



# Optimalisasi Prosedur Administrasi Piutang untuk Peningkatan Efisiensi pada Pedagang Besar Farmasi (PBF)

Ulla Nurluthfi Oktavia<sup>1</sup>, Dyah Ratnawati<sup>2\*</sup>

<sup>12</sup> Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Program Studi Akuntansi, UPN Veteran Jawa Timur, Surabaya, Indonesia  
Email: <sup>1</sup>22013010229@student.upnjatim.ac.id, <sup>2\*</sup>dyahr.ak@upnjatim.ac.id

(\* : coresponding author)

## Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi serta mengoptimalkan prosedur administrasi piutang dalam rangka meningkatkan efisiensi operasional pada Pedagang Besar Farmasi (PBF). Pengelolaan piutang yang terstruktur dan efektif merupakan faktor kunci dalam menjaga likuiditas perusahaan, mempercepat perputaran kas, serta meminimalkan risiko piutang tidak tertagih yang berpotensi mengganggu stabilitas keuangan. Penelitian ini menggunakan metode studi kasus dengan pendekatan deskriptif kualitatif melalui observasi langsung terhadap aktivitas administrasi piutang, proses penagihan, serta sistem pelaporan yang diterapkan perusahaan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan Sistem Informasi Akuntansi (SIA) piutang telah memberikan kontribusi positif terhadap ketepatan pencatatan transaksi, ketersediaan informasi piutang, dan penguatan pengendalian internal. Prosedur verifikasi faktur, pemisahan tugas antar fungsi, serta dokumentasi yang sistematis terbukti mendukung akurasi data dan mempermudah audit trail. Namun demikian, penelitian ini juga mengidentifikasi sejumlah kelemahan yang berdampak pada efisiensi pengelolaan piutang, antara lain belum terintegrasinya sistem penjualan dan keuangan secara penuh, masih manualnya proses persetujuan kredit pelanggan, serta belum optimalnya pemanfaatan fitur pengingat (reminder) piutang berbasis sistem. Secara empiris, kondisi tersebut menyebabkan keterlambatan pembaruan status piutang, peningkatan beban administratif, dan kurang optimalnya pengendalian risiko kredit, khususnya pada piutang berumur lebih dari 90 hari. Penelitian ini merekomendasikan pengembangan SIA terintegrasi, penerapan otomatisasi persetujuan kredit berbasis histori pembayaran pelanggan, serta pemanfaatan sistem reminder dan analisis data piutang secara real-time. Dengan penerapan rekomendasi tersebut, perusahaan diharapkan mampu meningkatkan efisiensi operasional, mempercepat perputaran piutang, serta menjaga kesehatan arus kas secara berkelanjutan. Temuan penelitian ini dapat menjadi referensi praktis bagi perusahaan distribusi farmasi lain dalam memperkuat manajemen piutang berbasis sistem informasi.

**Kata Kunci:** Manajemen Piutang, Sistem Informasi Akuntansi, Efisiensi Operasional, Pengendalian Internal, Pedagang Besar Farmasi

## Abstract

This study aims to evaluate and optimize accounts receivable administrative procedures in order to improve operational efficiency in Pharmaceutical Wholesalers (PBF). Well-structured and effective receivables management is a key factor in maintaining corporate liquidity, accelerating cash turnover, and minimizing the risk of uncollectible accounts that may disrupt financial stability. This research employs a case study method with a qualitative descriptive approach through direct observation of receivables administration activities, collection processes, and the reporting system implemented by the company. The results indicate that the implementation of an Accounting Information System (AIS) for receivables has contributed positively to the accuracy of transaction recording, the availability of receivables information, and the strengthening of internal control. Invoice verification procedures, segregation of duties among functions, and systematic documentation have proven effective in supporting data accuracy and facilitating audit trails. However, this study also identifies several weaknesses that affect the efficiency of receivables management, including the lack of full integration between sales and finance systems, the continued reliance on manual credit approval processes, and the underutilization of system-based receivable reminder features. Empirically, these conditions lead to delays in updating receivable status, increased administrative workload, and suboptimal credit risk control, particularly for receivables outstanding for more than 90 days. This study recommends the development of an integrated AIS, the implementation of automated credit approval based on customer payment history, and the utilization of real-time receivables reminder systems and data analytics. By adopting these recommendations, companies are expected to enhance operational efficiency, accelerate receivables turnover, and maintain sustainable cash flow performance. The findings of this study may serve as a practical reference for other pharmaceutical distribution companies in strengthening receivables management through information systems.

**Keywords:** Accounts Receivable Management, Accounting Information System, Operational Efficiency, Internal Control, Pharmaceutical Wholesaler

## 1. PENDAHULUAN

Manajemen piutang memegang peranan yang sangat krusial dalam menjaga stabilitas likuiditas dan pertumbuhan finansial suatu perusahaan, khususnya bagi perusahaan yang melakukan penjualan secara kredit sebagai strategi pemasaran utama. Piutang usaha merupakan piutang yang timbul dari transaksi penjualan barang atau jasa secara kredit, sehingga menjadi komponen penting dalam aset lancar perusahaan. Piutang merupakan komponen vital dari aset lancar yang memerlukan pengelolaan cermat untuk memastikan likuiditas dan profitabilitas yang optimal[1]. Pengelolaan piutang yang efektif berpengaruh langsung terhadap arus kas, modal kerja, dan profitabilitas jangka panjang suatu entitas bisnis. Proses manajemen piutang yang efisien meliputi penetapan kebijakan kredit yang tepat, pemantauan piutang secara berkala, proses penagihan yang terstruktur, serta evaluasi terhadap piutang tak tertagih untuk meminimalkan eksposur risiko finansial yang tidak perlu. Tanpa adanya pengelolaan piutang yang optimal, perusahaan rentan mengalami masalah serius seperti kekurangan modal



kerja, peningkatan biaya operasional akibat proses penagihan yang tidak efisien, serta potensi kerugian yang timbul dari piutang macet..

Dalam kondisi persaingan bisnis yang kian kompetitif, pengelolaan piutang memegang peranan penting dalam menjaga keberlanjutan operasional perusahaan, khususnya pada sektor distribusi farmasi yang memiliki kekhasan tersendiri terkait regulasi serta pola dan siklus pembayaran [2]. Pedagang Besar Farmasi (PBF), sebagai entitas bisnis yang aktif dalam sektor distribusi produk farmasi, alat kesehatan, dan suplemen, sangat merasakan dampak langsung dari kualitas pengelolaan piutang terhadap kinerja operasionalnya. Dalam industri distribusi, penjualan kredit sering kali menjadi strategi utama untuk memperluas pangsa pasar dan mempertahankan daya saing. Namun, strategi ini juga membawa risiko inheren berupa piutang yang berpotensi tidak tertagih. Oleh karena itu, memahami secara mendalam prosedur yang diterapkan Pedagang Besar Farmasi (PBF) menjadi tidak hanya penting, tetapi juga esensial untuk mengidentifikasi area-area yang memerlukan perbaikan dan untuk meningkatkan kesehatan finansial perusahaan secara keseluruhan[3]. Analisis ini akan memberikan gambaran komprehensif tentang kekuatan dan kelemahan sistem yang ada.

Di tengah dinamika ekonomi yang terus berubah, perusahaan dituntut untuk memiliki sistem manajemen risiko yang kuat, termasuk dalam pengelolaan piutang. Kegagalan dalam mengelola piutang dapat mengganggu arus kas dan menghambat investasi atau pengembangan bisnis lebih lanjut. Kondisi ini menekankan urgensi bagi perusahaan untuk tidak hanya memiliki prosedur penagihan, tetapi juga mengevaluasi efektivitasnya secara berkala[3]. Pengendalian internal piutang usaha juga diidentifikasi sebagai salah satu faktor yang menentukan efektivitas pengelolaan piutang secara keseluruhan. Sistem pengendalian yang kuat dapat meningkatkan kepatuhan terhadap prosedur penagihan, mencegah terjadinya piutang tak tertagih melalui deteksi dini terhadap risiko kredit, serta meminimalisasi peluang terjadinya fraud yang merugikan perusahaan. Penelitian lain menunjukkan bahwa sistem pengendalian internal yang efektif, terutama yang memanfaatkan prinsip kredit layak, mampu meningkatkan tingkat piutang tertagih dan menurunkan persentase piutang tak tertagih seiring waktu[4]. Kompetensi dalam menganalisis dan mengevaluasi prosedur pengelolaan piutang yang ada, serta merumuskan rekomendasi perbaikan yang konkret, menjadi keterampilan yang sangat relevan dan dibutuhkan oleh para profesional di dunia kerja saat ini.

Pengelolaan piutang yang optimal dengan memanfaatkan sistem informasi akuntansi (SIA) adalah strategi krusial bagi perusahaan untuk memperkuat likuiditas, meminimalkan risiko kredit, dan meningkatkan efisiensi operasional. Penelitian ini fokus pada analisis dampak SIA piutang terhadap upaya pengendalian piutang di Pedagang Besar Farmasi (PBF). Studi ini diharapkan menyumbang nilai teoretis dan praktis, terutama dengan menghasilkan temuan baru dalam konteks pengelolaan piutang di sektor distribusi farmasi. Secara teoretis, penelitian ini akan menjadi landasan bagi studi-studi mendatang mengenai korelasi antara SIA dan manajemen piutang di beragam sektor. Secara praktis, hasil studi ini akan menawarkan usulan yang relevan dan aplikatif bagi perusahaan distribusi farmasi lainnya untuk meningkatkan efisiensi kerja mereka melalui implementasi SIA. Pada distribusi farmasi, praktik penjualan kredit untuk mempertahankan pangsa pasar membuat eksposur piutang tinggi; karena itu, lead time penagihan, kualitas verifikasi kredit, dan kedisiplinan dokumentasi menjadi determinan utama likuiditas [5]. Bukti lintas-sektor di Indonesia juga menegaskan bahwa kualitas kebijakan penjualan kredit dan pengelolaan piutang yang sistematis menurunkan risiko piutang tak tertagih. [6]

## 2. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode studi kasus dengan pendekatan deskriptif kualitatif. Data diperoleh melalui observasi langsung. Pemilihan pendekatan kualitatif didasarkan pada argumen bahwa pendekatan ini ideal untuk mengeksplorasi dan memahami makna suatu isu. Sementara itu, metode studi kasus dipilih karena memungkinkan peneliti menyelidiki fenomena kontemporer dalam konteks nyata di mana batas antara fenomena dan konteksnya tidak jelas [7]. Dalam konteks ini, studi kasus memungkinkan analisis mendalam tentang implementasi dan peran SIA piutang dalam mengendalikan piutang di perusahaan. Peneliti mengamati secara langsung proses manajemen piutang, termasuk pencatatan, penagihan, dan pemanfaatan SIA piutang. Menurut [7] observasi ini krusial dalam penelitian kualitatif untuk memahami konteks interaksi partisipan. Pengumpulan data juga dilakukan melalui analisis Standar Operasional Prosedur (SOP) perusahaan terkait pengelolaan piutang dan penagihan. Analisis data dilakukan dengan membandingkan praktik riil perusahaan dengan teori akuntansi dan manajemen keuangan yang relevan, serta mengidentifikasi kesenjangan dan potensi area perbaikan.

## 3. ANALISA DAN PEMBAHASAN

Prosedur pengelolaan piutang pada Pedagang Besar Farmasi (PBF) menunjukkan komitmen perusahaan untuk menjaga arus kas dan meminimalkan risiko piutang tak tertagih. Tahap awal dalam siklus piutang adalah penerimaan faktur penjualan. Berdasarkan SOP perusahaan, Admin Piutang bertanggung jawab untuk menerima faktur penjualan asli (berwarna putih) dan salinan (berwarna merah), serta daftar faktur penjualan (List Faktur



Penjualan) dari admin marketing. Proses ini melibatkan pengecekan kelengkapan data seperti nomor faktur, nama outlet, nilai faktur, dan tanda tangan penerima faktur dari outlet dengan List Faktur Penjualan. Setelah verifikasi, Admin Piutang menandatangani List Faktur Penjualan sebagai bukti penerimaan. Tahap ini krusial untuk memastikan bahwa semua penjualan kredit tercatat dengan benar dan sesuai dengan dokumen pendukung.

Setelah faktur penjualan diterima dan diverifikasi, langkah selanjutnya adalah pengarsipan. Prosedur pengarsipan faktur penjualan asli (putih) dan salinan (merah) dijelaskan dalam SOP. Admin Piutang mengarsipkan faktur penjualan asli ke dalam map berdasarkan nama sales dan tanggal faktur penjualan. Sementara itu, faktur penjualan salinan (merah) diarsipkan ke dalam ordner berdasarkan nomor urut faktur penjualan, dengan identifikasi yang jelas pada ordner. Prosedur pengarsipan ini bertujuan untuk memudahkan penelusuran dokumen.

Pedagang Besar Farmasi (PBF) memiliki beberapa prosedur penagihan yang disesuaikan dengan pihak yang melakukan penagihan dan metode yang digunakan. Prosedur penagihan oleh kolektor menunjukkan Admin Piutang menyiapkan faktur penjualan jatuh tempo untuk satu minggu ke depan dan membuat Tanda Terima (TT). Admin Piutang kemudian membuat Laporan Aktivitas Salesman Harian (LASH) untuk faktur jatuh tempo, menyerahkan faktur penjualan asli ke fakturis untuk dilampirkan Faktur Pajak, dan menyerahkan seluruh dokumen tagihan kepada kolektor. Kolektor selanjutnya melakukan penagihan di lapangan dan menerima pembayaran. Mirip dengan itu, prosedur penagihan oleh sales melibatkan Admin Piutang menyiapkan faktur jatuh tempo untuk dua minggu ke depan, membuat LASH, dan menyerahkan dokumen tagihan lengkap kepada sales. Sales bertanggung jawab untuk melakukan penagihan dan menerima pembayaran. Sebagai bagian dari strategi penagihan proaktif, Admin Piutang juga melakukan penagihan langsung melalui telepon atau WhatsApp. Admin Piutang menyiapkan faktur asli dan Tanda Terima Telemarketing untuk faktur yang akan jatuh tempo dalam satu minggu ke depan, kemudian menagih outlet melalui WhatsApp dan telepon. Setiap awal bulan, rekap piutang juga dikirim melalui email ke beberapa outlet. Prosedur ini menunjukkan upaya perusahaan untuk mempercepat siklus penagihan.

Prosedur pelunasan piutang di Pedagang Besar Farmasi (PBF) dibagi berdasarkan metode pembayaran. Untuk pelunasan tunai, Admin Piutang menyiapkan LASH, menerima pelunasan tunai, mencatatnya, dan membuat Bukti Kas Masuk (BKM) yang diserahkan ke kasir untuk diinput. Untuk pelunasan via transfer, Admin Piutang mengambil faktur penjualan asli, menerima pelunasan berdasarkan mutasi bank, membuat Bukti Bank Masuk (BBM), dan menginputnya ke system. BBM beserta faktur penjualan salinan (merah) kemudian dilampirkan dan diserahkan ke kasir untuk diarsip. Untuk pelunasan dengan Bilyet Giro (BG), Admin Piutang menerima BG, menghitung jumlah hari dan nominalnya, membuat BKM, dan melampirkan faktur penjualan salinan (merah), kemudian menyerahkan BKM dan BG kepada kasir untuk diinput. Terakhir, untuk pelunasan piutang yang diterima dari sales (baik tunai, transfer, maupun BG), Admin Piutang menyiapkan LASH, menerima pelunasan, mencatatnya pada LASH, membuat BKM atau BBM, dan melampiri faktur penjualan salinan (merah) sebagai bukti pelunasan, yang kemudian diserahkan ke kasir untuk diarsipkan.

Sebagai puncak dari siklus pengelolaan piutang, Admin Piutang bertanggung jawab untuk membuat laporan piutang bulanan. Prosedur ini mencakup ekspor data Laporan Pembayaran Piutang dan Laporan Umur Piutang dari sistem ke format Excel. Laporan-laporan ini menjadi komponen penting dari laporan bulanan perusahaan terkait posisi piutang masa berjalan.

Analisis terhadap prosedur pengelolaan piutang dan penagihan di Pedagang Besar Farmasi (PBF), berdasarkan SOP yang telah diobservasi, menunjukkan upaya perusahaan untuk menjaga kesehatan arus kas dan meminimalkan risiko piutang tak tertagih. Dalam konteks Isu Akuntansi Kontemporer, keberadaan prosedur yang detail untuk setiap jenis pembayaran (tunai, transfer, giro) menunjukkan komitmen terhadap akuntabilitas. Perhatian perlu diberikan pada perlakuan akuntansi atas penurunan nilai piutang sesuai IFRS 9 atau PSAK 71. Meskipun SOP tidak merinci prosedur untuk estimasi kerugian kredit ekspektasian, data dari laporan umur piutang akan menjadi dasar penting untuk perhitungan tersebut [1]. Selain itu, digitalisasi dalam penagihan (melalui WA/telepon) merupakan isu kontemporer yang relevan, menunjukkan adaptasi perusahaan terhadap teknologi untuk efisiensi[8].

**Tabel 1. Pengendalian Internal dalam Prosedur Piutang PBF**

Aspek Pengendalian	Implementasi SOP	Evaluasi
Pemisahan Tugas	Admin Piutang, Sales/Kolektor, dan Kasir memiliki peran berbeda	Sudah memadai
Otorisasi	Penandatanganan List Faktur dan pembuatan BKM/BBM	Sudah memadai
Dokumentasi	Faktur, LASH, TT, BKM, BBM terdokumentasi	Baik
Verifikasi	Pengecekan faktur dengan List Faktur Penjualan	Efektif
Pengarsipan	Sistematis berdasarkan sales dan nomor faktur	Memudahkan audit trail

Tabel 1 menunjukkan bahwa PBF telah menerapkan pengendalian internal yang cukup memadai dalam pengelolaan piutang, khususnya melalui pemisahan tugas dan otorisasi berjenjang. Admin Piutang bertanggung



jawab atas administrasi dan pencatatan, sementara aktivitas penagihan dilakukan oleh kolektor atau sales, dan pencatatan akhir dilakukan oleh kasir. Pemisahan tugas ini penting untuk mencegah terjadinya kecurangan (fraud) serta meningkatkan keandalan informasi akuntansi. Selain itu, keberadaan prosedur verifikasi faktur penjualan dan sistem pengarsipan yang sistematis memperkuat fungsi pengendalian internal perusahaan. Dokumentasi yang lengkap dan terstruktur memudahkan proses audit trail serta penelusuran apabila terjadi selisih atau sengketa piutang. Dengan demikian, pengendalian internal yang diterapkan telah mendukung keakuratan pencatatan dan keamanan aset perusahaan berupa piutang usaha.

Observasi langsung terhadap SOP menunjukkan implementasi pengendalian internal yang cukup memadai, terutama terkait pemisahan tugas dan otorisasi. Contohnya, Admin Piutang bertanggung jawab menyiapkan faktur dan LASH, namun penagihan dilakukan oleh kolektor atau sales. Penerimaan pelunasan juga melibatkan kasir untuk input ke sistem, menunjukkan adanya *cross-check*. Prosedur verifikasi faktur penjualan pada awal proses dan pengarsipan yang sistematis juga merupakan bentuk pengendalian untuk memastikan akurasi data. Pengalaman langsung dalam membantu proses penagihan dan pelunasan piutang memberikan pemahaman mendalam tentang tantangan operasional dan pentingnya kepatuhan terhadap SOP.

Prosedur Administrasi Piutang yang Efisien, di antaranya:

1. Prosedur harus mencakup *credit scoring* berbasis histori pembayaran, limit dinamis, serta *blacklist* terpusat; studi kebijakan kredit di ritel bahan bangunan menunjukkan pendekatan berbasis data mengurangi kasus macet [6]
2. Dalam penerbitan dan distribusi faktur, standardisasi format, penomoran berurutan, dan *timestamp* digital memperkuat jejak audit [5] dan memudahkan *tracing* saat rekonsiliasi
3. Penggunaan *aging schedule* + KPI (mis. proporsi >30/>60/>90 hari) dan *reminder* berjenjang (WhatsApp/email/telepon) secara signifikan mempercepat koleksi; *evidence* Indonesia menunjukkan kombinasi perputaran piutang (ARTO) dan *average collection period* (ACP) efektif memantau kinerja penagihan [9]
4. Standar BKM/BBM, otorisasi berjenjang, serta rekonsiliasi harian bank–subledger mengurangi salah saji dan *lag* pencatatan [5]

Penelitian pada distributor farmasi menunjukkan SIA yang baik meningkatkan ketepatan dokumentasi pelunasan dan memperkuat *internal control* akun piutang [5]. Untuk PBF, prioritasnya: integrasi modul penjualan–piutang–kas/bank; *auto-matching* mutasi bank–invoice; *credit workflow* otomatis; serta dasbor AR (*DSO*, *Aging*, *Promise-to-Pay*) untuk tindakan dini [10]. Studi manajemen kas–piutang di Indonesia juga menegaskan metrik ARTO/ACP sebagai alat kendali operasional harian.

Sejalan PSAK 71, pengakuan cadangan piutang wajib menggunakan pendekatan *expected credit loss* yang *forward-looking*. Kajian di Indonesia menunjukkan adopsi ECL mendorong perubahan strategi kredit dan penagihan agar cadangan tidak membengkak [11], sekaligus meningkatkan disiplin penilaian risiko. Untuk PBF, penerapan *simplified approach* (seumur umur/lifetime ECL) yang dikalibrasi dengan *aging* internal dan indikator eksternal (sektor kesehatan, fiskal daerah) akan memperbaiki akurasi estimasi kerugian.

## 4. PENGUJIAN

Kerangka COSO (lingkungan pengendalian, penilaian risiko, aktivitas pengendalian, informasi & komunikasi, pemantauan) relevan langsung pada siklus piutang. Bukti empiris domestik menemukan kelemahan umum pada komponen penilaian risiko dan aktivitas pengendalian, terutama toleransi pelanggaran limit pelanggan lama dan *segregation of duties* yang belum ketat [12]. Penguatan butir-butir COSO—mis. pemisahan fungsi *billing–collection–recording*, otorisasi kredit berbasis matriks risiko, dan *review* berkala *aging*—berkorelasi dengan turunnya piutang macet. Analisis terhadap prosedur pengelolaan piutang pada Pedagang Besar Farmasi (PBF) menunjukkan bahwa perusahaan mempunyai proses yang cukup terstruktur mulai dari verifikasi faktur, arsip, penagihan hingga pelaporan. Namun, sistem pengelolaan piutang PBF sudah cukup komprehensif, terdapat beberapa kelemahan yang perlu diperbaiki:

1. **Kurangnya Integrasi Sistem:** Tidak adanya integrasi penuh antara sistem penjualan dan keuangan menyebabkan keterlambatan *update* status piutang, yang berpotensi menghasilkan laporan yang tidak akurat dan menghambat pengambilan keputusan [13]
2. **Kurangnya Otomatisasi Persetujuan Kredit:** Proses persetujuan kredit masih mengandalkan penilaian manual, yang lambat dan rentan terhadap kesalahan manusia. Otomatisasi proses ini sangat diperlukan untuk meningkatkan efisiensi dan akurasi [5]
3. **Optimalisasi Reminder Piutang Belum Maksimal:** Perusahaan belum memanfaatkan secara optimal fitur *reminder* otomatis untuk piutang yang akan jatuh tempo. Hal ini mengurangi efektivitas penagihan dan melewatkan peluang untuk mengelola piutang secara proaktif, yang padahal penting untuk likuiditas perusahaan [14]



Optimalisasi manajemen piutang pada Pedagang Besar Farmasi (PBF) dapat diwujudkan melalui penerapan integrasi Sistem Informasi Akuntansi (SIA) secara menyeluruh dengan menyatukan modul penjualan [10], piutang, serta kas atau bank, dilengkapi fitur *auto-matching* mutasi bank terhadap faktur dan dasbor *real-time* yang menampilkan indikator kinerja seperti DSO, ARTO, ACP, dan *aging* disertai sistem *alerts* otomatis untuk piutang berumur lebih dari 30, 60, dan 90 hari [11]. Selanjutnya, penerapan *credit workflow* berbasis data melalui sistem *auto-credit approval* dengan mempertimbangkan histori pembayaran pelanggan, limit kredit yang dinamis, serta daftar pantau risiko akan mempercepat proses persetujuan dan meningkatkan akurasi evaluasi kredit [15]. Di sisi lain, sistem *reminder* dan *collection playbook* bertingkat yang menggunakan saluran komunikasi digital seperti WhatsApp, email, dan telepon serta mekanisme *promise-to-pay* dan eskalasi lapangan berdasarkan *aging* terbukti efektif mempercepat penagihan [9]. Penguatan pengendalian internal berbasis kerangka COSO juga diperlukan dengan memperjelas pemisahan fungsi *billing-collection-recording* [12], menerapkan otorisasi kredit bertingkat, dan melakukan *post-audit* terhadap sampel faktur secara berkala untuk mencegah kesalahan maupun kecurangan. Selain itu, penerapan pendekatan sederhana PSAK 71-ECL (*simplified approach*) yang menggunakan matriks kerugian berbasis *aging* historis PBF serta faktor *forward-looking* seperti tren pembayaran segmen pelanggan dan kondisi ekonomi daerah akan meningkatkan ketepatan estimasi cadangan kerugian [11]. Terakhir, perusahaan perlu menetapkan indikator kinerja utama (KPI) berbasis DSO dan ACP pada setiap segmen pelanggan disertai *variance analysis* bulanan, serta mengaitkan sistem insentif bagi tim penagihan dan penjualan terhadap keberhasilan *cash recovery* dan kepatuhan dokumentasi piutang [9].

**Tabel 2.** Evaluasi Pengendalian Internal Piutang pada Pedagang Besar Farmasi (PBF)

Aspek yang Dievaluasi	Ringkasan Hasil Praktik (Temuan/Observasi)	Pembanding (Teori/Standar/Literatur)	Makna Analitis (Gap/Implikasi)	Kesimpulan
Lingkungan Pengendalian (Pemisahan Tugas)	Terdapat pemisahan fungsi penjualan, penagihan, dan akuntansi, namun masih ditemukan perangkapan tugas pada beberapa posisi kunci	COSO menekankan pemisahan fungsi <i>billing-collection-recording</i> untuk mencegah kesalahan dan kecurangan.	Perangkapan tugas meningkatkan risiko manipulasi piutang dan melemahkan efektivitas pengendalian internal	Pengendalian belum sepenuhnya efektif
Penilaian Risiko Kredit	Evaluasi kredit pelanggan lama cenderung longgar dan tidak selalu didasarkan pada analisis risiko terkini	COSO dan literatur menyarankan penilaian risiko kredit berbasis histori pembayaran dan faktor <i>forward-looking</i>	Risiko gagal bayar tidak teridentifikasi secara memadai, berpotensi meningkatkan piutang macet	Penilaian risiko perlu diperkuat
Aktivitas Pengendalian (Otorisasi Kredit)	Pelonggaran limit kredit dilakukan tanpa matriks risiko formal dan dokumentasi analitis yang memadai	Otorisasi kredit bertingkat dan berbasis risiko direkomendasikan dalam praktik pengendalian internal	Otorisasi yang lemah membuka peluang pemberian kredit berisiko tinggi	Aktivitas pengendalian belum optimal
Aktivitas Pengendalian (Review Aging Piutang)	Review <i>aging</i> piutang dilakukan, namun tindak lanjut terhadap piutang >90 hari belum konsisten	Praktik terbaik menyarankan review berkala <i>aging</i> dan eskalasi penagihan bertingkat	Keterlambatan eskalasi menghambat upaya penagihan dan memperburuk likuiditas	Pengendalian operasional perlu ditingkatkan
Informasi dan Komunikasi (Integrasi Sistem)	Sistem penjualan dan keuangan belum terintegrasi penuh sehingga update status piutang sering terlambat	SIA terintegrasi diperlukan untuk menyediakan informasi piutang yang akurat dan <i>real-time</i>	Informasi yang tidak <i>real-time</i> mengurangi kualitas pengambilan keputusan manajemen	Sistem informasi belum andal
Pemantauan (Monitoring Piutang)	Review manajemen atas piutang macet belum dilakukan secara rutin dan mendalam	COSO menekankan monitoring berkelanjutan atas pengendalian internal	Lemahnya pemantauan mengurangi kemampuan deteksi dini atas risiko piutang	Fungsi monitoring belum efektif

Tabel 2. menunjukkan bahwa meskipun pengelolaan piutang pada Pedagang Besar Farmasi (PBF) telah memiliki prosedur yang relatif terstruktur, masih terdapat kesenjangan antara praktik aktual dan standar pengendalian internal berbasis kerangka COSO. Kelemahan utama teridentifikasi pada komponen penilaian risiko dan aktivitas pengendalian, khususnya terkait pelanggaran limit kredit pelanggan lama tanpa analisis risiko yang memadai, perangkapan tugas pada fungsi penagihan dan pencatatan, serta belum optimalnya review dan eskalasi piutang berdasarkan aging. Selain itu, kurangnya integrasi sistem informasi antara penjualan dan keuangan berdampak pada keterlambatan dan ketidakakuratan informasi piutang, sementara fungsi pemantauan belum dilakukan secara rutin dan mendalam..

Untuk mengatasi tantangan ini, direkomendasikan:

1. **Meningkatkan Evaluasi Kredit:** Mengintegrasikan data pembayaran historis dan informasi pasar terkini dalam evaluasi kredit [15].
2. **Sistem Reward and Punishment:** Menerapkan sistem *reward and punishment* yang lebih tegas terkait pembayaran piutang.
3. **Teknologi untuk Penagihan:** Memanfaatkan analisis data untuk memprediksi pola pembayaran dan mengoptimalkan strategi penagihan [13]
4. **Meningkatkan Komunikasi:** Memperbaiki komunikasi dan koordinasi antar departemen melalui rapat dan platform digital [5]
5. **Pertimbangan Jasa Debt Collection:** Mempertimbangkan penggunaan jasa pihak ketiga untuk piutang yang sulit ditagih, dengan tetap memperhatikan etika dan regulasi [14]

## 5. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian, pengelolaan piutang pada Pedagang Besar Farmasi (PBF) telah dilaksanakan secara sistematis melalui tahapan verifikasi faktur, pengarsipan, penagihan, dan pelaporan piutang. Penerapan Sistem Informasi Akuntansi (SIA) mendukung peningkatan efisiensi dan akurasi pencatatan transaksi, namun efektivitasnya belum optimal. Penelitian ini masih menemukan keterbatasan berupa rendahnya integrasi antar sistem, belum diterapkannya otomatisasi persetujuan kredit, serta pemanfaatan fitur reminder piutang yang belum maksimal. Kondisi tersebut berdampak pada keterlambatan pembaruan data piutang dan melemahkan fungsi pengendalian internal perusahaan, padahal integrasi dan otomatisasi sistem merupakan faktor penting dalam mendukung keandalan informasi akuntansi. Pemanfaatan SIA yang terintegrasi dan didukung oleh pengendalian internal yang memadai terbukti mampu meningkatkan kualitas pengelolaan piutang dan meminimalkan risiko piutang tak tertagih. Oleh karena itu, perusahaan perlu mengembangkan sistem terintegrasi antara modul penjualan dan keuangan, disertai penerapan otomatisasi dalam proses persetujuan kredit. Selain itu, pemanfaatan analisis data pembayaran pelanggan dan peningkatan koordinasi antar departemen diharapkan dapat memperkuat pengelolaan risiko kredit serta mempercepat perputaran arus kas. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi rujukan bagi penelitian selanjutnya dalam mengkaji peran SIA terhadap efektivitas manajemen piutang pada sektor distribusi farmasi secara lebih luas.

## REFERENCES

- [1] D. E. Kieso, J. J. Weygandt, and J. J. Warfield, "Intermediate Accounting," *John Wiley Sons, Inc.*, 2022.
- [2] A. K. Hadi and S. Budi, "Analisis Pengendalian Piutang Usaha dalam Meminimalisir Piutang Tak Tertagih. Jurnal Penelitian Implementasi Akuntansi (JPIA), 71-87," *J. Penelit. Implementasi Akunt.*, pp. 71–87, 2020.
- [3] G. A. Putri and Suputra, "Analisis Prosedur Pemberian Kredit Dan Pengendalian Internal Piutang Pada Koperasi Serba Usaha (KSU) Sari Sedana," *J. Akunt. Keuang. Barat*, vol. 65–78, 2020.
- [4] J. F. Annisa and P. Yuniarti, "Analisis Sistem Pengendalian Intern Piutang Usaha Untuk Meminimalkan Piutang Tak Tertagih Pada PT Mutiara Multi Finance Galur," *Monet. - J. Akunt. dan Keuang.*, vol. 10, no. 2, 2023.
- [5] Nur Amirotul Suroyah and Erry Andhaniwati, "Analisis Sistem Akuntansi Pelunasan Piutang Pada Perusahaan Distributor Farmasi," *J. Lentera Akunt.*, vol. 9, no. 1, pp. 98–106, 2024, doi: 10.34127/jrakt.v9i1.1158.
- [6] J. Julita, R. D. Harahap, and L. Syafina, "Analisis Kebijakan Penjualan Kredit dalam Mengurangi Risiko Piutang tak Tertagih pada Toko Material Bangunan," *J. Manaj. Keuang.*, 2025, doi: <https://online-journal.unja.ac.id/mankeu/article/view/43840>.
- [7] Sugiyono, *Metode Penelitian Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif dan R&D*. Alfabeta, 2022.
- [8] Hery, *Akuntansi Keuangan Menengah*. Jakarta: PT. Grasindo, 2021.



- [9] A. I. Salafiyah and U. Nilvia, “Pengaruh Manajemen Piutang Menggunakan Perputaran Piutang (ARTO) dan Periode Rata-Rata Pengumpulan Piutang (ACP) terhadap Pencatatan Piutang tak Tertagih,” *Fair Value J. Ilm. Akunt. dan Keuang.*, 2024, doi: <https://journal.ikopin.ac.id/index.php/fairvalue/issue/view/185>.
- [10] F. P. Kusuma, “Pengelolaan Kas, Piutang, dan Hutang yang Efektif pada PT Fokus Cory Logistik,” *EBISMEN*, pp. 45–55, 2024, doi: <https://journal.unimar-amni.ac.id/index.php/EBISMEN/article/download/2578/2377/8656>.
- [11] F. Hasibuan, Azizah, and E. Fadhila, “Analisis Expected Credit Loss (ECL) dalam Pembentukan Cadangan Kerugian Penurunan Nilai (CKPN) sesuai PSAK 71 pada PT Perta Arun Gas,” *J. IBS*, 2023, doi: <https://journal.ibs.ac.id/index.php/jkp/article/download/687/646>.
- [12] Wenni Wahyuandari and H. Nanda Putri, “Analisis Sistem Pengendalian Internal Piutang,” *JAT J. Account. Tax*, vol. 2, no. 1, pp. 54–69, 2023, doi: 10.36563/jat.v2i1.782.
- [13] B. Jayasantika and I. Afrianto, “Infrastruktur dan Teknologi Big Data pada Farmasi,” *Res. Gate*, pp. 1–15, 2023, doi: <http://dx.doi.org/10.13140/RG.2.2.15697.92007/1>.
- [14] U. S. Aqomadin and M. Purwanti, “Pengendalian Internal Piutang Pada Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah BMT Barrah Cimahi,” *Pros. Festiv. Ris. Ilm. Manaj. dan Akunt.*, no. 3, 2020.
- [15] H. Adisti, “Sistem Pengendalian Internal Piutang Dagang di PT Penta Valent Cabang Lampung,” Universitas Lampung, 2022.