perusahaan, risiko bisnis, dan bencana yang tidak dapat dielakan. Faktor kelemahan diartikan sebagai kelemahan perusahaan dalam melakukan pengawasan dan menganalisis kemampuan pelanggan dalam memberikan jumlah dan jangka waktu kredit serta kelemahan pelanggan dalam memanfaatkan jangka waktu pelunasan kredit.

Saadah et al. (2018) menyatakan bahwa pengendalian internal perlu dijalankan oleh perusahaan untuk menghindari hal-hal yang dapat menyebabkan kerugian. Perusahaan memerlukan pengendalian internal yang baik terhadap piutang untuk meminimalkan piutang tak tertagih. Pengendalian internal merupakan mekanisme, aturan, dan prosedur yang diterapkan perusahaan guna memastikan integritas informasi akuntansi dan keuangan, mencegah penipuan, dan meningkatkan akuntabilitas. Hery (2017) menyatakan pengertian internal sebagai seperangkat prosedur yang disusun dengan tujuan untuk menjaga harta kekayaan perusahaan dari penyalahgunaan dan menjamin ketersediaan informasi perusahaan yang akurat. Wakhyudi (2018) mengungkapkan pengertian pengendalian internal sebagai serangkaian proses yang bertujuan untuk memberikan kepastian yang mencukupi dalam mencapai tujuan yang dipengaruhi oleh manajemen, dewan komisaris, dan anggota lain dalam suatu organisasi. Committee of Sponsoring Organizations of the Treatway Commission (COSO) membagi komponen pengendalian internal menjadi lima yaitu penilaian risiko, lingkungan pengendalian, prosedur pengendalian, pengawasan, serta informasi dan komunikasi. Tujuan penerapan pengendalian internal bagi perusahaan antara lain:

1. Untuk melindungi harta dan kekayaan perusahaan.
2. Menciptakan kegiatan operasional perusahaan yang efisien dan efektif.
3. Mencegah timbulnya kerugian sumber daya perusahaan.
4. Untuk mengawasi kelancaran kegiatan operasi perusahaan.
5. Untuk menjaga ketepatan laporan keuangan perusahaan.
6. Untuk mengawasi ketaatan pelaksanaan kebijakan manajemen.
7. Supaya seluruh anggota perusahaan taat terhadap aturan dan hukum yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

Pengendalian internal yang telah disusun oleh perusahaan mempunyai keterbatasan bawaan antara lain gangguan, kolusi, pengabaian pihak manajemen, kesalaham dalam dalam pertimbangan, dan biaya lawan manfaat. Oleh karena itu, pengendalian internal harus disusun dan diterapkan secara efektif agar tidak menimbulkan kesalahan atau hal-hal yang dapat merugikan perusahaan. Selain itu, perusahaan juga dapat membuat aging schedule untuk merapihkan pembukuan.

PT Surya Mega Mustika berusaha di bidang percetakan dan *printing*. Perusahaan melakukan penjualan secara kredit. Dari wawancara yang dilakukan dengan mitra, tergal informasi bahwa mitra mengalami masalah dalam piutang sehingga pelunasan piutang yang timbul dari penjualan

kredit kurang lancar dan kegagalan penagihan yang mengakibatkan kredit macet dan tak tertagih. Perusahaan juga tidak memiliki cadangan penyisihan piutang tak tertagih. Hal ini disebabkan oleh pengendalian internal perusahaan terhadap piutang kurang baik sehingga mengganggu jalannya kegiatan operasi dan pendanaan bagi perusahaan. Perusahaan telah melakukan beberapa cara untuk meminimalkan piutang tak tertagih seperti mempercepat pengiriman surat tagihan, mempercepat proses penerbitan kuitansi. Akan tetapi, cara ini belum dapat menyelesaikan masalah penagihan dan pelunasan piutang. Piutang tak tertagih ini dapat menyebabkan beberapa masalah antara lain kegiatan operasional perusahaan menjadi terhambat serta menimbulkan biaya dalam penanganannya dan akan mempengaruhi tingkat profitabilitas perusahaan, menurunkan kesejahteraan masyarakat, dan meningkatkan kerugian.

Berdasarkan hasil temuan masalah tersebut, dapat disimpulkan bahwa piutang macet hingga menyebabkan piutang tsb tidak tertagih disebabkan oleh beberapa faktor seperti penentuan besar piutang yang kurang baik sehingga terlalu besar, perusahaan tidak membuat analisis umur piutang dengan baik, prosedur pengendalian internal yang kurang kuat, dll. Oleh karena itu, tim penyuluh akan memberikan solusi berupa penyuluhan tentang pengendalian internal yang baik terhadap piutang. Materi dalam penyuluhan ini mencakup pengertian dan pengelompokan piutang, pentingnya pengendalian internal, dan cara untuk meminimalkan piutang tak tertagih dan memaksimalkan pengendalian internal perusahaan. Adapun beberapa solusi yang disampaikan dalam penyuluhan antara lain antara lain

1. Membuat analisis umur piutang
2. Menganalisis dan memperbaiki sistem penagihan piutang dan kredit
3. Membuat penyisihan piutang tak tertagih
4. Membuat prosedur pengendalian internal piutang, serta
5. Melakukan pengujian substantif atas piutang

Penyampaian solusi ini diharapkan dapat membantu PT Surya Mega Mustika untuk mengatasi permasalahan yang dihadapinya.

Penentuan Besarnya Piutang

Menurut pandangan Rudianto (2018) piutang merupakan klaim kepada perusahaan yang muncul dari penjualan barang atau jasa secara angsuran di masa lalu. Terdapat dua penentu besarnya piutang perusahaan yaitu besarnya penjualan kredit dibandingkan dengan total penjualan serta kebijakan penjualan kredit perusahaan dan waktu pengumpulan piutang. Salah satu penyebab lamanya waktu pengumpulan piutang adalah kualitas dan kapasitas pelanggan. Bagi perusahaan yang mempunyai pelanggan yang banyak, mereka menggunakan cara statistik dalam menilai kualitas pelanggan yaitu dengan memberikan skor tertentu yang menunjukkan tingkat kemacetan pelunasan hutang. Selain pemberian skor, perusahaan juga menilai pelanggan dengan 5C yaitu *Character, Capacity, Condition, Capital, dan Collateral*.

Analisis Umur Piutang

Dalam upaya untuk menjaga liabilitas dan likuiditas perusahaan, perusahaan harus mengelola piutang dengan baik dan memastikan seluruh piutang dapat dibayar sesuai dengan jatuh temponya. Salah satu upaya untuk mencapai hal ini adalah dengan analisis umur piutang. Analisis umur piutang dapat memberikan penilaian atas jumlah piutang yang telah diperoleh di masa sekarang, masa depan, atau bahkan tidak akan diperoleh. Sari et al. (2017) mengklasifikasikan piutang ke dalam 3 jenis, antara lain piutang wesel, piutang dagang, dan piutang lain-lain. Untuk membantu manajemen dalam menganalisis umur piutang, manajemen dapat dibuat daftar umur piutang yang telah dikelompokkan berdasarkan umur dengan rentang 1-30 hari, 31-60 hari, 61-90 hari, dan >90 hari. Contoh Tabel 1

Table 1

No	Nama Pelanggan	Total Piutang (Dalam ribuan rupiah)	Usia Piutang (Dalam ribuan rupiah)			
			1-30	31-60	61-90	>90
1	PT. Plastikindo	50,000	20,000		30,000	
2	PT. Baja Murni	200,000	50,000	50,000	40,000	60,000
3	PT. Stainless Maju	150,000	70,000	30,000		50,000
Total		400,000	140,000	80,000	70,000	110,000

Penyisihan Piutang Tak Tertagih

Dalam menentukan jumlah piutang tak tertagih, manajemen dapat menggunakan dua dasar yaitu metode umur piutang dan metode persentase penjualan. Dalam metode umur piutang, estimasi piutang tak tertagih dianalisis berdasarkan jumlah piutang yang telah dikelompokkan berdasarkan usianya dikali dengan persentase yang ditentukan perusahaan. Sedangkan dalam metode persentase penjualan, untuk mengestimasi piutang tak tertagih dengan mengkalikan angka penjualan perusahaan dengan persentase yang telah ditetapkan perusahaan. Besarnya persentase yang ditetapkan perusahaan biasanya ditentukan berdasarkan pengalaman perusahaan. Berikut adalah contoh tabel umur piutang dan penyisihan piutang tak tertagih.

Table 2

PT. XXX

Daftar Umur Piutang dan Penyisihan Piutang Tak Tertagih

Periode Yang Berakhir Pada 31 Desember 2021

(Dalam Ribuan Rupiah)

No	Nama Pelanggan	Umur Piutang				Jumlah
		1-30 hari	31-60 hari	61-90 hari	>90 hari	
1	PT. Plastikindo	20,000		30,000		50,000
2	PT. Baja Murni	50,000	50,000	40,000	60,000	200,000
3	PT. Stainless Maju	70,000	30,000		50,000	150,000
Total		140,000	80,000	70,000	110,000	400,000
% Penyisihan		5%	8%	15%	20%	
Penyisihan Piutang Tak Tertagih		7,000	6,400	10,500	22,000	45,900

Prosedur Pengendalian Internal Piutang

Dalam pendekatan manajemen preventif terdapat 3 bidang pengendalian umum yang berhubungan dengan pengendalian piutang yaitu pemberian kebijakan kredit, penagihan, dan penetapan serta pelaksanaan pengendalian internal yang wajar. Hery (2016) mengungkapkan pengertian pengendalian internal sebagai sebuah perangkat kebijakan yang disusun untuk mengamankan aset perusahaan dari segala tindak penyalahgunaan dan menjamin ketersediaan informasi akuntansi yang akurat bagi perusahaan. Prosedur pengendalian internal piutang yang dapat disusun perusahaan adalah sbb:

1. Seluruh barang yang keluar dari Gudang perusahaan harus dibuatkan memo pengiriman.
2. *Sales Invoice* harus dibandingkan dengan memo pengiriman oleh seorang karyawan independen untuk mengecek apakah jumlah dan deskripsi barang yang dikirim sesuai dengan pembelian pelanggan.
3. Dilakukan pengecekan dan rekonsiliasi atas saldo piutang perusahaan dengan saldo piutang buku besar perusahaan secara periodik dan dilakukan oleh orang yang independen.
4. Dilakukan permintaan konfirmasi kepada pelanggan dan pengiriman laporan bulanan secara mendadak oleh pihak ketiga yang independen.

5. Dilakukan pemisahan tugas antara orang yang mengurus kas dan orang yang melakukan pencatatan/ pembukuan atas piutang.
6. Seluruh penyesuaian khusus harus memiliki persetujuan khusus, seperti diskon, retur, atau potongan lain yang mempengaruhi jumlah piutang.
7. Dilakukan pencatatan khusus untuk piutang yang dihapuskan.

Selain penyusunan prosedur pengendalian internal, perusahaan juga dapat menyusun sebuah kuisioner untuk mendukung jalannya pengendalian internal. Kuisioner pengendalian internal dapat dilihat pada Tabel 3.

Table 3

<i>Internal Control Questionnaire</i>			
<i>Account Receivable</i>			
<i>No</i>	<i>Questions</i>	<i>Yes or No</i>	<i>Remarks</i>
1	Apakah setiap bulan dilakukan penyisihan piutang tak tertagih?		
2	Apakah piutang ditinjau secara berkala oleh pejabat yang tepat?		
3	Setelah piutang dihapus karena tidak dapat ditagih, apakah pengendalian yang tepat dilakukan jika terjadi penagihan di masa mendatang?		
4	Apakah penyesuaian kredit disetujui dengan benar?		
5	Apakah terdapat penomoran urut terhadap nota kredit?		
6	Apakah pihak yang bertanggung jawab atas piutang dipisahkan dari semua fungsi penerimaan dan pengeluaran kas?		
7	apakah bagian kredit dipisahkan dari bagian pencatatan piutang usaha?		
8	Apakah seluruh pengiriman dibuatkan <i>invoice</i> ?		
9	Apakah batas kredit pelanggan dipatuhi?		
10	Apakah perlakuan akuntansi sudah tepat untuk piutang yang dijadikan jaminan pinjaman?		

Pengujian Substantif atas Piutang

Pengujian substantif atas piutang dilakukan untuk mencapai beberapa tujuan seperti:

- Mendapatkan kewajaran atas penyajian piutang dalam laporan keuangan.
- Mendapatkan kewajaran atas penilaian piutang yang disajikan dalam laporan keuangan
- Mendapatkan ketepatan *cut off* transaksi yang berkaitan dengan piutang.
- Memastikan hak kepemilikan piutang yang disajikan dalam laporan keuangan.
- Memastikan keberadaan piutang yang disajikan dalam laporan keuangan.
- Mendapatkan keyakinan atas keandalan catatan akuntansi yang berkaitan dengan piutang.

Prosedur pemeriksaan untuk program audit substantif atas piutang meliputi:

a. Rekonsiliasi

Rekonsiliasi dilakukan untuk memperoleh keyakinan atas informasi piutang yang disajikan dalam laporan keuangan yang didukung dengan bukti akuntansi yang dapat diandalkan.

Prosedur pemeriksaan yang dapat dilakukan untuk merekonsiliasi piutang adalah:

- Menghitung kembali saldo rekening piutang dalam buku besar.
- Melacak pendebitan rekening piutang ke dalam jurnal bersangkutan.
- Melakukan rekonsiliasi rekening kontrol piutang dalam buku besar dengan buku pembantu piutang

b. Verifikasi eksistensi

Prosedur pemeriksaan yang dapat dilakukan untuk memverifikasi eksistensi piutang yang disajikan dalam laporan keuangan yaitu:

- Mengirimkan surat konfirmasi kepada pelanggan.
- Memeriksa dokumen pendukung yang berhubungan dengan piutang.
- Memeriksa dokumen pendukung pembukuan penerimaan kas setelah tanggal neraca.

c. Verifikasi pemilikan

Untuk memverifikasi hak kepemilikan pelanggan atas piutang yang ada dalam laporan keuangan harus dilakukan pemeriksaan seperti:

- Memeriksa dokumen pendukung yang berkaitan dengan piutang.
- Meminta surat perwakilan piutang pelanggan.
- Memeriksa jawaban dari konfirmasi bank.

d. Verifikasi *cut off*

Verifikasi *cut off* atau pisah batas dilakukan untuk membuktikan apakah pisah batas telah dilakukan dengan baik. Prosedur pemeriksaan yang tepat adalah:

- Memeriksa dokumen pendukung yang berhubungan dengan piutang dalam minggu pertama setelah tanggal neraca dengan minggu terakhir yang diperiksa.
- Memeriksa dokumen pendukung yang berhubungan dengan penerimaan kas dalam minggu pertama setelah tanggal neraca dengan minggu terakhir yang diperiksa.

e. Verifikasi penilaian

Verifikasi penilaian dilakukan untuk menentukan kewajaran atas penentuan jumlah cadangan kerugian. Prosedur pemeriksaan untuk memverifikasi penilaian adalah:

- Memeriksa *account receivable aging schedule* perusahaan.
- Melakukan rekalkulasi cadangan kerugian perusahaan.
- Membandingkan cadangan kerugian perusahaan tahun neraca dengan tahun sebelumnya.
- Memeriksa catatan akuntansi atas piutang yang telah daluwarsa.

f. Verifikasi penyajian piutang dalam laporan keuangan

Prosedur pemeriksaan yang tepat untuk memverifikasi penyajian piutang dalam laporan keuangan adalah:

- Memeriksa jawaban konfirmasi bank.
- Memeriksa surat rujukan pelanggan tentang piutang.
- Memeriksa piutang apakah telah digolongkan dengan tepat

2. METODE PELAKSANAAN PKM

Kegiatan PKM dilaksanakan dalam bentuk presentasi materi pengendalian internal piutang yang efektif pada PT Surya Mega Mustika. Setelah presentasi selesai, pihak mitra dan tim penyuluh akan melakukan tanya jawab terkait hasil presentasi dan memberikan saran implementasi hasil presentasi pada perusahaan. Pada akhir kegiatan, tim penyuluh memberikan angket mengenai manfaat penyuluhan dan kepuasan staff terhadap hasil dan materi presentasi. Penyuluhan dan pelatihan akan dilaksanakan secara daring pada:

Tanggal	: 21 April 2022
Waktu	: 10.00-11.30 WIB
Metode Pelaksanaan	: Secara daring melalui aplikasi <i>Zoom Meeting</i>
Pembicara	: Drs. Lukman Surjadi, MM Agustina Wijaya Ivana Dwi Citra Famsila
Acara	: Penyuluhan materi presentasi Diskusi dan tanya jawab Foto bersama

Pelaksanaan PKM dilakukan oleh tim yang terdiri atas 3 (tiga) orang yaitu 1 (satu) orang dosen dan 2 (dua) orang mahasiswa. Pelaksanaan PKM diawali dengan pemaparan materi yang telah disiapkan sesuai dengan permasalahan mitra saat ini melalui presentasi. Presentasi ini meliputi teori dan praktek penyusunan tabel umur piutang dan piutang tak tertagih serta prosedur pengendalian internal terhadap piutang yang baik. Kemudian tim penyuluh akan melakukan tanya jawab kepada staff dan melakukan perbandingan prosedur yang disampaikan tim penyuluh dengan prosedur yang sudah ada pada perusahaan sekarang. Di akhir acara, tim penyuluh akan memberikan angket yang bertujuan untuk mengukur kepuasan dan kesesuaian materi yang telah disampaikan serta melakukan foto bersama untuk dokumentasi tim penyuluh.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan diskusi dan tanya jawab dengan staff PT SMM tim penyuluh mendapatkan informasi berupa seluruh prosedur penagihan dan persetujuan penerimaan pelanggan kredit langsung ditangani oleh direktur PT SMM. Hampir seluruh penjualan PT SMM dilakukan secara kredit dengan jangka waktu 1-45 hari, 46-60 hari, dan 61-90 hari. Perusahaan menetapkan kebijakan kredit yang berbeda untuk pelanggan baru yaitu menetapkan *down payment* sebesar 30-50% dan pelunasan akan diterima langsung ketika barang telah sampai di gudang pelanggan. Terdapat beberapa pelanggan yang tidak dapat ditagih piutangnya karena telah pailit dan beberapa pelanggan yang kabur tanpa kabar. Perusahaan juga tidak melakukan penyisihan piutang tak tertagih dan piutang yang tak tertagih tsb langsung dikurangkan dari nilai pendapatan yang sebenarnya. Perusahaan juga tidak menetapkan nominal maksimal kredit pelanggan dan hanya membatasi jumlah *reorder point*. Tidak terdapat pembagian tugas yang baik dalam struktur organisasi perusahaan, diketahui bagian penerimaan faktur PO, penerimaan pelunasan dan penagihan piutang pelanggan dilakukan oleh orang yang sama serta penerimaan dan pengeluaran kas juga dilakukan oleh satu orang yang sama. Hal ini dapat menyebabkan *employee fraud* yang dapat merugikan perusahaan.

Foto Kegiatan Pkm





4. KESIMPULAN DAN SARAN

Pelaksanaan PKM dilakukan dengan baik dan tepat waktu melalui aplikasi *zoom meeting*, staff PT SMM mengerti dengan pemaparan materi dan menjelaskan materi yang telah dipaparkan akan dijadikan saran untuk perbaikan penagihan dan pengendalian internal terhadap piutang perusahaan. Perusahaan cukup terbuka kepada tim PKM dalam memberikan informasi terkait informasi internal perusahaan. Staff merasa terbantu dengan pemaparan materi yang sesuai dengan masalah yang dihadapi perusahaan saat ini. Pihak mitra berharap untuk PKM selanjutnya dapat memberikan informasi yang lebih menarik contohnya persediaan.

Ucapan Terima Kasih

Kami mengucapkan terima kasih banyak kepada seluruh pihak yang berpartisipasi selama PKM ini berlangsung. Kegiatan PKM ini tidak akan berlangsung tanpa partisipasi dari PT Surya Mega Mustika selaku pihak mitra dan LPPM UNTAR yang telah menyediakan wadah dan dana untuk kegiatan PKM. Kami ingin berterima kasih juga kepada Ci Novy dan staff PT Surya Mega Mustika yang telah meluangkan waktunya. Semoga PKM ini bermanfaat bagi seluruh pihak baik yang berpartisipasi secara langsung maupun tidak langsung.

REFERENSI

- Giri, Efraim Ferdinan. (2017). *Akuntansi Keuangan Menengah 1*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Hery. (2016). *Analisis Laporan Keuangan Integrated and Comprehensive Edition*. Jakarta: Grasindo.
- Hery. (2017). *Analisis Laporan Keuangan (Intergrated and Comprehensive edition)*. Jakarta: Grasindo.
- Rudianto. (2018). *Akuntansi Intermediate*. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Saadah, K., Nugraha, A. A., Saadah, K., & Nugraha, A. A. (2018). *Peranan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Penagihan Piutang Pada Sentra Kaos Surapati Bandung*. *Jurnal AkuntansiBisnis Dan Ekonomi*. 1–10.
- Sari et al. (2017). *Akuntansi Keuangan Berbasis PSAK*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Wakhyudi. (2018). *Soft Controls Aspek Humanisme Dalam Sistem Pengendalian Intern*. Diandra Kreatif