

SKRIPSI

**ANALISIS PENGENDALIAN PIUTANG DALAM MEMINIMALKAN
PIUTANG TAK TERTAGIH PADA PT. KOKO PRATAMA
MAKASSAR**

IIN DWI ANUGRAH

10573 04614 13



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
MAKASSAR**

2017



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Alamat: Jl. Sultan Alauddin No. 259 Fax. (0411)860 132 Makassar 90221

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul : **Analisis Pengendalian Piutang dalam Meminimalkan Piutang Tak Tertagih**
Nama Mahasiswa : **IIN DWI ANUGRAH**
NIM : **10573 04614 13**
Jurusan : **Akuntansi**
Fakultas : **Ekonomi dan Bisnis**
Perguruan Tinggi : **Universitas Muhammadiyah Makassar**


Menyatakan bahwa Skripsi ini telah diperiksa dan diujikan di depan Panitia Penguji Skripsi Strata Satu (S1) pada hari Ahad, tanggal 08 Oktober 2017 pada Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.

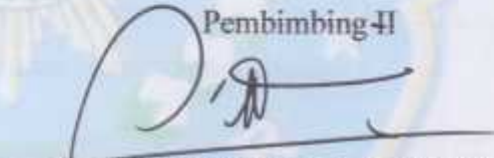
Makassar, 08 Oktober 2017

Menyetujui :

Pembimbing I

Pembimbing II


Dr. H. Mahmud Nuhung, M.A.
NIDN: 0902025701


Ismail Badollahi, S.E., M.Si. Ak. CA.
NIDN: 0915058801

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi & Bisnis

Ketua Jurusan Akuntansi


Ismail Rusulong, S.E., M.M.
NBM: 903 078




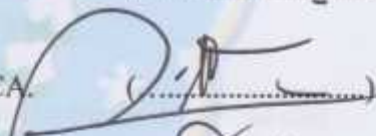
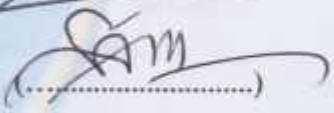


Ismail Badollahi, S.E., M.Si. Ak. CA.
NIDN: 0915058801

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi atas nama IIN DWI ANUGRAH NIM. 10573 04614 13 ini telah diperiksa dan diterima oleh Panitia Ujian Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis dengan Surat Keputusan Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar Nomor: /Tahun 1439 H/2017 M dan telah dipertahankan di depan penguji pada hari Ahad tanggal 08 Oktober 2017 M, sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.

Makassar, 18 Muharram 1439 M
08 Oktober 2017 H

Panitia Ujian

1. Pengawas Umum : Dr. H. Abdul Rahman Rahim, S.E., M.M. (.....)
(Rektor Unismuh Makassar) 
2. Ketua : Ismail Rasulong, S.E., M.M. (.....)
(Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis) 
3. Sekretaris : Dr. H. Sultan Sarda, S.E M.M. (.....)
(Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis) 
4. Penguji: : 1. Drs. H. Sultan Sarda, M.M. (.....)
2. Ismail Badollahi, SE., M.Si. Ak. CA. (.....) 
3. Abdul Salam HB., SE., M.Si. Ak. CA (.....) 
4. Dr. H. Mahmud Nuhung, M.A. (.....) 

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

Motto

Hanya kepada Engkaulah kami menyembah dan hanya kepada Engkaulah kami mohon pertolongan.

(QS. Al-Fatihah:5)

Maka sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan. Sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan. Maka apabila Engkau telah selesai (dari suatu urusan), tetaplah bekerja keras (untuk urusan yang lain)

(QS. Al-Insyirah:5-7).

Saat kamu dimanjakan oleh nikmat dunia , akan ada banyak orang yang datang memujimu, tapi saat kamu berada pada suatu titik kehinaan maka kamu akan mengetahui siapa orang yang tetap setia disisimu.

(Penulis)

Persembahan

- Kedua orang tuaku Ibu Hilda dan Bapak Abd. Rasyidterkasih
- Keluargaku tercinta
- Dosen Jurusan Akuntansi
- Teman-teman seperjuangan AK 2-13 Resor
- Almamaterku

ABSTRAK

IIN DWI ANUGRAH.2017. Analisis Pengendalian Piutang Dalam Meminimalkan Piutang Tak Tertagih.(Dibimbing oleh H. Mahmud Nuhung dan Ismail Badollahi)

Penelitian ini bertujuan mengetahui bagaimana akuntansi penambahan nilai terhadap laporan keuangan pada PT. Koko Pratama. Penelitian ini dipergunakan metode penelitian kualitatif-kuantitatif serta referensi buku yang relevan dengan permasalahan. Data-data yang terkumpul berupa data yang bersifat kualitatif sehingga diolah menjadi data yang bersifat deskriptif kuantitatif.

Berdasarkan hasil penelitian maka diperoleh informasi bahwa upaya pengendalian piutang untuk meminimalkan piutang tak tertagih, melalui pemisahan tugas akan menjamin bahwa setiap individu tidak mempunyai celah untuk melakukan kecurangan sehingga menjamin keamanan harta perusahaan. Untuk mengetahui pengendalian internal yang selama ini dilakukan PT. Koko Pratama, maka penulis membuat daftar pertanyaan atau internal *control questionnaire* (ICQ) untuk mengevaluasi pengendalian atas penjualan kredit dan piutang usaha yang dilakukan PT. Koko Pratama. Secara terinci berikut ini pertanyaan atas pengendalian internal penjualan kredit dan piutang usaha pada PT. Koko Pratama yang penulis ajukan.

Kata kunci: Pengendalian Intern Piutang, Piutang Tak Tertagih.

ABSTRACT

IIN DWI ANUGRAH. 2017. Analysis of Accounts Receivable Control In Minimizing Bad Debt. (Guided by H. Mahmud Nuhung and Ismail Badollahi)

This study aims to determine how the accounting of value added to the financial statements at PT. Koko Pratama. This study used qualitative-quantitative research methods as well as reference books relevant to the problem. The data collected in the form of data that is qualitative so that processed into data that is descriptive quantitative.

Based on the result of the research, it is found that the effort to control the receivable to minimize bad debts, through the separation of duties will ensure that each individual has no gap to commit fraud so as to guarantee the security of the company's property. To know the internal control that has been done by PT. Koko Pratama, the authors make a list of questions or internal control questionnaire (ICQ) to evaluate the control of credit sales and accounts receivable by PT. Koko Pratama. In detail the following questions on the internal control of credit sales and accounts receivable at PT. Koko Pratama the author of the proposed.

Keywords: *Internal Control of Accounts Receivable, Bad Debt*

DAFTAR ISI

HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	iv
ABSTRAK	v
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR.....	x
KATA PENGANTAR.....	vii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Tujuan Penelitian.....	4
D. Manfaat Penelitian.....	4
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	5
A. Konsep Pengendalian Intern.....	5
B. Piutang Usaha.....	8
C. Kredit.....	14
D. Piutang Tak Tertagih.....	17
E. Pengendalian Intern Piutang.....	20
F. Hubungan Pengendalian Intern Piutang Usaha dengan Minimalisasi Kerugian Akibat Piutang Tak Tertagih.	27
G. Penelitian Terdahulu	27
H. Kerangka Pikir.....	35
I. Hipotesis.....	36
BAB III METODE PENELITIAN	37
A. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	37
B. Jenis dan Sumber Data	37

C. Teknik Pengumpulan Data.....	38
D. Metode Analisa Data.....	39
BAB IV GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN	40
A. Sejarah singkat perusahaan	40
B. Struktur Organisasi.....	41
C. Uraian Tugas	41
BAB V HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	44
A. Kebijakan Akuntansi Perusahaan.....	44
B. Prosedur Pengelolaan Piutang Usaha.....	46
C. Proses Penagihan Piutang PT. Koko Pratama.....	48
D. Pengendalian Piutang Tak tertagih.....	50
E. Prosedur Pengelolaan Piutang Usaha	56
F. Pembahasan	65
BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN.....	70
A. Kesimpulan.....	70
B. Saran.....	70
DAFTAR PUSTAKA	71

DAFTAR TABEL

Nomor	Judul	Halaman
Tabel 1	Jurnal Transaksi Piutang.....	9
Tabel 2	Ringkasan Penelitian Terdahulu.....	32
Tabel 3	Waktu & Persentase Penyisihan Piutang.....	49
Tabel 4	Daftar Piutang Usaha.....	56
Tabel 5	Analisa Umur Piutang.....	64

DAFTAR GAMBAR

Nomor	Judul	Halaman
Gambar 1	Struktur Organisasi PT Koko Pratama.....	41
Gambar 2	Flowchart Terjadinya Piutang.....	66

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatu.

Alhamdulillah, puji syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT karena limpahan Rahmat dan Karunia-Nya Skripsi yang berjudul “**Analisis Pengendalian Piutang Dalam Meminimalkan Piutang Tak Tertagih Pada PT Koko Pratama Makassar**” dapat diselesaikan. Penyusunan skripsi penelitian ini dimaksudkan untuk menyelesaikan Studi Jenjang Strata I (S1) Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi. Pelaksanaan penelitian skripsi ini sedikit mengalami kesulitan dan hambatan dari beberapa pihak, akhirnya skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.

Penulis sadar bahwa skripsi ini dapat terselesaikan seperti sekarang ini karena berkat bantuan dari orang-orang yang selama ini telah mendukung dan membimbing penulis. Untuk itu penulis tak lupa menyampaikan terima kasih kepada :

1. Allah SWT yang senantiasa melimpahkan nikmat karunia dan hidayahNya, serta untuk segala kekuatan, kemudahan, kelancaran, petunjuk dan untuk segala anugerah terindahNya.
2. Bapak Dr. Abd. Rahman Rahim, SE,MM. selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar.
3. Bapak Ismail Rasulong, SE,MM. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.

4. Bapak Ismail Badollahi, SE,M.Si,Ak.CA, selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.
5. Bapak Drs. H. Mahmud Nuhung, MA, dan Bapak Ismail Badollahi, SE,M.Si,Ak.CA selaku Pembimbing I dan Pembimbing II yang telah banyak membantu penulis melalui saran dan kritik yang diberikan demi kesempurnaan skripsi ini.
6. Bapak/Ibu Dosen Jurusan Akuntansi dan seluruh Staf Fakultas Ekonomi dan Bisnis yang telah membimbing dalam kelancaran kegiatan perkuliahan sampai akhir penyelesaian studi.
7. PT. Koko Pratama Makassar yang telah member izin penulis untuk melakukan penelitian, terkhusus kepada Bpk. Sonny Jusuf selaku Owner/Pemilik perusahaan yang banyak membantu selama penelitian dilakukan.
8. Teruntuk kepada kedua orang tuaku tercinta, penulis mengucapkan banyak terima kasih untuk segala bimbingan, nasehat,dukungan dan kasih sayangnya hingga penulis bisa jadi seperti sekarang.
9. Teman-teman kelas Resor Ak 02.13 jurusan akuntansi terima kasih untuk semuanya.
10. Dan untuk ketiga sahabatku Fitri, Citra dan Ifnun terima kasih telah memberikan motivasi, saran dan telah banyak menyemangati hingga saat ini.

11. Semua pihak yang tidak bisa disebutkan satu persatu, penulis mengucapkan banyak terima kasih atas dorongan dan motivasi yang telah diberikan.

Semoga Allah SWT memberikan balasan yang berlipat ganda kepada semuanya. Demi perbaikan selanjutnya, saran dan kritik yang membangun akan penulis terima dengan senang hati. Akhirnya, hanya kepada Allah SWT penulis serahkan segalanya mudah-mudahan dapat bermanfaat khususnya bagi penulis umumnya bagi kita semua. Amiin.

Wassalamu Alaikum Wr.Wb

Makassar, Juli 2017

Penulis

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Suatu perusahaan didirikan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Dimana tujuan utama suatu perusahaan adalah mencapai laba yang maksimal. Semakin tinggi volume penjualan, maka semakin besar pula laba yang akan diperoleh. Penjualan merupakan unsur utama dalam memperbesar laba disamping unsur-unsur lain seperti pendapatan sewa, pendapatan bunga, dan lain sebagainya.

Berbagai cara dilakukan perusahaan agar terus meningkatkan jumlah penjualannya agar mencapai keuntungan semaksimal mungkin. Mulai dari peningkatan kualitas barang, pemberian hadiah, potongan harga hingga penjualan secara kredit. Pada umumnya, perusahaan akan lebih menyukai penjualan secara tunai daripada penjualan secara kredit, namun sulit dipungkiri tekanan persaingan telah memaksa kebanyakan perusahaan menawarkan penjualan secara kredit guna mempertahankan laba dan meningkatkan strategi pasar.

Penjualan secara kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi akan menimbulkan piutang bagi kreditur (penjual) dan hutang bagi debitur (pembeli). Piutang usaha suatu perusahaan pada umumnya merupakan bagian terbesar dari aktiva lancar serta bagian terbesar dari total aktiva perusahaan. Oleh karena itu, pentingnya pengendalian piutang usaha ini diterapkan. Kecurangan dalam suatu siklus kerja sangat sering terjadi sehingga

sangat merugikan perusahaan. Kecurangan yang mungkin terjadi pada bagian piutang adalah tidak mencatat dengan baik pembayaran yang dilakukan debitur dan sebagainya. Selain meningkatkan laba, penjualan secara kredit atas barang dagang ini juga memiliki resiko yang besar, yaitu ketika terjadi kredit macet karena tidak tertagihnya sebagian atau seluruh piutang kepada debitur.

Proses penagihan atas piutang sering diperhadapkan dengan resiko ketidaktertagihan dan kadang ketidaktertagihan tersebut tidak dapat dihindarkan, yang membuat perusahaan dapat menanggung beban ketidaktertagihan atau disebut beban kerugian piutang (*Bad debt expense*). Beban kerugian piutang ini sangat mempengaruhi laba perusahaan karena akan mengurangi laba perusahaan. Piutang tak tertagih ini memerlukan perhatian khusus dari perusahaan agar dapat dikelola dengan baik. Dalam hal ini pengendalian piutang merupakan salah satu cara yang digunakan dalam meminimalkan piutang tak tertagih.

Fandarani (2012) melakukan penelitian dengan judul Analisis Pengendalian Internal atas Penjualan Kredit dan Piutang usaha Pada PT. Mitra Sejati Beribu. Fandarani menggunakan metode deskriptif dan komparatif dalam melakukan analisa data. Hasil penelitian Ticke Fandarani menunjukkan perusahaan tersebut masih memiliki kelemahan-kelemahan dalam kegiatan Penjualan kredit dan piutang usahanya.

Imanuella (2015) meneliti dengan judul Analisis Kerugian Piutang Tak Tertagih Pada PT. Metta Karunia Jaya Makassar. Metode yang digunakan adalah metode deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan perusahaan

menggunakan metode penghapusan langsung dalam hal penentuan beban kerugian piutangnya. Metode penghapusan langsung mencatat piutang yang benar-benar tidak tertagih sebagai beban kerugian piutang. Penggunaan metode penyisihan akan memberikan nilai realisasi bersih pada neraca dan besarnya beban kerugian piutang akan berdasarkan pada estimasi yang dilakukan

Pratama (2016) melakukan penelitian dengan judul Analisis Efektivitas Sistem Pengendalian Internal Piutang dan Kerugian piutang Tak Tertagih pada PT Surya Wenang Indah Manado. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis efektivitas sistem pengendalian internal piutang pada PT. Surya Wenang Indah dan mengetahui perlakuan atas kerugian piutang tak tertagih pada perusahaan. Metode yang digunakan adalah deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem pengendalian internal piutang perusahaan telah efektif, hal ini terlihat dari diterapkannya unsur-unsur pengendalian internal piutang yang layak dan memadai ditunjang dengan kebijakan dan prosedur pemberian kredit yang baik.

PT. Koko Pratama merupakan perusahaan swasta yang bergerak dibidang pendistribusian barang dagang yang berlokasi di Jl Gatot Subroto No 44 AMakassar. PT. Koko Pratama tidak hanya menjual barang secara tunai tetapi juga secara kredit. Penjualan secara kredit yang dilakukan perusahaan akan menimbulkan piutang dagang. Semakin banyak penjualan secara kredit akan meningkatkan resiko untuk tidak tertagih. Maka dengan hal ini, penulis ingin mengetahui pengendalian intern piutang usaha terhadap piutang tak tertagih tersebut.

B. Rumusan Masalah

Rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu “bagaimana pengendalian piutang perusahaan dalam meminimalkan piutang tak tertagih pada PT. Koko Pratama Makassar?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui pengendalian piutang perusahaan dalam meminimalkan piutang tak tertagih pada PT. Koko Pratama Makassar.

D. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini ditinjau dari manfaat teoritis dan manfaat praktis, yaitu :

1. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini secara teoritis diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran dalam memperkaya wawasan konsep terhadap pengendalian intern piutang perusahaan terutama dalam meminimalkan piutang tak tertagih.

2. Manfaat Praktis

Hasil penelitian ini secara praktis diharapkan dapat menyumbangkan pemikiran terhadap pemecahan masalah yang berkaitan dengan masalah pengendalian intern piutang perusahaan. Selanjutnya hasil penelitian ini diharapkan menjadi acuan bagi penyusunan program pemecahan masalah pengendalian intern piutang dalam meminimalkan piutang tak tertagih.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Konsep Pengendalian Intern

1. Pengertian Pengendalian Intern

Pengendalian intern merupakan kegiatan yang sangat penting dalam pencapaian tujuan usaha. Demikian pula dunia usaha mempunyai perhatian yang makin meningkat terhadap intern. Sawyers (2005:58) mendefinisikan pengendalian intern “suatu proses yang dipengaruhi oleh aktivitas dewan komisaris, manajemen atau pegawai lainnya yang didesain untuk memberikan keyakinan yang wajar tentang pencapaian tiga golongan tujuan berikut: a. kehandalan pelaporan keuangan, b. efektivitas dan efisiensi operasi, c. kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku.”

Menurut Sawyers (2005:57) Kontrol internal berisi rencana organisasi dan semua metode yang terkoordinasi dan pengukuran-pengukuran yang diterapkan diperusahaan untuk mengamankan aktiva, memeriksa akurasi dan kehandalan data akuntansi, meningkatkan efisiensi operasional, dan mendorong ketaatan terhadap kebijakan manajerial yang telah ditetapkan. Definisi ini mungkin lebih luas daripada pengertian yang kadang-kadang disebutkan untuk istilah-istilah tersebut. Jadi sistem control internal melampaui hal-hal tersebut yang secara langsung terkait dengan fungsi departemen akuntansi dan keuangan.

Menurut Hery (2013:159) pengendalian internal adalah seperangkat kebijakan dan prosedur untuk melindungi asset dan kekayaan perusahaan dari

segala bentuk tindakan penyalahgunaan, menjamin tersedianya informasi akuntansi perusahaan yang akurat, serta memastikan bahwa semua ketentuan (peraturan) hukum/undang-undang serta kebijakan manajemen telah dipatuhi atau dijalankan sebagaimana mestinya oleh seluruh karyawan perusahaan.

Pengendalian intern dapat dibedakan dalam berbagai segi pandang.

Menurut sanyoto (2007:250)

- a. *Preventif controls*, yaitu pengendalian intern yang dirancang dengan maksud untuk mengurangi kemungkinan terjadi kesalahan dan penyalagunaan. Contoh jenis pengendalian ini ialah desain formulir yang baik, item-nya lengkap, mudah diisi, serta user training atau pelatihan kepada orang-orang yang berkaitan dengan input sistem, sehingga mereka tidak melakukan kesalahan.
- b. *Detectioan control*, adalah pengendalian yang didesain dengan tujuan agar apabila data direkam atau dikonversi dari media sumber untuk transfer ke sistemkomputer dapat dideteksi bila terjadi kesalahan (maksudnya tidak sesuai dengan kriteria yang ditetapkan). Contoh jenis pengendalian ini adalah misalkan jika seorang mengambil uang di ATM, maka seharusnya program komputer mendeteksi jika dana tidak cukup, atau saldo minimum tidak mencukupi, atau melebihi jumlah maksimal yang diijinkan untuk pengambilan tiap harinya.
- c. *Corrective control*, ialah pengendalian yang sifatnya jika terdapat data yang sebenarnya *error* tetapi tidak terdeteksi oleh *detection control*, atau data *error* yang terdeteksi oleh program validasi, harus ada prosedur yang jelas

tentang bagaimana melakukan pembetulan terhadap data yang salah dengan maksud untuk mengurangi kemungkinan kerugian kalau kesalahan atau penyalahgunaan tersebut benar-benar terjadi.

2. Unsur-unsur Pengendalian Intern

Menurut Messier (2006:251) “struktur pengendalian intern terdiri atas lima unsur pokok yaitu :

- a. Lingkungan pengendalian
- b. Penaksiran resiko
- c. Aktivitas pengendalian
- d. Informasi dan komunikasi
- e. Pemantauan

3. Tujuan Pengendalian Intern

COSO (2013:3) dalam frameworkterbarunya menyatakan mengenai tujuan-tujuan pengendalian internal sebagai berikut :

“The Framework provides for three categories of objectives, which allow organizations to focus on differing aspects of internal control :

- 1. Operations Objectives—These pertain to effectiveness and efficiency of the entity’s operations, including operational and financial performance goals, and safeguarding assets against loss.*
- 2. Reporting Objectives—These pertain to internal and external financial and non-financial reporting and may encompass reliability, timeliness,*

transparency, or other terms as set forth by regulators, recognized standard setters, or the entity's policies.

3. *Compliance Objectives these pertain to adherence to laws and regulations to which the entity is subject.”*

Berdasarkan konsep COSO, bahwa pengendalian internal ditujukan untuk mencapai tiga kategori tujuan yang memungkinkan organisasi untuk fokus pada aspek pengendalian internal yang berbeda, yang mencakup tujuan-tujuan operasi, tujuan-tujuan pelaporan, dan tujuan-tujuan ketaatan. Tujuan-tujuan operasi berkaitan dengan efektivitas dan efisiensi operasi entitas, termasuk tujuan kinerja operasional dan keuangan, dan untuk menjaga aset dari kerugian.

Tujuan-tujuan pelaporan berkaitan dengan kepentingan pelaporan keuangan baik untuk kalangan internal maupun eksternal yang memenuhi kriteria andal, tepat waktu, transparan dan persyaratan-persyaratan lain yang ditetapkan oleh pemerintah, pembuat-pembuat standar yang diakui, ataupun kebijakan-kebijakan entitas. Sementara itu, tujuan-tujuan ketaatan berkaitan dengan ketaatan terhadap hukum dan peraturan dengan mana entitas merupakan subjeknya

B. Piutang Usaha

1. Pengertian Piutang Usaha

Piutang Usaha (*Account Receivable*) merupakan jumlah yang terutang oleh pembeli yang timbul karena penjualan kepadanya barang dagangan atau jasa atau aktiva lainnya yang dilakukan secara kredit. Sebagian besar perusahaan

menjual secara kredit agar dapat menjual lebih banyak produk atau jasa. Menurut FarahMargaretha (2011:57) yang dimaksud dengan Piutang yaitu :“Piutang adalah aktiva atau kekayaan yang timbul sebagai akibat dari dilaksanakannya penjualan secara kredit”. Dari beberapa pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa piutang merupakan hak atau klaim perusahaan terhadap klien atau pelanggan atas penjualan barang atau jasa secara kredit.

Menurut Pontoh (2013:287) menyatakan yang dimaksud dengan piutang adalah sebuah hak tagih dari sebuah organisasi (dalam hal ini perusahaan) atas sejumlah uang tunai di masa yang akan datang yang disebabkan karena transaksi masa kini. Kieso, dkk. (2007:347) menyatakan yang dimaksud dengan piutang adalah klaim uang, barang, atau jasa kepada pelanggan atau pihak-pihak lainnya.

2. Penggolongan Piutang

Pengklasifikasian piutang dilakukan untuk memudahkan pencatatan transaksi yang mempengaruhinya. Menurut Rudianto (2012:210) berdasarkan jenis dan asalnya piutang dalam perusahaan dapat diklasifikasikan menjadi dua kelompok yaitu:

a) Piutang Usaha

Merupakan piutang yang timbul dari penjualan barang dan jasa yang dihasilkan perusahaan.

b) Piutang Bukan Usaha

Merupakan piutang yang timbul bukan sebagai akibat dari penjualan barang atau jasa yang dihasilkan perusahaan.

c) Akuntansi Piutang Usaha

Siklus pendapatan adalah transaksi penjualan kredit barang dan jasa kepada pelanggan, transaksi retur penjualan, transaksi, penerimaan kas dari debitur, dan transaksi penghapusan piutang. Jurnal untuk mencatat transaksi ini adalah :

Tabel 1. Jurnal Transaksi Piutang

a) Transaksi penjualan kredit, Jurnal untuk mencatat transaksi ini adalah :

Tgl	Keterangan	Ref	Debet	Kredit
	Piutang Usaha		xxx	
	Penjualan			xxx

b) Transaksi retur penjualan, Jurnal untuk mencatat transaksi ini adalah :

Tgl	Keterangan	Ref	Debet	Kredit
	Retur Penjualan		xxx	
	Piutang Usaha			xxx

c) Transaksi penerimaan kas dari debitur, Jurnal untuk mencatat transaksi ini adalah :

Tgl	Keterangan	Ref	Debet	Kredit
	Kas		Xxx	
	Piutang Usaha			xxx

d) Transaksi penghapusan piutang, Jurnal untuk mencatat transaksi ini adalah :

Tgl	Keterangan	Ref	Debet	Kredit
	Cadangan Kerugian Piutang		Xxx	
	Piutang Usaha			xxx

3. Pengakuan Piutang

Pengakuan piutang usaha terjadi jika perusahaan menjual produk secara kredit atau memberi jasa namun belum terjadi pembayaran kepada perusahaan. Pengakuan piutang usaha sering berhubungan dengan pengakuan pendapatan. Karena pengakuan pendapatan pada umumnya dicatat ketika proses menghasilkan laba telah selesai dan kas terealisasi atau dapat direalisasi, maka piutang yang berasal dari penjualan barang umumnya diakui pada waktu hak milik atas barang beralih ke pembeli.

4. Kebijakan Pengelolaan Piutang

Dalam perkembangannya sebuah perusahaan memiliki dua sasaran yang saling bertentangan mengenai piutang. Di satu sisi perusahaan ingin melakukan sebanyak mungkin penjualan kredit guna memperluas pangsa pasar. Namun di sisi lain piutang merupakan aktiva yang tidak produktif, yang tidak menghasilkan pendapatan (kas) hingga saat penagihannya terlunasi. Dan semuanya itu akan teratasi dengan adanya kebijakan penjualan kredit yang baik antara lain :

- a. Kebijakan periode kredit, yaitu jangka waktu antara terjadinya penjualan hingga tanggal jatuh tempo pembayaran
- b. Kebijakan diskon yang diberikan untuk mendorong pembayaran yang lebih cepat
- c. Kebijakan standar kredit, yaitu persyaratan minimum atas kemampuan keuangan dari para pelanggan agar bisa membeli secara kredit.
- d. Kebijakan mengenai penagihan, yaitu sampai sejauh mana tindakan atau kelonggaran yang diberikan perusahaan atas piutang yang tidak dibayar pada waktunya.

5. Cara Pengumpulan Piutang

Pengumpulan piutang suatu perusahaan merupakan prosedur yang harus diikuti dalam mengumpulkan piutang-piutangnya apabila sudah jatuh tempo.

6. Analisis Umur Piutang

Untuk mengevaluasi kinerja dan mengetahui efisien tidaknya investasi dalam piutang perlu dilakukan penilaian. Alat yang sering dipakai adalah rasio atau indeks yang menghubungkan dua data keuangan yang satu dengan yang lainnya. Rasio menggambarkan suatu hubungan atau perimbangan antara suatu jumlah tertentu dengan jumlah yang lain dengan menggunakan alat analisa berupa rasio ini, yang dapat menjelaskan atau memberi gambaran kepada penganalisa tentang baik atau buruknya keadaan atau posisi keuangan.

Rasio keuangan untuk menilai investasi pada piutang adalah sebagai berikut. :

1. Rasio Perputaran Piutang (*Receivable Turn Over*)

Piutang yang dimiliki suatu perusahaan mempunyai hubungan yang erat dengan volume penjualan kredit.

2. Menghitung Rasio Perputaran Piutang (Receivable Turn Over)

$$\text{Perputaran piutang} = \frac{\text{penjualan kredit bersih}}{\text{Rata-rata piutang}}$$

Dimana, untuk menghitung rata-rata piutang adalah :

$$\text{Rata-rata piutang} = \frac{\text{Saldo awal piutang} + \text{Saldo akhir piutang}}{2}$$

Tinggi rendahnya *receivable turnover* mempunyai efek langsung terhadap besar kecilnya dana yang diinvestasikan dalam piutang. Makin tinggi *turnover*, berarti makin cepat perputarannya, yang berarti makin pendek waktu terikatnya dana dalam piutang, sehingga untuk mempertahankan *net credit sales* tertentu, dengan naiknya *turnover*, dibutuhkan jumlah dana lebih kecil untuk diinvestasikan dalam piutang.

Umur rata-rata piutang (*Average Collection Period*) Rasio ini berfungsi untuk mengetahui rata-rata hari yang diperlukan untuk mengumpulkan piutang dan mengubahnya menjadi kas.

Menghitung umur rata-rata piutang (*Average collection Period*)

$$\text{Umur rata-rata piutang} = \frac{360 \text{ hari}}{\text{Perputaran piutang}}$$

Untuk mengevaluasi kebijakan penagihan maka pendekatan yang populer digunakan adalah umur piutang usaha (*Aging of Account Receivable*)

Aging of Account Receivable adalah sebuah teknik pemantauan kredit yang menggunakan jadwal yang menunjukkan prosentase terhadap total sisa account receivable yang masih belum dibayarkan untuk periode waktu tertentu. Tujuan teknik ini adalah untuk mengetahui problemnya secara tepat. Misalnya perusahaan memiliki net 30 dengan ACP (minus penerimaan, pemrosesan dan pencairan) 50 hari, berarti ACP perusahaan itu terlalu tua.

C. Kredit

1. Pengertian Kredit

Kata kredit berasal dari bahasa Yunani yaitu "*credere*", yang artinya percaya atau *to trust* atau dalam bahasa Latin "*creditum*" yang berarti kepercayaan akan kebenaran. Oleh karena itu, dasar pemberian kredit oleh suatu bank atau lembaga pembiayaan kepada seorang debitur adalah kepercayaan. Menurut pasal 1 ayat 11 UU No.10/1998 tentang Perubahan UU No.10/1992 tentang perbankan "Kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat di persamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau

kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihaklain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi hutangnya setelahjangka waktu tertentu dengan pemberian bunga, imbalan ataupunpengembalian hasil keuntungan”.

2. Komponen Kebijakan Kredit.

Menurut I Made Sudana (2011:218) Jika perusahaan memutuskan untuk memberikan kredit kepada pelanggannya , perusahaan harusmenentukan prosedur untuk memperoleh kredit dan pelunasannya yangdituangkan dalam kebijakan kredit , yang meliputi hal berikut:

- (a) Syarat penjualan
- (b) Analisis kredit
- (c) Kebijakan penagihan piutang

3. Penyebab Kredit Bermasalah

1) Faktor Kelemahan

- a. Kelemahan perusahaan dalam menganalisis, sehingga salah dalammembuat keputusan pemberian kredit;
- b. Kelemahan perusahaan dalam melakukan pengawasan;
- c. Kelemahan nasabah dalam menggunakan dana pinjaman.

2) Faktor Moral

- a. Tindakan internal perusahaan yang dengan sengaja tidakmenerapkan prinsip kehati-hatian;
- b. Tindakan internal perusahaan yang dengan sengaja tidakmenerapkan praktek perbankan yang sehat;

- c. Tindakan nasabah yang dengan sengaja untuk merugikan perusahaan.

3) Faktor Keadaan

- a. Adanya risiko bisnis yang tidak terelakan;
- b. Adanya kebijakan Pemerintah yang berpengaruh buruk terhadap bisnis atau aktifitas nasabah;
- c. Adanya musibah atau bencana yang tidak dapat dihindari

4. Penyelamatan Kredit Bermasalah

Dalam usaha mengatasi timbulnya kredit bermasalah, pihak perusahaan dapat melakukan beberapa tindakan penyelamatan yaitu :

- a. Penjadwalan ulang (*Rescheduling*)

Rescheduling adalah penjadwalan kembali sebagian atau seluruh kewajiban debitur.

- b. Persyaratan ulang (*Reconditioning*).

Reconditioning adalah perubahan sebagian atau seluruh syarat-syarat kredit yang tidak terbatas pada perubahan jadwal pembayaran.

- c. Penataan ulang (*Restructuring*)

Restructuring adalah usaha penyelamatan kredit yang terpaksa harus dilakukan bank dengan cara mengubah komposisi pembiayaan yang mendasari pemberian kredit.

- d. Eksekusi barang jaminan

Yaitu penjualan barang-barang yang dijadikan jaminan dalam rangka pelunasan utang.

Menurut Taswan (2010:456) restrukturisasi kredit penting dalam upaya penyelamatan kredit bermasalah karena melalui restrukturisasi kredit sangat memungkinkan usaha debitur terus berjalan. Solusi ini dianggap terbaik saat ini sebab disamping menyelamatkan dana perbankan dan menyelamatkan usaha debitur juga memberikan manfaat bagi masyarakat pada umumnya karena penyelamatan kredit dapat ikut mendukung recovery ekonomi nasional.

D. Piutang Tak Tertagih

1. Pengertian Piutang Tak Tertagih

Menurut Wahyuni (2012) piutang tak tertagih adalah hak untuk menagih sejumlah uang dari penjual kepada pembeli karena adanya transaksi penjualan secara kredit yang belum atau tidak bisa dibayarkan tepat pada waktunya. Sedangkan menurut Kieso, *et al* (2012:350) menyatakan bahwa piutang usaha tak tertagih adalah kerugian pendapatan yang memerlukan, melalui ayat jurnal pencatatan yang tepat dalam akun, penurunan aktiva piutang usaha serta penurunan yang berkaitan dengan laba dan ekuitas pemegang saham. Kerugian pendapatan dan penurunan laba diakui dengan mencatat beban piutang ragu-ragu (atau beban piutang tak tertagih). Beban piutang tak tertagih merupakan biaya bagi penjual yang memberikan kredit.

2. Metode Penyisihan Piutang Tak Tertagih

Metode penyisihan piutang tak tertagih terdiri dari 2 metode, yaitu metode hapus langsung dan metode cadangan.

1) Metode penghapusan langsung (*Direct Write Off Method*)

Syakur, (2015:107-109), Metode penghapusan ini umumnya digunakan oleh perusahaan yang relatif baru berdiri, yang belum mempunyai cukup data-data historis tentang piutang-piutangnya. Atau perusahaan yang sebagian kecil saja penjualannya dilakukan secara kredit.

2) Metode Pencadangan (*allowance method*)

Sepanjang periode dimana penjualan kredit terjadi, estimasi mengenai besarnya piutang usaha yang tidak dapat ditagih dibuat. Karena perusahaan belum dapat mengetahui mana dari pelanggannya yang tidak bisa membayar maka perusahaan tidak akan mengkredit (menghapus) piutang usahanya secara langsung. Satu hal yang perusahaan dapat prediksi adalah bahwa berdasarkan pengalaman masa lampau selalu ada pelanggannya yang tidak bisa membayar. Dengan menggunakan metode pencadangan, besarnya estimasi atas beban piutang yang tak tertagih akan diakui (dicatat) dalam periode yang sama sebagaimana penjualan kredit dicatat, tanpa harus menunggu terjadinya *actual loss* yang mungkin baru terjadi setelah periode penjualan berlangsung. (Hery, 2012:275).

3. Faktor-faktor Piutang Tak Tertagih

Menurut Rivai, dkk (2013:238-239), kredit macet atau piutang tak tertagih dapat disebabkan oleh beberapa faktor yaitu:

a. Faktor Internal, yaitu faktor-faktor yang berasal dari pihak kreditur.

Faktor-faktor tersebut diantaranya :

- 1) Keteledoran dari pihak kreditur mematuhi persetujuan pemberian piutang yang telah ditegaskan.
- 2) Terlalu mudah memberikan piutang yang disebabkan karena tidak ada patokan yang jelas tentang standar kekayaan.
- 3) Konsentrasi piutang pada sekelompok pengguna jasa atau sector usaha yang beresiko tinggi.
- 4) Kurang memadainya jumlah eksekutif dan staf bagian piutang.
- 5) Lemahnya bimbingan dan pengawasan pimpinan kepala paraeksekutif dan staf bagian piutang.
- 6) Lemahnya perusahaan mendeteksi timbulnya piutang macet termasuk mendeteksi arah perkembangan arus kas pengguna jasa atau debitur lama.

b. Faktor Eksternal, yaitu faktor-faktor yang berasal dari pihak debitur.

Faktor-faktor tersebut diantaranya :

- 1) Menurunnya kondisi ekonomi perusahaan yang disebabkan merosotnya kondisi ekonomi umum dan atau bidang usaha dimana mereka beroperasi.
- 2) Adanya salah arus dalam pengelolaan usaha bisnis perusahaan atau karena kurang pengalaman dalam bidang usaha yang ditangani.
- 3) Problem keluarga, misalnya perceraian, kematian, sakit berkepanjangan, pemborosan dana oleh salah satu atau beberapa anggota keluarga debitur.

- 4) Kegagalan debitur pada bidang usaha atau perusahaan mereka yang lain.
- 5) Munculnya kejadian di luar kekuasaan debitur, misalnya perang dan bencana alam.
- 6) Watak buruk debitur (yang semula memang merencanakan tidak akan melunasi piutangnya).

E. Pengendalian Intern Piutang

Secara teori, semua piutang dinilai dalam jumlah yang mewakili nilai sekarang dari perkiraan penerimaan kas di masa mendatang. Oleh karena piutang usaha berjangka pendek, biasanya ditagih dalam 30 hingga 90 hari. Bunganya akan relatif lebih kecil dari jumlah piutangnya. Sebagai ganti dari penilaian piutang usaha pada nilai sekarang yang didiskontokan, piutang dilaporkan sebagai nilai realisasi bersih (*net realizable value*), yaitu nilai kas yang diharapkan. Hal ini berarti bahwa piutang usaha harus dicatat sebagai jumlah bersih dari estimasi piutang tak tertagih dan potongan dagang. Tujuannya adalah untuk melaporkan piutang sejumlah klaim dari pelanggan yang benar-benar diperkirakan dapat diterima secara tunai.

Menurut Reeves (2001:327) Terdapat dua metode akuntansi untuk mencatat piutang yang diperkirakan tidak akan tertagih. Metode penyisihan (*allowance method*) membuat akun beban piutang tak tertagih dimuka sebelum piutang tersebut dihapus. Prosedur lain yang dinamakan dengan metode penghapusan langsung (*direct write of method*), mengakui beban hanya pada saat piutang dianggap benar-benar tidak dapat ditagih lagi.

Pengendalian terhadap piutang harus diikuti dengan adanya suatu sistem administrasi yang baik. Administrasi piutang umumnya membantu dalam meminimalkan penyelewengan serta mempercepat dan mempermudah pelayanan kepada pelanggan ataupun calon pelanggan. Menurut M. Samsul (1993: 350) tujuan dari administrasi piutang adalah sebagai berikut:

1. Memberikan informasi untuk penagihan tepat waktu.
2. Meyakinkan jumlah piutang itu memang benar atau terbukti.
3. Untuk mendapatkan dasar di dalam membuat penghapusan piutang.
4. Menentukan likuiditas, untuk mengelompokkan ke aktiva lancar atau aktiva lain-lain.
5. Sebagai kontrol terhadap saldo buku besar piutang.

Piutang merupakan salah satu elemen modal kerja yang selalu dalam keadaan berputar. Dimana periode perputaran piutang dimulai pada saat kas dikeluarkan untuk mendapatkan persediaan, kemudian persediaan dijual secara kredit sehingga menimbulkan piutang, dan piutang berubah kembali menjadi kas saat diterima pelunasan piutang dari pelanggan. Bambang Riyanto (2011) Perputaran piutang merupakan periode terikatnya modal dalam piutang yang tergantung kepada syarat pembayarannya, berarti makin lama modal terikat pada piutang yang berarti bahwa tingkat perputarannya selama periode tertentu adalah makin rendah.

Fungsi Pengelolaan Piutang adalah cara untuk mengendalikan piutang dalam suatu perusahaan agar sesuai dengan anggaran yang sudah ditetapkan dan terhindar dari berbagai penyimpanan dana kas Bambang Riyanto (2011). Dalam

pengendalian piutang dibutuhkan suatu usaha untuk mengawasi setiap perkembangan yang terjadi baik dari jumlah atau kuantitasnya, waktu, maupun keadaan debitur. Selain hal tersebut, perusahaan perlu menetapkan kebijakan piutang yang dapat digunakan sebagai pedoman bagi unit kerja yang mengurus masalah piutang perusahaan. Untuk melaksanakan pengendalian kredit atas dana yang tertanam pada piutang, maka manajer harus memperhatikan beberapa faktor yang perlu dipertimbangkan oleh manajer perusahaan.

Secara umum, pengendalian internal merupakan bagian dari masing-masing sistem yang dipergunakan sebagai prosedur dan pedoman operasional perusahaan atau organisasi tertentu. Perusahaan pada umumnya menggunakan Sistem Pengendalian Internal untuk mengarahkan operasi perusahaan dan mencegah terjadinya penyalahgunaan sistem.

Pengendalian internal adalah kebijakan dan prosedur yang melindungi aset perusahaan dari kesalahan penggunaan, memastikan bahwa informasi usaha yang disajikan akurat dan meyakinkan, bahwa hukum serta peraturan telah diikuti. Metode pemrosesan merupakan sarana yang digunakan oleh sebuah sistem untuk mengumpulkan, mengikhtisarkan, dan melaporkan informasi. Metode ini dapat bersifat manual dan komputerisasi.

Kalau kita berbicara mengenai pengendalian internal atas piutang usaha, maka sesungguhnya yang menjadi pusat perhatian adalah bagaimana pengamanan yang efisien dan efektif dilakukan atas piutang usaha, baik dari segi pengamanan atas perolehan fisik kas, pemisahan tugas (termasuk masalah otorisasi persetujuan kredit), sampai pada tersedianya data catatan akuntansi yang akurat. Setiap

pengajuan kredit yang dilakukan oleh calon pembeli haruslah diuji atau dievaluasi terlebih dahulu kelayakan kreditnya. Bagian penjualan tidak boleh merangkap bagian kredit. Persetujuan pemberian kredit hanya boleh dilakukan oleh manajer kredit. (Hery, 2012:270).

Sistem pengendalian intern adalah sesuatu yang memiliki bagian-bagian yang saling berkaitan dengan tujuan untuk mencapai tujuan-tujuan yang diharapkan untuk memisahkan fungsi antara pencatatan dan pengurusan kas yang jelas, dan bertujuan untuk menghindari kecurangan-kecurangan atau penyelewengan-penyelewengan yang kemungkinan terjadi dalam perusahaan. Dengan adanya sistem pengendalian inter ini maka penerimaan kas dalam perusahaan tidak dapat digelapkan.

Sistem menurut Mulyadi (2001:32) adalah “Sistem adalah gabungan suatu sistem yang meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran–ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen”.

Sedangkan menurut ZakiBaridwan (2008 : 182) Sistem adalah : Sistem adalah suatu kerangka dan prosedur–prosedur yang saling berhubungan yang disusun dengan suatu skema yang menyeluruh, untuk melaksanakan suatu kegiatan atau fungsi utama dari perusahaan”. Pengertian Penendalian Intern menurut Siti Kurnia Rahayu dan Ely suhayati (2009:221) adalah : “Pengendalian intern adalah suatu proses yang dipengaruhi oleh dewan komisaris, manajemen,

dan personel lainnya dalam suatu entitas, yang dirancang untuk memberikan keyakinan memadai guna mencapai tujuan-tujuan berikut ini:

1. Keandalan pelaporan keuangan.
2. Menjaga kekayaan dan catatan organisasi.
3. Kepatuhan terhadap hukum dan peraturan.
4. Efektivitas dan efisiensi operasi.

Sedangkan Menurut Mulyadi (2001:163) tujuan sistem pengendalian intern dilihat dari definisi sistem pengendalian intern adalah:

1. Menjaga kekayaan organisasi
2. Mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi
3. Mendorong Efisiensi
4. Mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen

Dari definisi diatas maka dapat disimpulkan bahwa system pengendalian intern adalah ukuran-ukuran atau prosedur-prosedur yang saling berhubungan dengan skema yang menyeluruh untuk melaksanakan fungsi utama perusahaan agar mencapai tujuan-tujuan yang berkaitan dengan keandalan data akuntansi, menjaga kekayaan organisasi, mendorong efektivitas dan efisiensi, mendorong dipatuhinya hukum dan peraturan.

Adapun tujuan dari pengendalian intern piutang adalah tujuan pertama dirancangnya pengendalian intern dari segi pandang manajemen ialah untuk dapat diperolehnya data yang dapat dipercaya, yaitu jika data lengkap, akurat, unik, dan reasonable, dan kesalahan-kesalahan data yang dideteksi. Tujuan berikutnya adalah dipatuhinya kebijakan akuntansi, yang akan dicapai jika data

yang diolah tepat waktu, penilaian, klasifikasi, dan pisah batas waktu terjadinya transaksi akuntansi tepat. Tujuan selanjutnya adalah asset, yaitu dengan adanya otorisasi, distribusi output, data valid dan diolah serta disimpan secara aman.

Sistem pengendalian internal terdiri atas kebijakan dan prosedur yang dirancang untuk memberikan manajemen kepastian yang layak bahwa perusahaan telah mencapai tujuan dan sarannya. Kebijakan dan prosedur ini seringkalidisebut pengendalian, dan secara kolektif membentuk pengendalian internal entitas tersebut. Biasanya manajemen memiliki tiga tujuan umum dalam merancang pengendalian internal yang efektif:

Reliabilitaspelaporan keuangan. Manajemen bertanggung jawab untuk menyiapkan laporan bagi para investor, kreditor, dan pemakai lainnya. Manajemen memikul baik tanggung jawab hukum maupun professional untuk memastikan bahwa informasi telah disajikan secara wajar sesuai dengan persyaratan pelaporan prinsip-prinsip akuntansi yang berlaku umum (GAAP). Tujuan pengendalian internal yang efektif atas pelaporan keuangan adalah memenuhi tanggung jawab pelaporan keuangan tersebut.

Efisiensi dan efektifitas operasi. Pengendalian dalam perusahaan akan mendorong pemakaian sumber daya secara efisien dan efektif untuk mengoptimalkan sasaran-sasaran perusahaan. Tujuan yang penting dari pengendalian ini adalah memperoleh informasi keuangan dan non keuangan yang akurat tentang operasi perusahaan untuk keperluan pengambilan keputusan.

Ketaatan pada hukum dan peraturan. Section 404 mengharuskan semua perusahaan public mengeluarkan laporan tentang keefektifan pelaksanaan

pengendalian internal atas laporan keuangan. Menurut Sanyoto (2007: 259) Suatu pengendalian intern yang baik dalam perusahaan dapat memberikan keuntungan sangat berarti bagi perusahaan itu sendiri, karena:

- a. Dapat memperkecil kesalahan-kesalahan dalam penyajian data akuntansi, sehingga akan menghasilkan laporan yang benar.
- b. Melindungi atau membatasi kemungkinan terjadinya kecurangan dan penggelapan-penggelapan.
- c. Kegiatan organisasi akan dapat dilaksanakan dengan efisien
- d. Mendorong dipatuhinya kebijakan pimpinan,
- e. Tidak memerlukan detail audit dalam bentuk pengujian substantive atas bahan bukti/data yang cukup besar oleh akuntan publik.

Berdasarkan pengertian-pengertian pengendalian internal diatas, kita dapat memahami bahwa pengendalian internal merupakan suatu proses yang terdiri dari kebijakan dan prosedur yang dibuat untuk dilaksanakan oleh orang-orang untuk memberikan keyakinan yang memadai dalam pencapaian tujuan-tujuan tertentu yang saling berkaitan. Dengan adanya penerapan pengendalian intern dalam setiap kegiatan operasi perusahaan, maka diharapkan tidak akan terjadi tindakan-tindakan penyelewengan yang dapat merugikan perusahaan, misalnya penggelapan (fraude) baik yang dilakukan secara sengaja maupun tidak sengaja.

Pengendalian Internal yang baik memiliki karakteristik yang meliputi hal-hal sebagai berikut:

1. Suatu rencana organisasi yang memungkinkan adanya pemisahan pertanggungjawaban fungsi secara tepat,
2. suatu sistem otoritas dan prosedur pencatatan yang tepat untuk memungkinkan Accounting Control, yang memadai terhadap aktiva, hutang, pendapatan dan biaya,
3. praktek yang sehat diikuti dalam pelaksanaan tugas dan fungsi dari setiap bagian organisasi, dan
4. kualitas pengamat yang cocok dengan tanggungjawabnya.

Karakteristik yang baik akan mendukung terciptanya pengendalian internal yang efektif. Rencana organisasi, sistem otoritas dan prosedur pencatatan yang tepat, praktek yang sehat serta kualitas pengamat yang cocok harus terintegrasi dengan baik dalam pelaksanaan tugasnya. Kelancaran pekerjaan akan memudahkan pengendalian internal terlaksana dalam mencapai tujuan.

F. Hubungan Pengendalian Intern Piutang Usaha dengan Minimalisasi Kerugian Akibat Piutang Tak Tertagih.

Pengendalian piutang bagi sebuah perusahaan adalah suatu hal penting untuk dilakukan agar penjualan barang secara kredit berjalan dengan lancar dan baik serta dapat meminimalkan hal-hal yang mungkin terjadi diluar perhitungan. Melakukan pengendalian piutang berarti melaksanakan, mengelola atau mengatur piutang matang, diorganisasikan agar lebih terarah.

G. Penelitian Terdahulu

Imanuella (2015) meneliti dengan judul Analisis Kerugian Piutang Tak Tertagih Pada PT. Metta Karunia Jaya Makassar. Metode yang digunakan adalah

metode deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan perusahaan menggunakan metode penghapusan langsung dalam hal penentuan beban kerugian piutangnya. Metode penghapusan langsung mencatat piutang yang benar-benar tidak tertagih sebagai beban kerugian piutang. Penggunaan metode penyisihan akan memberikan nilai realisasi bersih pada neraca dan besarnya beban kerugian piutang akan berdasarkan pada estimasi yang dilakukan

AP. Dera., dkk(2016) melakukan penelitian dengan judul Analisis Efektivitas Sistem Pengendalian Internal Piutang dan Kerugian piutang Tak Tertagih pada PT Surya Wenang Indah manado. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis efektivitas sistem pengendalian internal piutang pada PT. Surya Wenang Indah dan mengetahui perlakuan atas kerugian piutang tak tertagih pada perusahaan. Metode yang digunakan adalah deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem pengendalian internal piutang perusahaan telah efektif, hal ini terlihat dari diterapkannya unsur-unsur pengendalian internal piutang yang layak dan memadai ditunjang dengan kebijakan dan prosedur pemberian kredit yang baik.

Arsyina (2015) meneliti dengan judul Analisis Faktor-Faktor Penyebab Piutang Tak Tertagih pada PT. Pelindo III. Penelitian ini adalah penelitian deskriptif kualitatif dengan metode perolehan data yang digunakan adalah metode wawancara dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan, faktor-faktor penyebab piutang tak tertagih ada 2 yaitu faktor intern dan faktor ekstern. Untuk faktor intern sendiri dipengaruhi oleh pihak Pelabuhan dan pengguna jasa,

sedangkan faktor ekstern disebabkan oleh kondisi yang tidak pernah diharapkan oleh pihak manapun.

Widiasmara (2014) meneliti dengan judul Analisis Pengendalian Intern Piutang Usaha untuk Meminimalkan Piutang Tak Tertagih. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pelaksanaan pengendalian intern piutang usaha untuk meminimalkan piutang tak tertagih (*bad debt*) pada PT. Wahana Ottomitra Multiartha. Metode yang digunakan pada penelitian ini yaitu menggunakan pendekatan kualitatif. Hasil dalam penelitian ini secara keseluruhan, prosedur pengendalian internal terhadap piutang usaha pada PT. WOM Finance, Tbk cabang Madiun berjalan cukup efektif total piutang tak tertagih tahun 2013 sebesar 3.58 %, piutang yang dapat ditagih selama periode 2013 sebesar 96.42 %..

Suwarno (2009) meneliti tentang Analisis Sistem Pengendalian Internal Atas Piutang Untuk Meminimalkan Jumlah Piutang Tak Tertagih Pada Pt. Olympindo Multi Finance (PT.OMF). Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui penerapan sistem pengendalian internal atas piutang pada PT. OMF dalam menentukan calon debitur agar jumlah piutang tak tertagihnya dapat diminimalkan sekecil mungkin dan untuk mengetahui pengaruh dari penerapan sistem pengendalian internal atas piutang dalam meminimalkan jumlah piutang tak tertagih dengan menggunakan *schedule aging* atas penjualan yang telah dicapai PT. OMF.

Riwayanti (2010) meneliti tentang Analisis Pengendalian Piutang Terhadap Resiko Piutang Tak Tertagih. Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis pengendalian piutang terhadap resiko piutang tak tertagih. Penelitian

ini menggunakan metode deskriptif yaitu menganalisis data dengan cara menentukan, mengumpulkan, mengklarifikasi, menganalisis serta menginterpretasi sehingga menghasilkan gambaran yang jelas mengenai pengendalian piutang terhadap resiko piutang tak tertagih. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa dalam menilai resiko kredit, PT. XYZ menerapkan 5C (*Capacity, Character, Capital, Collateral, Condition*). Analisis kredit ini bertujuan untuk memberikan gambaran dalam memberikan piutang kepada nasabahnya dalam melakukan pembayaran sesuai dengan waktu yang telah ditentukan.

Agustina (2013) meneliti dengan judul Analisis Pengendalian Piutang Untuk Meningkatkan Efektivitas Penagihan Piutang pada PDAM. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis tingkat pengendalian piutang untuk meningkatkan efektivitas penagihan piutang pada PDAM Kota Gorontalo. Data yang digunakan adalah data sekunder yang diperoleh dari laporan keuangan PDAM Kota Gorontalo. Metode analisis data yang digunakan yaitu analisis deskriptif dengan menggunakan dua analisis yaitu analisis jangka waktu penagihan piutang dan analisis efektivitas penagihan piutang. Hasil penelitian menunjukkan jangka waktu penagihan sudah baik karena semakin pendek jangka waktu penagihan sampai pada tahun 2011.

Hamel (2013) meneliti tentang Evaluasi Sistem Pengendalian Intern Terhadap Piutang Pada PT. Nusantara Surya Sakti. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis efektivitas sistem pengendalian intern terhadap piutang usaha pada PT Nusantara Surya Sakti Amurang. Metode yang digunakan untuk menganalisis data adalah metode deskriptif. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan,

penulis menyimpulkan penerapan pengendalian intern terhadap piutang usaha pada PT Nusantara Surya Sakti Amurang cukup efektif, hal ini terlihat dari diterapkannya unsur-unsur pengendalian intern piutang usaha yang layak dan memadai ditunjang dengan kebijakan dan prosedur pemberian kredit yang baik.

Stevani (2013) meneliti tentang Analisis Efektivitas Pengendalian Intern Piutang *Lease* pada PT. Finansia Multifinance. Objek penelitian ini dilakukan pada PT. Finansia Multi Finance Tomohon menyangkut analisis efektifitas pengendalian intern piutang. Tujuannya adalah untuk mengetahui apakah pengendalian intern piutangnya sudah berjalan dengan efektif. Metode analisis yang digunakan yaitu metode analisis deskriptif. Hasil penelitian yang dilakukan menunjukkan bahwa unsur-unsur pengendalian internal berdasarkan kerangka kerja *COSO* yaitu unsur lingkungan pengendalian kurang efektif karena tidak adanya komite audit yang mengawasi kinerja semua personil.

R.D. Runtu., I Elim (2016) meneliti tentang Analisis Pengendalian Intern Piutang Pada PT Bussan Auto Finance (BAF). Pengendalian intern piutang dilakukan untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi operasional dengan tujuan agar semuanya berjalan dengan baik. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui apakah pengendalian intern piutang usaha pada PT. Bussan Auto Finance (BAF) Manado sudah berjalan dengan efektif. Metode yang digunakan adalah metode deskriptif, yaitu dengan mengumpulkan data untuk menjawab pertanyaan mengenai status terakhir dari subjek penelitian. Hasil penelitian menunjukkan dari unsur-unsur pengendalian intern menurut kerangka kerja *COSO* telah berjalan dengan baik.

Tabel 2. Ringkasan Penelitian Terdahulu

NO	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Variabel Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
1	Imanuella (2015)	Analisis kerugian piutang tak tertagih.	Kerugian piutang tak tertagih	Analisis Deskriptif	Hasil penelitian menunjukkan perusahaan menggunakan metode penghapusan langsung dalam hal penentuan beban kerugian piutangnya.
2	AP. Dera., dkk(2016)	Analisis efektifitas sistem pengendalian internal piutang dan kerugian piutang tak tertagih.	Efektifitas sistem pengendalian internal piutang, kerugian piutang tak tertagih	Analisis Deskriptif	Hasil penelitian menunjukkan sistem pengendalian internal piutang perusahaan telah efektif, hal ini terlihat dari diterapkannya unsur-unsur pengendalian internal piutang yang layak dan memadai.
3	Arsyina(2015)	analisis faktor-faktor penyebab piutang tak tertagih	Faktor-faktor penyebab piutang tak tertagih.	Analisis Deskriptif, kualitatif	Hasil penelitian menunjukkan, faktor-faktor penyebab piutang

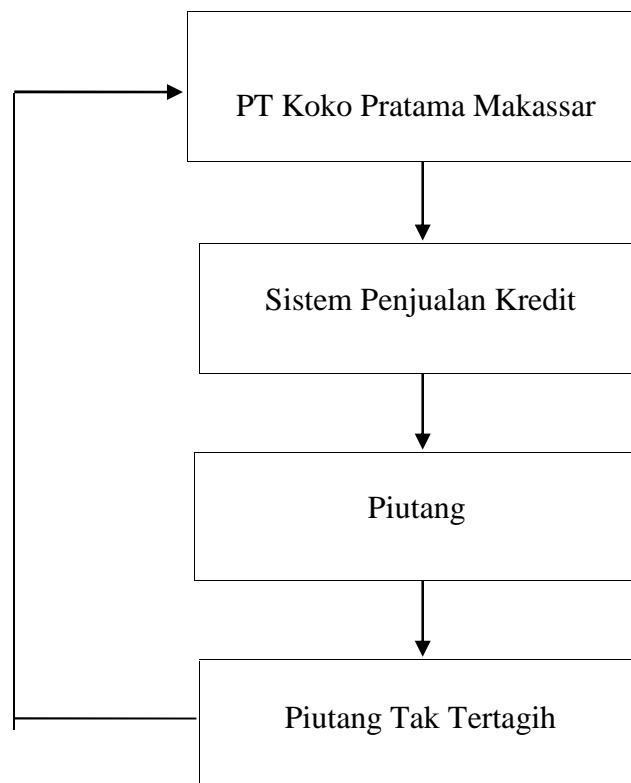
					tak tertagih ada 2 yaitu faktor intern dan faktor ekstern.
4	Widiasmara (2014)	Analisis pengendalian intern piutang usaha untuk meminimalkan piutang tak tertagih.	Pengendalian intern piutang, piutang tak tertagih.	Analisis deksriptif, kualitatif	Hasil dalam penelitian ini prosedur pengendalian intern terhadap piutang usaha pada PT.WOM Finance,Tbk cabang madiun efektif
5	Suwarno (2009)	Analisis Sistem Pengendalian Internal Atas Piutang Untuk Meminimalkan Jumlah Piutang Tak Tertagih	Sistem pengendalian internal piutang, piutang tak tertagih.	Analisis deskriptif, kualitatif	Hasil dari penelitian ini menunjukkan penerapan sistem pengendalian internal atas PT. OMF memiliki pengaruh dalam meminimalkan piutang tak tertagihnya.
6	Riwayanti (2010)	Analisis Pengendalian Piutang Terhadap Resiko Piutang Tak Tertagih	Pengendalian piutang, piutang tak tertagih	Analisis Deskriptif	Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa dalam menilai resiko kredit, perusahaan menerapkan 5C.
7	Agustina (2013)	Analisis Pengendalian Piutang	Pengendalian Piutang, efektivitas	Analisis Deskriptif	Hasil penelitian menunjukkan

		Untuk Meningkatkan Efektivitas Penagihan Piutang	penagihan piutang.		jangka waktu penagihan sudah baik karena semakin pendek jangka waktu penagihan sampai pada tahun 2011.
8	Hamel (2013)	Evaluasi Sistem Pengendalian Intern Terhadap Piutang	Sistem pengendalian intern, piutang	Analisis Deskriptif	Hasil penelitian ini yaitu penerapan pengendalian intern terhadap piutang usaha pada PT Nusantara Surya SaktiAmurang cukup efektif.
9	Stevani (2013)	Analisis Efektivitas Pengendalian Intern Piutang <i>Lease</i>	Pengendalian intern piutang	Analisis Deskriptif	Hasil penelitian yang dilakukan menunjukkan bahwa unsur-unsur pengendalian internal berdasarkan kerangka kerja <i>COSO</i> yaitu unsur lingkungan pengendalian kurang efektif.

10	R.D. Runtu., I Elim (2016)	Analisis Pengendalian Intern Piutang	Pengendalian intern piutang	Analisis Deskriptif	Hasil penelitian menunjukkan dari unsur-unsur pengendalian intern menurut kerangka kerja COSO telah berjalan dengan baik.
----	----------------------------	--------------------------------------	-----------------------------	---------------------	---

H. Kerangka Pikir

Untuk memperoleh gambaran yang lebih jelas mengenai kerangka berpikir dapat dilihat pada bagan berikut ini :



I. Hipotesis

Hipotesis merupakan suatu pernyataan yang bersifat sementara atau dengan anggapan, pendapat atau asumsi yang mungkin benar dan mungkin salah. Berdasarkan rumusan masalah dan kerangka pikir diatas maka penulis merumuskan hipotesis dalam penelitian ini adalah bahwa pengendalian piutang dapat meminimalisir piutang tak tertagih pada PT. Koko Pratama.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada PT. Koko Pratama yang beralamat Jl. Gatot Subroto Baru No. 44 - A Makassar, dengan waktu penelitian kurang lebih 2 (dua) bulan.

B. Jenis dan Sumber Data

1. Jenis Data

Dalam penelitian ini jenis data yang mendukung adalah data kualitatif dan data kuantitatif.

- a. Data kualitatif adalah data yang berbentuk kata-kata, bukan dalam bentuk angka, data kualitatif diperoleh dari wawancara, analisis dokumen dan diskusi terfokus atau observasi. Data kualitatif berfungsi untuk mengetahui kualitas dari sebuah objek yang akan diteliti.
- b. Data kuantitatif adalah data yang berbentuk angka atau bilangan sesuai dengan bentuknya, data kuantitatif dapat diolah atau dianalisis menggunakan teknik perhitungan matematika atau statistic.

2. Sumber data

Adapun data yang digunakan dalam penelitian ini maka penulis menggunakan data primer dan data skunder, berikut ini penjelasan penggunaan dari kedua data tersebut, yaitu:

a. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari sumbernya, berasal dari wawancara langsung dari pemilik perusahaan. Data primer yang dimaksud dalam penelitian ini antara lain berupa opini dan penjelasan dari subyek atau orang yang diteliti serta data-data deskriptif lain yang berhubungan dengan penelitian.

b. Data Sekunder

Data skunder adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan peneliti dari berbagai sumber yang telah ada (peneliti sebagai tangan kedua). Data skunder dapat diperoleh dari berbagai sumber seperti buku, laporan, jurnal, dan lain– lain.

C. Teknik Pengumpulan Data

Untuk mendapatkan data yang dibutuhkan dalam penelitian ini, maka peneliti menggunakan metode sebagai berikut :

1. Studi Dokumentasi, yakni melalui pencatatan dan *fotocopy* data yang diperlukan. Seperti pencatatan hasil wawancara, *fotocopy* memo internal perusahaan.
2. Teknik wawancara, yakni melakukan tanya jawab secara langsung dengan pihak-pihak yang terkait dengan objek penelitian. Seperti bagian administrasi piutang, supervisor penjualan serta salesman.
3. Teknik Observasi, yakni dengan melakukan pengamatan terhadap kegiatan ataupun prosedur yang berkaitan dengan objek penelitian. Metode ini digunakan untuk melakukan secara langsung di PT. Koko Pratama dan

dimaksudkan untuk melengkapi data-data yang dapat mendukung informasi supaya lebih akurat dan lengkap. Data yang dimaksud adalah data primer.

D. Metode Analisa Data

Teknik analisis adalah perangkat statistik baik deskriptif maupun inferensial yang digunakan sebagai alat bantu bagi peneliti untuk mengambil kesimpulan atas sejumlah data penelitian yang telah terkumpul (Sugiyono:2014). Teknik analisis yang digunakan penulis dalam pembahasan masalah ini adalah teknik analisis kualitatif, yaitu menggambarkan dengan jelas dan tepat mengenai masalah yang akan dibahas dengan menggunakan teori-teori yang berkaitan dengan masalah pengendalian intern piutang usaha dalam meminimalisasi piutang tak tertagih. Dari data yang diperoleh kemudian disajikan berdasarkan analisis, secara umum analisis data yang digunakan adalah secara deskriptif.

BAB IV

GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

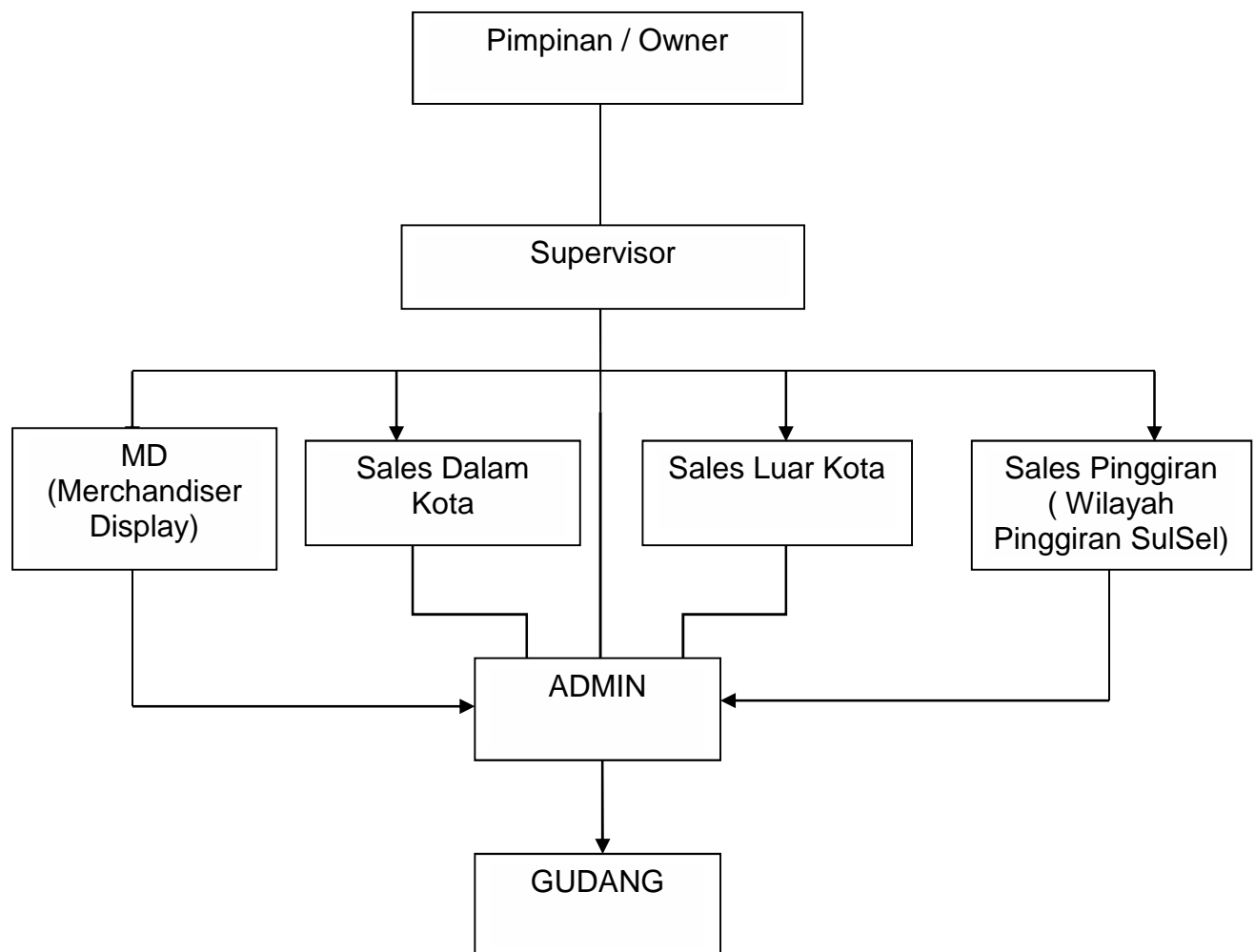
A. Sejarah singkat perusahaan

Kami adalah perusahaan distribusi consumer di wilayah Sulawesi Selatan / Barat. PT. KOKO PRATAMA didirikan pada tanggal 11 Maret 2002. Asal mula perusahaan ini berasal dari UD. Mitra Sekawan yang ingin membagi diri menjadi dua distributor, yang pemiliknya sama dengan PT. KOKO PRATAMA dan berada di tempat yang sama.

Visi kami didalam bisnis adalah untuk bertumbuh bersama semua stakeholders kami, baik Principal, Outlets, Karyawan, maupun pemegang saham perusahaan. Untuk mewujudkan visi ini, kami menganut prinsip fairness kepada semua stakeholders, dimana prinsip ini diterapkan dan menjadi “roh” dari semua tindakan yang dilakukan oleh perusahaan dan karyawan.

Misi kami adalah menjadi perusahaan distribusi terbaik di area coverage kami. Bukan yang terbesar, tetapi yang terbaik dalam memberikan pelayanan dan bertumbuh bersama kepada semua stakeholders kami. Dalam mewujudkan visi & misi ini, dalam bekerja sama dengan principal existing maupun potensial principal, kami lebih mementingkan kesamaan pandangan dan prinsip dalam berbisnis, bukan semata melihat ke sales value saja. Pengalaman puluhan tahun didalam menjalankan bisnis distribusi ini telah mengajarkan kepada kami bahwa persamaan visi, prinsip dan komunikasi di dalam berbisnis adalah fondasi paling kuat didalam pengembangan dan pertumbuhan bersama sama dengan semua stakeholders.

B. Struktur Organisasi



C. Uraian Tugas

Uraian tugas dalam struktur organisasi PT. KOKO PRATAMA mencakup tanggung jawab berupa manajerial, operasional, koordinasi, control dan pelaporan yang dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Membuat rencana kerja yang meliputi :
 - a. Perencanaan kunjungan ke semua pelanggan yang ada di wilayah kerjanya
 - b. Membuat breakdown target per principal dan per outlet

2. Membuat laporan penjualan atau laporan-laporan lain yang di minta oleh atasan.
3. Menganalisa dan mengevaluasi kinerja salesman
4. Melakukan koordinasi dengan setiap bagian yang terkait dengan proses penjualan untuk mendukung kelancaran tugas-tugas penjualan yang dilakukan oleh salesman.
5. Mengembangkan pengetahuan serta keterampilan secara terus-menerus untuk mendukung tugas dan tanggung jawab sebagai supervisor
6. Membina hubungan baik dengan para pelanggan potensial yang ada di wilayahnya dengan melakukan kunjungan secara rutin ke pelanggan tersebut.
7. Membantu salesman dalam menangani setiap klaim atau masalah-masalah yang ada dari pelanggan yang bias menjadi hambatan dalam rangka mencapai target ataupun yang dapat merusak citra/image dari perusahaan
8. Memberikan motivasi kepada tim untuk mencapai target perusahaan
9. Memberikan pelatihan/training untuk menambah keterampilan salesman di dalam melakukan tugas penjualan (*in class training atau field training*)
10. Menjaga nama baik dan citra perusahaan serta menjaga dan melindungi rahasia perusahaan
11. Memberikan usul kepada atasan untuk kelancaran tugas serta kemajuan perusahaan.

Kegiatan Umum Perusahaan

PT. KOKO PRATAMA bergerak di bidang produk konsumen yang menggunakan segmen Distribusi. Segmen Distribusi terlibat dalam distribusi barang konsumsi, yang meliputi produk feminine, makanan dan minuman, laundry, kecantikan, perlengkapan bayi dan produk perawatan mulut.

Perusahaan ini didirikan pada tahun 2002 dan berkantor pusat di Jl. Gatot Subroto, Makassar. Perusahaan telah mencapai tujuannya untuk menjadi perusahaan terkemuka sebagai distributor barang konsumsi pada saat ini.

BAB V

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Kebijakan Akuntansi Perusahaan

Dalam pelaksanaan kebijakan akuntansi yang mana diterapkan oleh perusahaan untuk mengetahui penentuan posisi keuangan dan hasil usahanya. Dasar penyajian laporan keuangan perusahaan diselenggarakan berdasarkan konsep Tahun Buku yaitu dari 1 Januari sampai dengan 31 Desember tahun yang bersangkutan. Dimana Laporan Keuangan meliputi Neraca, yang mana Neraca meliputi kelompok aktiva yang di susun berdasarkan Likuiditas, Kelompok Kewajiban disusun berdasarkan urutan jatuh tempo serta Kelompok Modal sendiri disusun berdasarkan sifat kekalannya dan Laba/Rugi meliputi Penjualan, Retur, Harga Pokok Penjualan serta Biaya-biaya dan Pendapatan diluar usaha dan biaya diluar usaha.

PT. KOKO PRATAMA adalah suatu jenis usaha yang bergerak dibidang distributor kosmetik yang berbagai macam jenis-jenis perawatan tubuh, perawatan wajah, perlengkapan bayi dan sebagainya sesuai dengan keinginan konsumen. Dalam pelaksanaan penyerahan dan perolehan barang tersebut, perusahaan Terhutang Pajak Pertambahan Nilai dalam bidang usaha penjualan barang (penyerahan Barang Kena Pajak) dalam hal ini penjualan-penjualan kosmetik, perusahaan juga memungut Pajak Pertambahan Nilai atas transaksi penjualan.

Adapun gambaran pengendalian intern dan sistem Akuntansi Perusahaan adalah sebagai berikut:

1. Pengendalian Intern

- a. Perusahaan membuat gambar (Struktur) organisasi yang memisahkan tugas atau wewenang dan tanggung jawab.
- b. Perusahaan telah melaksanakan pendelegasian wewenang dari atasan kepada karyawan untuk melaksanakan tugas sesuai dengan peraturan perusahaan yang telah di tentukan.
- c. Perusahaan telah melaksanakan pengawasan terhadap kepatuhan karyawan dalam melaksanakan tugas baik langsung maupun tidak langsung.

2. Sistem Akuntansi

- a. Setiap tugas atau pekerjaan telah dibuatkan sistem akuntansi dengan adanya perkiraan yang memisahkan masing-masing perkiraan sesuai dengan pos-pos Neraca dan Laba/Rugi.
- b. Setiap penerimaan dan pengeluaran uang harus ada otorisasi yang telah ditentukan sesuai dengan limit yang telah di tetapkan oleh direktur.
- c. Setiap transaksi harus didukung adanya bukti-bukti atau dokumen pendukung.
- d. Setiap transaksi harus di catat dan dibukukan sesuai dengan bukti atau dokumen pendukung.
- e. Setiap transaksi harus dibuat rekapan dengan tujuannya untuk mempermudah mengecek atau mencari selisih.
- f. Setiap transaksi yang berkaitan dengan keuangan harus dilaporkan kepada direktur.

B. Prosedur Pengelolaan Piutang Usaha

Dalam menjalankan aktivitasnya, sebagian besar penjualan yang dilakukan oleh PT. Koko Pratama merupakan penjualan kredit yang artinya uang atau pembayaran atas hasil penjualan tersebut masih akan diterima di kemudian hari sesuai dengan syarat pembayaran yang diberikan pihak manajemen kepada konsumen. Atas dasar penjualan kredit tersebut maka akan muncul saldo piutang dalam perusahaan.

Pengelolaan piutang usaha merupakan salah satu pekerjaan yang menjadi tanggung jawab bagian finance. Untuk penanganan piutang PT. Koko Pratama tanggung jawab bagian finance dimulai dari pembuatan invoice sampai dengan invoice dilunasi oleh konsumen. Tujuan utama dari prosedur dan pengendalian piutang adalah memastikan setiap tagihan dapat tertagih tepat pada waktunya. Untuk mencapai tujuan tersebut maka PT. Koko Pratama menerapkan prosedur sebagai berikut :

1. Berdasarkan invoice dan faktur pajak yang diterima maka kemudian bagian piutang akan mengupdate kartu piutang secara manual.
2. Secara berkala, bagian piutang mengirimkan statement of account (SOA) ke pelanggan. Statement of account merupakan ringkasan tagihan terhadap konsumen selama periode tertentu sesuai term of payment yang telah disepakati. Selama ini *statement of account* dibuat dengan periode.
3. Satu bulan dan dikirim melalui faksimili, e-mail, atau dikirim langsung ke alamat konsumen.

4. Bagian piutang melakukan follow up terhadap piutang yang sudah jatuh tempo. Berdasarkan *statement of account* yang sudah dikirimkan.. *Follow up* terhadap piutang dapat dilakukan melalui telepon, e-mail atau melalui kolektor perusahaan.
5. Setiap harinya kasir (*controller*) akan melakukan pengecekan di rekening bank, bila ada uang masuk sebagai pelunasan piutang maka akan diinformasikan ke bagian piutang dan membuat tanda terima uang masuk.
6. Berdasarkan info yang diterima, bagian piutang akan melakukan up date kartu piutang. Up date kartu piutang dilakukan dengan cara menghapus data piutang yang telah dibayar dan mengeluarkan semua copy invoice yang dibayar sebagai bukti pelunasan.
7. Dari setiap uang masuk (baik melalui bank ataupun kas), dibuatkan voucher uang masuk dan diserahkan ke bagian accounting untuk dijurnal. Pembayaran yang diterima sudah berikot potongan diskon dan potongan-potongan lainnya yang sudah sesuai kesepakatan demi keabsahan jurnal, pada voucher uang masuk akan dilampirkan *jugacopy invoice*, bukti pembayaran, dan bukti pendukung lainnya yang berkaitan dengan lunasnya piutang.
8. Voucher uang masuk dan dokumen pendukung akan diarsip oleh bagian accounting setelah dilakukan jurnal dan pemotongan piutang pada sistem. Prosedur pengelolaan piutang usaha juga dapat dilihat pada *flowchart* Piutang Usaha.

C. Proses Penagihan Piutang PT. Koko Pratama

Proses penagihan dengan menggunakan invoice dilakukan hanya sebanyak satu kali terbit. Hal ini untuk menghindari kemungkinan double invoice atau invoice tagihan yang ganda. Namun, jika terdapat kesalahan pada invoice, seperti kesalahan data produk yang ditagih, kesalahan nomor faktur pajak, kesalahan pengetikan dan sebagainya, maka adanya prosedur pengembalian invoice melalui nota retur terlebih dahulu. Kemudian diterbitkanlah invoice tagihan yang telah diperbaiki atau direvisi. PT.Koko Pratama pun memiliki sistem penjadwalan yang cukup baik, ketika seluruh dokumen invoice telah siap diterbitkan.

Setelah invoice tagihan diterbitkan, terkadang pelanggan sulit atau lambat dalam merespon invoice tagihan atau sulit melunasi, sehingga upaya selanjutnya yang dilakukan oleh PT. Koko Pratama yaitu melakukan monitoring atau pengawasan. Kegiatan pengawasan tersebut dilakukan oleh divisi financial & accounting dengan cara menghubungi melalui fax atau menelepon pihak pelanggan untuk mengkonfirmasi ataupun dengan cara datang langsung ke lokasi perusahaan pelanggan yang bersangkutan. Ketika hal tersebut pun dirasa kurang berpengaruh, maka selanjutnya perusahaan melibatkan peranan individu dari divisi marketing dalam membantu proses penagihan.

Pada saat pelanggan masih sulit untuk melakukan pembayaran piutang, maka perusahaan memberikan peringatan dengan somasi sebanyak tiga kali. Apabila hal ini belum berpengaruh maka piutang tersebut akan

dihilangkan (amortisasi) atau lebih dikenal dengan sebutan piutang tak tertagih. Namun, dalam menghilangkan piutang tersebut, terdapat prosedur yang harus dipenuhi terlebih dahulu yaitu piutang tersebut tidak tertagih selama kurang lebih atau telah mencapai masa waktu dua tahun. Prosesnya pun melibatkan para stakeholder perusahaan dalam proses pengambilan keputusan.

Berikut persentase penyisihan piutang berdasarkan kebijakan akuntansi perusahaan :

Tabel 3. Waktu & Persentase Penyisihan Piutang

Waktu Tak Tertagih	Persentase Penyisihan Piutang
Sampai dengan 2 tahun	10
2 tahun s.d 3 tahun	25
3 tahun s.d 4 tahun	45
4 tahun s.d 5 tahun	70
lebih dari 5 tahun	100

PT.Koko Pratama mengalami beberapa kendala dalam proses penagihan, yakni jarak atau jangkauan wilayah perusahaan pelanggan, adanya perubahan data seperti perubahan alamat, faktur pajak, dan NPWP, serta kurangnya personil dalam divisi financial & accounting. Selain itu, kendala utama yang paling sering terjadi adalah keterlambatan pelanggan dalam melunasi hutang. Dari beberapa kendala yang dihadapi, pihak manajemen selalu berupaya untuk dapat mengelola dan mengendalikan piutangnya. Pada

saat pihak manajemen tidak dapat mengelola dan mengendalikan piutangnya maka hal tersebut akan berdampak pada pemasukan yang diterima (inflow) atau mungkin perusahaan akan kehilangan pemasukan akibat munculnya piutang yang tidak tertagih.

Upaya yang paling nyata dilakukan oleh PT. Koko Pratama dalam menghadapi masalah tersebut adalah dengan berpegang teguh pada pedoman atau kebijakan kredit yang sudah ada dan menyelenggarakan sistem manajemen dengan baik.

D. Pengendalian Piutang Tak tertagih

Pengendalian piutang usaha merupakan hal yang sangat penting bagi perusahaan. Hal ini disebabkan karena penjualan dan piutang usaha merupakan sumber keuangan atau sumber pendapatan utama perusahaan yang sangat mempengaruhi kelangsungan hidup perusahaan di dalam melaksanakan kegiatan usahanya. Tujuan utama dari pengendalian internal adalah melaksanakan setiap prosedur pada setiap bagian dengan efektif dan efisien. Suatu prosedur yang efektif dan efisien akan mengakibatkan penghematan waktu dan biaya sehingga mengurangi beban perusahaan.

Salah satu contoh bentuk pengendalian internal yang dilaksanakan adalah prinsip pemisahan tugas yang diimplementasikan dalam struktur organisasi dan standar operasional perusahaan. Tujuan pokok pemisahan tugas adalah mencegah dan mendeteksi segala kekeliruan dan ketidakbenaran dalam pelaksanaan tugas yang dibebankan kepada seseorang sehingga mencegah adanya penyimpangan. Dengan adanya pemisahan

tugas akan menjamin bahwa setiap individu tidak mempunyai celah untuk melakukan kecurangan sehingga menjamin keamanan harta perusahaan. Untuk mengetahui pengendalian internal yang selama ini dilakukan PT.Koko Pratama, maka penulis membuat daftar pertanyaan atau internal *control questionnaire* (ICQ) untuk mengevaluasi pengendalian atas penjualan kredit dan piutang usaha yang dilakukan PT. Koko Pratama. Secara terinci berikut ini pertanyaan atas pengendalian internal penjualan kredit dan piutang usaha pada PT. Koko Pratama yang penulis ajukan.

Pengendalian merupakan bagian yang penting dalam perusahaan karena berfungsi untuk mengarahkan perusahaan dalam kegiatan operasional untuk mengontrol semua bagian yang ada dalam perusahaan. Suatu pengendalian dikatakan baik apabila sistem tersebut memadai dan pelaksanaannya tidak menyimpang, jadi baik buruknya suatu sistem tergantung pada dua hal, yaitu pengendalian itu sendiri dan pelaksanaannya.

Pelaksanaan pengendalian yang menyimpang terus menerus akan mengacaukan kegiatan operasional perusahaan dan menghilangkan fungsi pengendalian itu sendiri. Dengan adanya pengendalian internal yang baik, dapat dilakukan pencegahan terhadap tindakan-tindakan yang merugikan perusahaan, pengendalian internal juga membantu pimpinan perusahaan untuk memantau kegiatan perusahaan.

Setelah diadakan penelitian, maka penulis melakukan analisis perbandingan mengenai pengendalian internal yang dilaksanakan PT. Koko

Pratama dengan aktivitas pengendalian (*control activity*) menurut teori pengendalian COSO seperti :

1. Pemisahan tugas

Pemisahan fungsi yang dilakukan oleh PT. Koko Pratama sudah dapat dilihat pada struktur organisasi pada gambar Lampiran. Struktur organisasi adalah unsur penting dari sistem pengendalian internal dimana salah satu prinsip tugas pokok dalam penyusunan organisasi adalah pembagian tugas, wewenang dan tanggungjawab yang tegas sehingga tiap personel dapat melakukan kegiatannya sesuai dengan batas wewenang yang diterimanya dan tidak akan terjadi tumpang tindih tugas dan fungsi masing-masing personel. Lingkungan pengendalian sudah tercipta secara tidak langsung melalui pembagian wewenang dan tanggung jawab tersebut.

2. Otorisasi yang Tepat atas Transaksi.

Proses otorisasi yang ada pada PT. Koko Pratama sudah dilaksanakan dengan baik. Dengan adanya pembagian wewenang yang jelas, tiap fungsi harus mendapat persetujuan atau otorisasi dari pejabat yang berwenang jika ingin pengendalian berjalan dengan baik. Terutama untuk transaksi-transaksi yang melebihi batas kewenangan fungsi itu sendiri. Contoh otorisasi yang terjadi adalah :

- a. Terdapat tanda tangan manajer penjualan pada setiap surat pesanan yang disetujui.
- b. Dilampirkannya bukti-bukti pendukung pada voucher uang masuk kepada bagian accounting sebagai keabsahan atas lunasnya piutang

c. Setiap voucher uang masuk yang ada diparaf oleh kasir sebagai bukti pertanggung jawaban. Pengendalian atas pekerjaan tertentu akan menjadi lebih efektif jika hanya ada satu orang saja yang bertanggung jawab atas sebuah tugas tertentu tersebut. Penetapan tanggung jawab di sini tentu saja meliputi pemberian otorisasi untuk menyetujui (approval) atas sebuah transaksi.

3. Dokumen dan Catatan yang Memadai

Dokumen dan catatan merupakan objek fisik di mana transaksi akan dicantumkan serta diikhtisarkan. Dokumen yang memadai sangat penting untuk mencatat transaksi dan mengendalikan aktiva. Dokumen memberikan bukti bahwa transaksi bisnis atau peristiwa ekonomi telah terjadi. Ketidak-lengkapan dokumen atas suatu transaksi sering terjadi dalam kegiatan operasional PT. Koko Pratama, menurut pengamatan yang penulis lakukan dokumen yang dicatat perusahaan telah tercatat dengan baik. Hal ini tentu saja akan berdampak pada proses penagihan piutang kedepan.

Selain ketersediaan, dokumen juga sebaiknya dibuat bernomor urut. Pada hal ini sudah dilakukan oleh perusahaan terutama pada dalam hal pembuatan invoice, voucher uang masuk, dan pembuatan dokumen lainnya. Dokumen yang bernomor urut sangat membantu untuk mencegah terjadinya pencatatan transaksi secara berganda serta juga membantu untuk mencegah terjadinya transaksi yang tidak dicatat. Sedangkan dokumen yang bernomorurut tercetak dilakukan untuk

menghindari terjadinya dokumen atas transaksi fiktif. Dokumen juga sesungguhnya sangat berfungsi sebagai penghantar informasi ke seluruh bagian organisasi. Dokumen haruslah dapat memberikan keyakinan yang memadai bahwa seluruh aktiva telah dikendalikan dengan pantas dan bahwa seluruh transaksi telah dicatat dengan benar.

4. Pengendalian Fisik atas Aktiva dan Catatan.

Untuk menyelenggarakan pengendalian internal yang memadai, aktiva dan catatan harus dilindungi. Jika tidak diamankan sebagaimana mestinya, aktiva dapat dicuri, diselewengkan, atau disalahgunakan. Demikian juga dengan catatan, jika tidak dilindungi secara memadai, catatan bisa dicuri, rusak, atau hilang, yang dapat sangat mengganggu proses pencatatan akuntansi dan operasi normal bisnis perusahaan.

Penggunaan pengendalian fisik, mekanik, dan elektronik sangatlah penting. Pengendalian fisik terutama terkait dengan pengamanan aktiva. Pengendalian mekanik dan elektronik juga mengamankan aktiva.

5. Pemeriksaan Independen atau Verifikasi Internal.

Kebanyakan sistem pengendalian internal memberikan pengecekan independen atau verifikasi internal. Prinsip ini meliputi peninjauan ulang, perbandingan, dan pencocokan data yang telah disiapkan oleh karyawan lainnya yang berbeda. Untuk memperoleh manfaat yang maksimum dari pengecekan independen atau verifikasi internal, maka:

- a. Verifikasi seharusnya dilakukan secara periodik/berkala atau bisa juga dilakukan atas dasar dadakan;

- b. Verifikasi sebaiknya dilakukan oleh orang yang independen;
- c. Ketidacocokan/ketidaksesuaian dan kekecualian seharusnya dilaporkan ke tingkatan manajemen yang memang dapat mengambil tindakan korektif secara tepat. Kebutuhan akan pengecekan independen meningkat karena struktur pengendalian internal cenderung berubah setiap saat kalau tidak terdapat mekanisme penelaahan yang sering. Pegawai mungkin akan menjadi lupa atau dengan sengaja tidak mengikuti prosedur, atau menjadi ceroboh jika tidak ada orang yang meninjau ulang dan mengevaluasi hasil pekerjaannya. Salah saja baik yang disengaja maupun yang tidak disengaja mungkin dapat saja terjadi tanpa melihat kualitas dari sistem pengendalian yang selama ini telah dijalankan. Cara yang paling murah untuk melakukan verifikasi internal adalah dengan menerapkan pemisahan tugas seperti yang telah dibahas sebelumnya. Dalam perusahaan besar, pengecekan independen sering dilakukan oleh auditor internal. Auditor internal di sini adalah karyawan perusahaan yang bertugas secara terus menerus untuk melakukan evaluasi mengenai keefisienan dan keefektifan sistem pengendalian internal perusahaan.

E. Prosedur Pengelolaan Piutang Usaha

Tabel 4. Daftar Piutang

SupplierID	Juli	Agust	Sept	Okt	Nov	Des	Total
160-KAPM	2,660,858,485	3,541,253,859	3,575,254,794	2,346,511,614	3,668,051,322	3,351,951,854	19,143,881,928
160-TRKP	459,414,185	607,288,721	516,808,063	684,569,032	588,555,072	554,653,200	3,411,288,273
160-UNITAMA	533,183,888	510,387,749	376,995,688	511,489,795	442,161,911	452,229,747	2,826,448,778
160-PRISCILLA	400,219,191	206,657,608	264,893,191	308,473,640	294,037,810	356,779,461	1,831,060,900
160-SANIC	248,772,804	257,357,488	254,455,420	188,944,141	325,539,687	330,235,754	1,605,305,294
160-SKW	223,807,147	276,783,092	263,111,165	189,968,807	274,983,806	329,418,847	1,558,072,864
160-PRIORITAS	187,917,061	222,693,746	276,947,998	204,479,296	240,225,500	256,409,798	1,388,673,399
160-CRESINDO	148,186,222	291,315,389	197,093,068	209,586,120	216,805,629	260,726,463	1,323,712,890
160-AMAN	63,369,898	83,060,670	105,970,144	112,846,763	165,281,101	132,905,962	663,434,537
160-MANDRAVA	52,096,189	116,749,452	131,813,230	105,038,782	99,821,957	123,556,329	629,075,940
160-DRAGON	46,964,979	81,031,668	61,117,932	68,609,042	159,918,106	100,819,658	518,461,384
160-EMERALINDO	0	0	160,217,455	112,353,049	146,104,074	55,276,524	473,951,101
160-CHICI	60,758,028	59,705,897	80,095,474	75,023,322	64,664,774	86,943,248	427,190,744

160-CITRA	55,894,153	89,638,469	49,787,557	57,465,581	68,165,437	70,373,279	391,324,477
160-SAMAPUTRA	82,186,502	53,419,544	57,168,313	63,039,025	47,098,322	66,070,383	368,982,089
160-PROMETTA	45,647,693	33,766,466	38,043,811	31,412,532	49,555,923	42,529,427	240,955,852
160-JENNY	33,720,539	36,606,218	32,840,263	32,236,728	37,015,887	29,414,568	201,834,203
160-MEGAH	46,754,986	41,092,262	38,992,541	27,997,703	23,673,897	22,441,600	200,952,990
160-DIANPTR	22,289,480	20,730,605	51,080,022	22,088,604	14,197,494	38,747,755	169,133,961
160-APL	30,724,555	29,970,131	21,728,483	10,813,624	26,948,335	21,432,317	141,617,445
160-PANGESTU	18,791,485	30,811,278	23,143,660	16,909,675	20,290,790	23,410,014	133,356,901
160-VIENNA	10,062,045	12,354,718	18,248,074	49,588,414	23,439,833	19,084,421	132,777,506
160-MELENIUM	0	0	60,037,381	15,328,445	33,370,330	20,146,292	128,882,448
160-GIZI	13,956,382	23,173,749	23,180,956	9,862,263	9,908,857	36,891,264	116,973,471
160-MEGA	16,024,564	19,066,062	20,127,745	19,899,059	17,921,638	13,798,418	106,837,486
160-CATUR	0	0	0	2,626,153	0	0	2,626,153
160-RJW	1,891,449	-35,388	44,333	0	0	-1,393,646	506,749
Sum	5,463,491,911	6,644,879,454	6,699,196,762	5,477,161,207	7,057,737,492	6,794,852,937	38,137,319,764

Sumber: Laporan Pembukuan PT. Koko Pratama 2017

Jenis piutang yang ada di PT. Koko Pratama adalah jenis piutang usaha dimana perusahaan menyalurkan barang ke konsumen pada toko-toko yang telah menjadi member perusahaan. Adapun piutang pada toko-toko ditagihkan setelah perusahaan mendistribusikan barang member, yang selanjutnya penagihan akan dilakukan antara bulan pertaa dan bulan kedua.

Adapun toko member yang menjadi member pada perusahaan yang berada diluar daerah maka digolongkan sebagai piutang wesel. Dimana setelah perusahaan mendistribusikan barang maka penagihan akan dilakukan pada bulan ketiga dengan frekuensi penagihan sekali dalam tiga bulan.

Salah satu sumber daya yang dimiliki perusahaan yaitu penjualan secara kredit sehingga perlu adanya penanganan atau pengendalian untuk efektivitas oprasional perusahaan karena apabila piutang terlalu banyak kemungkinan tidak tertagihnya semakin besar, sehingga perlu adanya pengendalian piutang untuk menghindari piutang tidak tertagih. Berikut uraian piutang tertegih dan yang tidak tertagih. Beberapa metode analisis yang digunakan untuk mengukur efektivitas pengendalian piutang usaha PT. Koko Pratama adalah :

1. Rasio ini mengukur berapa kali (dalam rata-rata) piutang yang terjadi pada suatu periode tertentu. Periode perputaran piutang adalah periode terikatnya modal dalam piutang yang tergantung dari syarat pembayarannya.

Menghitung Rasio Perputaran Piutang (*Receivable Turn Over*)

$$\text{Perputaran piutang} = \frac{\text{penjualan kredit bersih}}{\text{rata - rata piutang}}$$

Dimana, untuk menghitung rata-rata piutang adalah:

$$\text{Rata - rata piutang} = \frac{\text{Saldo awal piutang} + \text{saldo akhir piutang}}{2}$$

Adapun hasil perhitungan dari perputaran piutang adalah sebagai berikut :

$$\text{Perputaran piutang 2011} = \frac{81.227.671.010}{100.345.368.173} = 0.81$$

$$\text{Perputaran piutang 2012} = \frac{67.916.508.308}{107.732.942.332} = 0.63$$

$$\text{Perputaran piutang 2013} = \frac{74.436.155.253}{102.041.520.859} = 0.73$$

Dari hasil tabel diatas menunjukkan bahwa kinerja *Receivable Turn Over(RTO)* mengalami fluktuasi dari tahun ke tahun. Hal ini ditunjukkan padapeningkatan RTO yang terjadi pada tahun 2011 mengalami peningkatan sebesar 0.81 kali.Pada tahun 2012 terjadi penurunan RTO yaitu 0.63 kali atau turun sebesar 0.18 dari tahun sebelumnya. Pada tahun berikutnya, yaitu 2013 mengalami peningkatan RTO sebesar 0.73 atau naik sebesar 0.10 dari tahun 2012.

Kinerja RTO perusahaan mencapai titik tertinggi yaitu pada tahun 2011 sebesar 0.81 kali dan sebaliknya RTO yang terendah pada tahun 2012 sebesar 0.63 atau turun 0.18. Hal ini disebabkan karena tingkat penjualan kredit yang sangat rendah yaitu sebesar Rp. 67.916.508.308,- yang diikuti oleh rata-rata piutang yang tinggi yaitu sebesar Rp. 107.732.942.332,- sehingga mengakibatkan tingkat RTO perusahaan sangat rendah. Pada tahun 2013, kinerja RTO meningkat menjadi lebih baik dari tahun 2012 yaitu 0.73 kali atau meningkat 0.10 kali. Hal ini disebabkan karena penjualan kredit perusahaan

meningkat yaitu dari Rp 67.916.508.308,- pada tahun 2012 menjadi Rp. 74.436.155.253,- dan juga terjadi penurunan total piutang Rp. 107.732.942.332,- pada tahun 2012 menjadi Rp. 102.041.520.859,- pada tahun 2013 ini membuktikan bahwa perusahaan berusaha untuk memperbaiki kinerja piutangnya dengan cara meningkatkan penjualan kreditnya dan mengurangi dengan seminimal mungkin jumlah piutang tak tertagihnya, karena pada dasarnya semakin tinggi tingkat perputaran piutang suatu perusahaan, maka semakin baik pengelolaan piutangnya, dan juga jika tingkat perputaran piutangnya tinggi berarti semakin pendek waktu terikatnya modal dalam piutang.

2. Rasio ini berfungsi untuk mengetahui rata-rata hari yang diperlukan untuk mengumpulkan piutang dan mengubahnya menjadi kas. Hasil yang ditetapkan dari perhitungan ini akan dihubungkan dengan jumlah hari yang ditetapkan sebagai standar kredit perusahaan.

Menghitung umur rata-rata piutang (*Average collection Period*)

$$\text{Umur rata - rata piutang} = \frac{360 \text{ hari}}{\text{perputaran piutang}}$$

$$\text{Umur rata - rata piutang 2011} = \frac{360}{0.81} = 445$$

$$\text{Umur rata - rata piutang 2012} = \frac{360}{0.63} = 571$$

$$\text{Umur rata - rata piutang 2013} = \frac{360}{0.73} = 494$$

Hasil perhitungan ACP diatas dapat dilihat pada tabel 2 berikut :

Hasil Perhitungan *Average Collection Periode* (ACP)

Tahun	RTO (Kali)	ACP (Hari)	Perubahan ACP
2011	0.81	445	-
2012	0.63	571	126
2013	0.73	494	-77

Dari hasil tabel diatas terlihat Tingkat *Average collection period* (ACP) perusahaan sangat dipengaruhi oleh tingkat *Receivable Turn Over* (RTO) tahun bersangkutan. Semakin besar tingkat RTO perusahaan, maka semakin baik pula nilai ACPnya. Tingkat *Average Collection period* (ACP) perusahaan yang terbaik pada tahun 2011, yaitu sebesar 445 hari, dimana tingkat perputaran piutangnya pun sangat tinggi. Sedangkan tingkat ACP perusahaan yang terendah adalah pada tahun 2012, dimana tingkat ACPnya mencapai 571 hari, dimana tingkat perputaran piutangnya pun sangat rendah yaitu 0.63 kali. Pada tahun berikutnya yaitu tahun 2013, tingkat ACPnya menurun menjadi 494 hari. Ini menunjukkan kinerja piutang usahanya sudah lebih baik dari tahun 2012.

3. Rasio ini berfungsi untuk mengukur komposisi *bucket Account Receivable*, dalam rasio ini bucket AR dipisah berdasarkan aging / umur overdue nya. Semakin besar umur tunggakannya berarti semakin buruk kualitas AR tersebut dan berarti semakin besar kemungkinan piutang tak tertagihnya.

Hasil perhitungan *Aging of Account Receivable* dapat dilihat dapat dilihat pada tabel 3 dibawah ini.

Hasil Perhitungan *Aging of Account Receivable* – AAR
*dalam Persentase

Bucket	2011	2012	2013
NO OD	81.73%	81.90%	79.21%
001_030	12.59%	13.47%	16.45%
031_060	1.85%	1.72%	1.47%
061_090	1.10%	0.50%	0.68%
091_120	0.56%	0.48%	0.46%
121_150	0.55%	0.41%	0.39%
151_180	0.49%	0.66%	0.41%
181_210	0.58%	0.41%	0.39%
211_240	0.36%	0.39%	0.34%
241_270	0.05%	0.06%	0.14%
271_300	0.03%	0.00%	0.04%
301_UP	0.13%	0.00%	0.02%
Aging 30+	5.68%	4.63%	4.35%
Aging 90+	2.73%	2.41%	2.19%
Aging 120+	2.18%	1.93%	1.73%
Aging 180+	1.14%	0.86%	0.92%

Dari tabel *Aging of Account Receivable* diatas menunjukkan bahwa rasio *Aging of Account Receivable* mengalami perbaikan aging dari tahun ke tahun. Halini menunjukkan bahwa kualitas booking customer dan penagihan mengalami perbaikan dari tahun ke tahun, hal tersebut menunjukkan bahwa pengendalian intern yang dilakukan oleh perusahaan menunjukkan progress yang baik dari tahun ke tahun.

Adanya pengukuran efektivitas piutang dirasakan perlu karena jika terjadi kesalahan pada penjualan maka dapat mengakibatkan kesalahan pada sistem atau tingkat kecurangan yang disengaja akibat kelemahan sistem itu sendiri. Pengendalian ini harus bisa menjamin kebijakan dan pengarahan-pengarahan bagi pihak manajemen dan sebagai alat untuk

mengimplementasikan keputusan dan mengatur aktivitas perusahaan khususnya bagian penjualan dan untuk dapat mencapai tujuan utama perusahaan serta upaya perlindungan terhadap seluruh sumber daya perusahaan dari kemungkinan kerugian yang di akibatkan oleh kesalahan dan kelalaian pemrosesan data-data penjualan (Hastoni dan apriliesabeth, 2008). Adapun Sistem pembayaran yang diterapkan perusahaan pada toko member yakni dengan cara kredit, sehingga member tidak langsung melunasi barang yang diterima sekaligus, namun secara bertahap.

F. Pembahasan

Tujuan dari pengendalian intern dalam perusahaan yang bergerak pada bidang distribusi merupakan salah satu tugas yang harus dilaksanakan oleh manajemen untuk menjamin tercapainya tujuan perusahaan. Seperti yang sebaiknya dilakukan oleh perusahaan yakni melakukan pengendalian intern berupa pengecekan penjumlahan mendatar maupun penjumlahan menurun dan melakukan pengendalian intern tidak hanya meliputi pekerjaan pengecekan tetapi juga, mencakup semua alat-alat yang dipergunakan manajemen untuk mengadakan pengendalian. Dengan demikian maka barang tersalur dimulai dari gudang sebagai tempat penyimpanan barang akan terkendali sampai pada tahapan penyaluran barang ke kostumer.

Hal ini tentunya juga didukung oleh tujuan dari perusahaan bahwa kegiatan pengendalian intern dilakukan merupakan suatu proses untuk memastikan bahwa sumber-sumber yang diperoleh dan dipergunakan dengan efektif dan efisien didalam mencapai sasaran-sasaran yang sudah ditetapkan. Jadi pengendalian dilakukan dengan tujuan untuk memastikan sejauh mana kegiatan yang dijalankan oleh organisasi di dalam perusahaan sudah mencapai sasaran atau menyimpang. Bilamana setelah dipantau terjadi penyimpangan dari sasarannya, segera dapat diketahui agar dapat diperbaiki. Berikut tahapan terjadinya piutang sampai pada proses penagihan piutang kepada kostumer.

Gambar 2. Flowchart Proses Terjadinya Piutang

Berdasarkan pada flowchart di atas, menunjukkan bahwa terjadinya piutang dimulai dari perusahaan menerima pesanan dari customer atau pelanggan yang selanjutnya perusahaan akan melakukan PO atau *pre order*. Setelah dilakukan PO pada barang maka selanjutnya karyawan pada bagian gudang dan keuangan akan mengecek kembali daftar kartu piutang sebelum mengorder barang pemasan kepada pelanggan.

Jika pelanggan yang memesan barang adalah pelanggan tetap maka sistem kredit akan diberikan kepada pelanggan, namun jika pelanggan baru maka untuk pemesanan pertama akan dilakukan pembayaran secara *cash* terlebih dahulu. Selanjutnya jika pelanggan baru telah memenuhi persyaratan dengan beberapa melakukan pemesanan secara *continue* maka dilakukan pencatatan pesanan pada SO dan *Outstandin order* serta mengontrol kredit pada SO. Selanjutnya setelah diseleksi order oleh *supervisor sales* maka PO tersebut diberikan kepada admin fakturis untuk diproses sehingga menjadi nota/invoice, setelah barang pesanan telah diantarkan dan invoice (*copy*) telah diterima oleh pihak toko atau pelanggan maka invoice (asli) akan diproses oleh bagian pelunasan untuk dibuatkan tanda terima invoice tagihan untuk ditagih selanjutnya dan setelah sampai jangka waktu kredit yang diberikan, maka akan ditagih oleh *collector* untuk melunasi invoiceny. Setelah pelanggan atau toko melunasi invoiceny kemudian dicatat ke bagian pelunasan piutang.

Adapun berdasarkan pada analisa umur piutang pada hasil penelitian diperoleh informasi bahwa kinerja RTO perusahaan mencapai titik tertinggi yaitu pada tahun 2011 sebesar 0.81 kali dan sebaliknya RTO yang terendah pada tahun

2012 sebesar 0.63 atau turun 0.18. Hal ini disebabkan karena tingkat penjualan kredit yang sangat rendah yaitu sebesar Rp. 67.916.508.308,- yang diikuti oleh rata-rata piutang yang tinggi yaitu sebesar Rp. 107.732.942.332,- sehingga mengakibatkan tingkat RTO perusahaan sangat rendah. Pada tahun 2013, kinerja RTO meningkat menjadi lebih baik dari tahun 2012 yaitu 0.73 kali atau meningkat 0.10 kali.

Hal ini disebabkan karena penjualan kredit perusahaan meningkat yaitu dari Rp 67.916.508.308,- pada tahun 2012 menjadi Rp. 74.436.155.253,- dan juga terjadi penurunan total piutang Rp. 107.732.942.332,- pada tahun 2012 menjadi Rp. 102.041.520.859,- pada tahun 2013 ini membuktikan bahwa perusahaan berusaha untuk memperbaiki kinerja piutangnya dengan cara meningkatkan penjualan kreditnya dan mengurangi dengan seminimal mungkin jumlah piutang tak tertagihnya, karena pada dasarnya semakin tinggi tingkat perputaran piutang suatu perusahaan, maka semakin baik pengelolaan piutangnya, dan juga jika tingkat perputaran piutangnya tinggi berarti semakin pendek waktu terikatnya modal dalam piutang.

Dimana tingkat *Average Collection period (ACP)* perusahaan yang terbaik pada tahun 2011, yaitu sebesar 445 hari, dimana tingkat perputaran piutangnya pun sangat tinggi. Sedangkan tingkat ACP perusahaan yang terendah adalah pada tahun 2012, dimana tingkat ACPnya mencapai 571 hari, dimana tingkat perputaran piutangnya pun sangat rendah yaitu 0.63 kali. Pada tahun berikutnya yaitu tahun 2013, tingkat ACPnya menurun menjadi 494 hari. Ini menunjukkan kinerja piutang usahanya sudah lebih baik dari tahun 2012 dan tabel

Aging of Account Receivable diatas menunjukkan bahwa rasio *Aging of Account Receivable* mengalami perbaikan aging dari tahun ke tahun. Halini menunjukkan bahwa kualitas booking customer dan penagihan mengalami perbaikan dari tahun ke tahun, hal tersebut menunjukkan bahwa pengendalian intern yang dilakukan oleh perusahaan menunjukkan progress yang baik dari tahun ke tahun.

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Upaya pengendalian piutang untuk meminimalkan piutang tak tertagih, melalui pemisahan tugas akan menjamin bahwa setiap individu tidak mempunyai celah untuk melakukan kecurangan sehingga menjamin keamanan harta perusahaan. Untuk mengetahui pengendalian internal yang selama ini dilakukan PT. Koko Pratama, maka penulis membuat daftar pertanyaan atau *internal control questionnaire* (ICQ) untuk mengevaluasi pengendalian atas penjualan kredit dan piutang usaha yang dilakukan PT. Koko Pratama. Secara terinci berikut ini pertanyaan atas pengendalian internal penjualan kredit dan piutang usaha pada PT. Koko Pratama yang penulis ajukan.

B. Saran

1. Sebaiknya PT. Koko Pratama memperhatikan kebijakan kredit yang diberikan kepada nasabahnya dan kebijakan penagihan.
2. Sebaiknya faktor-faktor yang mempengaruhi jumlah investasi piutang pada antara lain persentase penjualan kredit dikurangi agar tidak menambah piutang tak tertagih.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustina, 2013, *Analisis Pengendalian Piutang Untuk Meningkatkan Efektivitas Penagihan Piutang Pada PDAM Kota Gorontalo*, Jurnal EMBA. Vol. 1 No. 2
- Arsyina, 2015. *Analisis Faktor-faktor Penyebab Piutang Tak Tertagih Pada PT. Pelindo III (Persero) Semarang*, Fakultas Ekonomi. Universitas Negeri Semarang.
- A.P. Dera., 2016, *Analisis Efektivitas Sistem Pengendalian Internal Piutang Dan Kerugian Piutang Tak Tertagih Pada Pt. Surya Wenang Indah Manado*, Jurnal EMBA. Vol. 4 No. 1
- Coso, 2013. *New Internal Control Integrated Framework*, Jakarta
- DacostaImanuella, 2015, *Analisis Kerugian Piutang Tak Tertagih Pada PT.Metta Karunia Jaya Makassar*, Jurnal EMBA. Vol. 3. No. 1
- Farah Margaretha. 2011. *Manajemen Keuangan Untuk Manajemen Non Keuangan*. Erlangga, Jakarta
- Hamel Gary, 2013, *Evaluasi Sistem Pengendalian Intern Terhadap Piutang Pada PT. Nusantara Surya Sakti*, Jurnal EMBA. Vol. 1. No. 3
- Hery. 2012. *Akuntansi Keuangan Menengah I*, Edisi 1, Cetakan Pertama, Penerbit PT. Bumi Aksara, Jakarta
- Hery, 2013. *Akuntansidasar 1 dan 2*, Cetakan Kedua, Grasindo, Jakarta
- I Made Sudana. 2011. *Manajemen Keuangan Perusahaan Teori dan Praktik*. Erlangga : Jakarta.
- Junita S. Wuisan, *Analisis Efektifitas Pengendalian Intern Piutang Lease Pada Pt. Finansia Multi Finance Tomohon*, Jurnal EMBA Vol.1 No.4 Desember 2013
- Kieso, Donald. E, Weygandt, Jerry. J, (Alih bahasa oleh Emil Salim SE), 2012, *Intermediate Accounting*, Jilid 1, Edisi Keduabelas, Erlangga, Jakarta.
- Pontoh, Winston. 2013. *Akuntansi Konsep dan Aplikasi*. Halaman Moeka, Jakarta.
- R.D. Runtu., I. Elim, 2016, *Analisis Pengendalian Intern Piutang Usaha Pada Pt. Bussan Auto Finance (Baf) Manado*, Jurnal EMBA. Vol. 4 No. 1

- RivaiVeithzal, dkk. 2013. *Manajemen Perbankan dari Teori ke Praktik*. Raja Grafindo Persada, Jakarta
- Riwayanti, 2010, *Analisis Pengendalian Piutang Terhadap Resiko Piutang Tak Tertagih*, Fakultas Ekonomi. Universitas Maritim Raja Haji.
- Rudianto . 2012. *Pengantar Akuntansi. Konsep dan Teknik Penyusunan Laporan Keuangan*, Erlangga, Jakarta
- Sawyer, Dittenhofer, S Cheiner, 2005. *Internal Auditing*, Buku Satu, Edisi Kelima, Salemba Empat, Jakarta
- Sugiyono, 2010, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, Alfabeta, Bandung.
- Suwarno, 2009, *Analisis Sistem Pengendalian Internal Atas Piutang Untuk Meminimalkan Jumlah Piutang Tak Tertagih Pada PT. Olympindo Multifinance*, Fakultas Ekonomi. Universitas Mercubuana
- SyakurSyafi'i Ahmad, 2015, *Intermediate Accounting*, AV Publisher, Jakarta.
- Taswan, 2010. *Manajemen Perbankan*. UPP STIM YKPN, Yogyakarta
- Wahyuni. 2012. *Analisis Akuntansi Piutang Tak Tertagih Pada PT. Baintan Anugerah Bersama*, Fakultas Ekonomi. Universitas Maritim Raja Ali Haji.
- Widiasmara, 2014, *Analisis Pengendalian Intern Piutang Usaha Untuk Meminimalkan Piutang Tak Tertagih (Bad Debt) Pada Pt. Wahana Ottomitra Multiartha*, MODERNISASI, Volume 10, Nomor 2.