

**ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN PIUTANG PADA
PT. RAJAGRAFINDO PERSADA CABANG MAKASSAR**

SKRIPSI

Oleh
SRI YULI NINGSIH
105730508514



Program Studi Akuntansi
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
MAKASSAR
2018

**ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN PIUTANG PADA
PT. RAJAGRAFINDO PERSADA CABANG MAKASSAR**

SKRIPSI

Oleh

SRI YULI NINGSIH

105730508514

*Diajukan sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar
Sarjana Ekonomi (SE) Program Studi Akuntansi pada Fakultas
Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar*

**Program Studi Akuntansi
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
MAKASSAR
2018**

MOTTO

Seseorang harus menjaga kebajikannya.

Karena itu adalah investasi yang baik bagi kehidupan

(Soeharto)

Kemampuan merasakan nikmat sabar tergantung
sejauh mana keimanan kita terhadap takdir yang Allah tetapkan

(Abdullah Gymnastiar)

PERSEMBAHAN

Terimakasih yang sebesar-besarnya untuk kalian semua, akhir kata saya persembahkan skripsi ini untuk kalian semua, orang-orang yang saya sayangi. Dan semoga skripsi ini dapat bermanfaat dan berguna untuk kemajuan ilmu pengetahuan di masa yang akan datang, Aamiinnn



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS JURUSAN AKUNTANSI
Jl. Sultan Alauddin No. 259 Gedung Iqra Lt. 7 Telp. (0411) 866972 Makassar

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Penelitian : Analisis Sistem Pengendalian Piutang Pada PT.Rajagrafindo
Persada Cabang Makassar

Nama Mahasiswa : SRI YULININGSIH
No. Stambuk : 105730508514
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 Sabtu tanggal 13 Oktober 2018 pada
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar

Makassar, 04 Safar 1440 H
13 Oktober 2018 M

Menyetujui,

Pembimbing I

Dr. Hj. Ruliaty, MM
NIDN. 0009095406

Pembimbing II

Ismail Badollahi, SE., M.Si., Ak.CA.CSP
NBM. 107 3428

Mengetahui,

Dekan



Ismail Rasulong, SE., MM
NBM. 903078

Ketua Prodi Akuntansi

Ismail Badollahi, SE., M.Si., Ak. CA.CSP
NBM. 107 3428



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

Jl. Sultan Alauddin No. 259 Gedung Iqra Lt. 7 Telp. (0411) 866972 Makassar

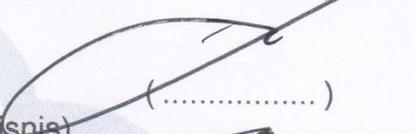
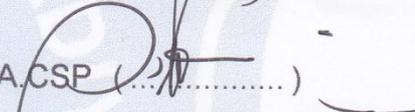
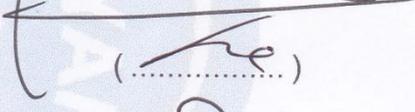
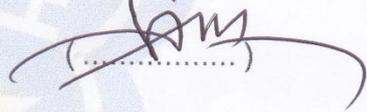
بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi atas nama **SRI YULI NINGSIH, NIM : 105730508514**, diterima dan diperiksa oleh Panitia Ujian Skripsi berdasarkan Surat Keputusan Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar Nomor:191/Tahun 1440H/2018M, Tanggal 13 Oktober 2018 M, sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar **Sarjana Ekonomi** pada Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.

Makassar, 04 Safar 1440 H
13 Oktober 2018 M

PANITIA UJIAN

1. Pengawasan Umum : Dr. H. Abdul Rahman Rahim, SE.,MM
(Rektor Unismuh Makassar) 
2. Ketua : Ismail Rasulong, SE.,MM
(Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis) 
3. Sekretaris : Dr. Agus Salim HR, SE.,MM
(Wakil Dekan 1 Fakultas Ekonomi dan Bisnis) 
4. Penguji : 1. Dr. Andi Rustam, SE.,MM.Ak.CA 
2. Ismail Badollahi, SE.,M.Si.,Ak.CA.CSP 
3. Andi Arman, SE.,M.Si.,Ak.CA 
4. Abd. Salam HB, SE.,M.Si.,Ak.CA 

Disahkan oleh,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah Makassar

Ismail Rasulong, SE., MM
NBM : 903078



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS JURUSAN AKUNTANSI
Jl. Sultan Alauddin No. 259 Gedung Iqra Lt. 7 Telp. (0411) 866972 Makassar

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : SRI YULI NINGSIH
Stambuk : 105730508514
Jurusan : Akuntansi
Judul : Analisis Sistem Pengendalian Piutang Pada
PT.Rajagrafindo Persada Cabang Makassa

Dengan ini menyatakan bahwa:

Skripsi yang saya ajukan didepan Tim Penguji adalah ASLI hasil karya sendiri, bukan hasil jiplakan dan dibuat oleh siapapun

Demikian Pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan saya bersedia menerima sanksi apabila pernyataan ini tidak benar.

Makassar, 13 Oktober 2018
Yang Membuat Pernyataan



Sri Yuli Ningsih
SRI YULI NINGSIH

Diketahui oleh

Ketua Prodi Akuntansi,



Ismail Rasulong
Ismail Rasulong, SE., MM
NBM. 903078

Ismail Badollahi

Ismail Badollahi, SE., M.Si., Ak.CA.CSP
NBM. 107 3428

ABSTRAK

SRI YULI NINGSIH. 2018. Analisis Sistem Pengendalian Piutang pada PT. Rajagrafindo Persada Cabang Makassar, Skripsi Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar. Dibimbing Oleh Hj. Ruliaty dan Ismail Badollahi.

Perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya untuk mencapai tujuan yang ditetapkan harus melakukan pengendalian. Pengendalian yang diterapkan harus memberi manfaat, dalam hal ini mampu meningkatkan efektivitas serta efisiensi operasi. Penelitian ini fokus pada Analisis sistem pengendalian piutang. Tujuan penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan dan menganalisis sistem pengendalian piutang pada PT. Rajagrafindo Persada Cabang Makassar apakah sudah berjalan efektif dan efisien.

Penelitian ini menggunakan uji kualitatif dengan pendekatan deskriptif-analisis terhadap pengendalian intern piutang dagang yang mengacu pada kerangka kerja COSO pada unsur-unsur pengendalian intern. Sampel diambil 5 orang responden. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Hasil penelitian pada PT. Rajagrafindo Persada Cabang Makassar bahwa penginputan/pencatatan piutang dilakukan pada saat penerbitan *invoice*. Piutang dagang harus disajikan dalam neraca sebesar jumlah yang diharapkan akan dapat diterima (*net realizable value*) dari piutang usaha terkait. Program yang digunakan dalam penerbitan faktur penjualan dan penerimaan dan pengeluaran kas pada PT. Rajagrafindo Persada Cabang Makassar adalah program SKP3. Dan secara keseluruhan pengendalian intern piutang dagang telah efektif dan sejalan dengan 5 indikator COSO, yang mana manajemen perusahaan sudah menerapkan konsep dan prinsip-prinsip pengendalian intern piutang dan terdapat beberapa prosedur yang sudah mencerminkan konsep pengendalian intern.

Kata kunci : Sistem Pengendalian internal (COSO), Piutang dagang

ABSTRACT

SRI YULI NINGSIH. 2018. *Analysis of Receivables Control Systems at PT. Rajagrafindo Persada Makassar Branch*, Thesis Accounting Study Program, Faculty of Economics and Business, Muhammadiyah University of Makassar. Supervised by Hj. Ruliaty and Ismail Badollahi.

Companies in carrying out their activities to achieve the established objectives must exercise control. The controls applied should be beneficial, in this case can improve the effectiveness and efficiency of the operation. This study focuses on Analysis of the system of receivable control. The purpose of this study is to describe and analyze the system of receivable control at PT. Rajagrafindo Persada Makassar Branch whether it is running effectively and efficiently.

This study uses a qualitative test with a descriptive-analysis approach to the internal control of trade receivables which refers to the COSO framework on the elements of internal control. Samples were taken by 5 respondents. The results showed that the results of research at PT. Rajagrafindo Persada Branch Makassar that inputting / recording accounts receivable is made at the time of issuance of invoices. Trade receivables must be presented in the balance sheet at the amount expected to be received (net realizable value) from the related trade receivables. The program used in issuing sales invoices and cash receipts and disbursements at PT. Rajagrafindo Persada Makassar Branch is a SKP3 program. And overall the internal control of trade receivables has been effective and in line with the 5 indicators of COSO, in which company management has implemented the concepts and principles of internal control of accounts receivable and there are several procedures that have reflected the concept of internal control.

Keyword : *Internal Control System (COSO), Accounts Receivable*

KATA PENGANTAR



Segala puji bagi Allah yang Maha Bijaksana yang memberikan hikmah kepada siapa yang dikehendaki-Nya. Tiada kata yang patut peneliti ucapkan selain puji syukur Kehadirat Allah SWT. karena atas berkat rahmat-Nya sehingga peneliti merampungkan skripsi ini, walaupun dalam penyusunan skripsi ini peneliti menemukan banyak hambatan-hambatan.

Skripsi dengan judul : “**Analisis Sistem Pengendalian Piutang pada PT. Rajagrafindo Persada Cabang Makassar**” yang merupakan tugas akhir dalam menyelesaikan studi dan sebagai salah satu syarat yang harus dipenuhi untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada program studi Akuntansi Universitas Muhammadiyah Makassar. Dalam proses penyusunan hingga skripsi ini dapat terselesaikan, peneliti menyadari bahwa hasil ini tidak akan dapat penulis selesaikan tanpa motivasi, bantuan dan doa dari berbagai pihak.

Ucapan terima kasih yang tulus kepada kedua orang tua tercinta, Ayahanda **Alm. Syahiruddin dan Ibunda Masyaada** yang sungguh aku tak mampu membalasnya, baktiku pun tak akan pernah bisa membalas setiap hembusan kasih, luapan cinta, yang mempertaruhkan seluruh hidupnya untuk kesuksesan anaknya, yang telah melahirkan, membesarkan dan mendidik anaknya dengan sepenuh hati.

Selama menempuh studi maupun dalam merampungkan dan menyelesaikan skripsi ini, peneliti banyak dibantu oleh berbagai pihak. Oleh sebab itu, pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Dr. H Abd. Rahman Rahim, SE.,MM., selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar.
2. Bapak Ismail Rasullong, SE.,MM Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Makassar.
3. Bapak Ismail Badollahi, SE.,M.Si.,Ak.CA Selaku Ketua Jurusan Akuntansi Universitas Muhammadiyah Makassar.
4. Ibu Hj. Ruli selaku Pembimbing Pertama yang dengan penuh kesabaran telah meluangkan waktu dan pikirannya untuk memberikan bimbingan, arahan, dan petunjuk mulai dari membuat proposal hingga rampungannya skripsi ini.
5. Bapak Ismail Badollahi, SE.,M.Si.,Ak.CA.CSP selaku pembimbing Kedua yang dengan penuh kesabaran telah meluangkan waktu dan pikirannya untuk memberikan bimbingan, arahan, dan petunjuk mulai dari membuat proposal hingga rampungannya skripsi ini.
6. Segenap Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar yang telah memberikan kesempatan kepada peneliti untuk mengikuti pendidikan, memberikan ilmu pengetahuan, dan pelayanan yang layak selama peneliti melakukan studi.
7. Para staf karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.
8. Seluruh pegawai kantor PT. Rajagrafindo Persada yang telah membantu penulis sepanjang penelitian untuk menyusun skripsi ini.
9. Saudara-saudar(i)ku atau keluarga terdekat yang telah memberikan doa, dukungan baik moril maupun materil dan motivasi selama peneliti menyelesaikan tugas akhir ini.

10. Dan semua pihak yang telah membantu penyelesaian skripsi ini yang tidak dapat peneliti sebutkan satu persatu.

Skripsi ini masih jauh dari sempurna walaupun telah menerima bantuan dari berbagai pihak. Apabila terdapat kesalahan-kesalahan dalam skripsi ini sepenuhnya menjadi tanggung jawab peneliti dan bukan para pemberi bantuan, kritik dan saran yang membangun akan lebih menyempurnakan skripsi ini. Akhirul Kalam, peneliti berharap semoga apa yang telah dibuat dalam skripsi ini dapat bermanfaat dan menambah pengetahuan kita semua. Untuk itu hanya kepada Allah SWT peneliti menyerahkan semua kepadaNya, semoga kita semua selalu diberi berkah dan rahmatNya serta senantiasa dalam perlindunganNya.

Wabillahi Taufik Wal Hidayah Wassalamu 'Alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Makassar, Oktober 2018
Peneliti,

Sri Yuli Ningsih

DAFTAR ISI

SAMPIL.....	i
HALAMAN JUDUL.....	ii
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	iii
HALAMAN PERSETUJUAN	iv
SURAT PERNYATAAN	v
ABSTRAK	vi
ABSTRACT.....	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	9
C. Tujuan Penelitian	9
D. Manfaat Penelitian	9
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
A. Pengertian Akuntansi Keuangan.....	10
B. Pengertian Sistem Informasi	10
C. Piutang dan Penilaian Piutang	12
D. Pengertian Kredit dan Penyebab Kredit Bermasalah	14
E. Sistem Pengendalian Internal	15

F. Penelitian Terdahulu	21
G. Kerangka Konsep.....	23
H. Hipotesis	25
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Jenis dan Sumber Data.....	26
B. Lokasi dan Waktu Penelitian	26
C. Operasionalisasi Variabel.....	27
D. Teknik Pengumpulan Data	27
E. Metode Analisis	28
F. Pengujian Keabsahan Data.....	29
BAB IV GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN	
A. Profil Perusahaan.....	31
B. Nilai, Visi dan Misi PT. Rajagrafindo Persada Makassar.....	38
BAB V HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Kebijakan Akuntansi PT. Rajagrafindo Persada Cabang Makassar.....	40
B. Sistem Analisis Piutang PT. RajaGrafindo Persada Cabang Makassar.....	44
C. Sistem Pengendalian Piutang pada PT. RajaGrafindo Persada Cabang Makassar Mengadopsi COSO	52
D. Karakteristik Sistem Pengendalian Intern atas Piutang.....	51

E. Sistem Pengendalian Piutang pada PT. Rajagrafindo Persada Cabang Makassar Menunjukkan Karakteristik Informasi yang Baik	52
F. Sistem Informasi Akuntansi Piutang PT. Rajagrafindo Persada Cabang Makassar	57
BAB VI PENUTUP	
A. Kesimpulan	64
B. Saran.....	66
DAFTAR PUSTAKA.....	67
LAMPIRAN.....	69

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	21
Tabel 5.1 PT. Rajagrafindo Persada Cabang Makassar Laporan Detail Umur Piutang Per Tanggal 31 Desember 2017	49
Tabel 5.2 Neraca Per 31 Desember 2017	52
Tabel 5.2 Sistem Pengendalian Intern Model COSO Teehadap Piutang Usaha pada PT. Rajagrafindo Persada Cabang Makassar	53

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Bagan Kerangka Konsep	24
Gambar 4.1	Bagan Struktur Organisasi PT. Rajagrafindo Persada Cabang Makassar.....	36
Gambar 5.1	Flowchart Sistem Komputerisasi Pengolahan Penjualan Produk (SKP3).....	43

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Kemajuan dan perkembangan ekonomi dunia pada umumnya dan di Indonesia pada khususnya, mendorong perusahaan untuk dapat mengikuti perkembangannya. Di masa pertumbuhan perekonomian ini, perusahaan banyak menemukan permasalahan yang cukup kompleks dalam menjalankan kegiatannya untuk mempertahankan dan mengembangkan perusahaan di masa kini dan masa yang akan datang. Oleh karena itu, perusahaan harus mampu mengetahui pasar dan prospeknya.

Sugiyono (2016:56) Mengemukakan bahwa Pada umumnya, perusahaan yang sudah besar dalam mengelola keuangan perusahaannya melibatkan berbagai pihak, bahkan dengan mengadakan kerjasama bisnis dengan perusahaan lain. Dalam rangka mempertahankan dan mengembangkan perusahaannya, perusahaan-perusahaan yang sudah besar juga mencoba memperluas jaringan ke berbagai wilayah untuk mampu kompetitif di dunia bisnis. Karena dengan pengembangan perusahaan di berbagai wilayah, maka perusahaan mampu membuka peluang pasar dan yang belum dijangkau perusahaan sejenis lainnya. Ketika perusahaan yang sudah berkembang pesat, aktifitas yang semakin kompleks, skala operasi yang semakin luas, maka pengawasan terhadap kegiatan perusahaan tidak mungkin hanya dengan pengelolaan yang sederhana saja. Maka diperlukan pembagian kerja dari manajemen yang terpadu, sehingga perusahaan dapat berjalan secara efektif dan efisiensi untuk mencapai tujuannya. Pengawasan atas aktifitas operasi mutlak diperlukan dalam perusahaan untuk menjamin

operasional yang tepat sasaran. Dalam hal ini, sistem informasi sangat membantu pengawasan atas semua kegiatan yang dilaksanakan. (Mulyadi: 2016).

Saat ini, tidak jarang kita menemui kegiatan perusahaan dalam menyalurkan produknya ke pasar dengan sistem penjualan kredit. Dan bagi perusahaan yang sudah besar, pengelolaan pemberian kredit tidak jarang juga diserahkan ke perusahaan lain yang khusus sebagai mitra bisnisnya. Dimana perusahaan mitranya juga tersebar di berbagai daerah untuk lebih memperluas peluang bisnisnya sehingga mampu bersaing dengan perusahaan sejenis lainnya.

Menurut Skousen dkk (2012:1410) Permasalahan utama dalam pengelolaan piutang adalah munculnya beban piutang tak tertagih. Maka, perusahaan selalu akan berupaya membatasi nilai piutang tak tertagih yakni dengan mengawali pengendalian piutang dari proses awal pengesahan. Pengendalian ini biasanya melibatkan penyelidikan atas kredibilitas pelanggan yakni dengan berbagai referensi dan analisis atas latar belakang pelanggan.

Saat ini awal pemberian kredit, pihak pemberi kredit dan pihak debitur terlebih dahulu membuat kesepakatan atas syarat kredit yang menunjukkan jangka waktu pembayarannya. Pada saat jatuh tempo, perusahaan menggunakan prosedur untuk memaksimalkan penagihan piutang tersebut. Jika berbagai upaya sudah dilakukan berulang-ulang data ternyata gagal, maka perusahaan mungkin perlu memindahkan tugas penagihan ke agen penagihan. Tidak jarang juga dijumpai perusahaan menjual piutangnya ke perusahaan lain untuk dapat memperoleh kas secara cepat dan sekaligus

dapat memindahkan sebagian resiko piutang tak tertagih. Hal ini menunjukkan bahwa piutang merupakan hal yang tingkat resikonya tinggi jika tidak dikelola dengan baik. Sebagai akibat dari fungsi pengesahan pemberian kredit dan prosedur-prosedur penagihan yang kurang diperhatikan, maka kemungkinan sebagian besar dari penjualan kredit tidak akan tertagih. Hal inilah yang memunculkan beban piutang tak tertagih walaupun tidak ada ketentuan umum yang dapat digunakan untuk menentukan kapan piutang menjadi tidak tertagih. Atau jika pihak debitur memiliki tingkat likuiditas yang sangat buruk atau bahkan bangkrut, maka kondisi ini sudah dapat digunakan sebagai indikator tidak tertagihnya.

Fenomena sistem pengendalian piutang yang sering terjadi dikarenakan kurang optimalnya pengelolaan dalam melakukan penagihan piutang. Tahun 2013 Badan Pemeriksa Keuangan menemukan potensi piutang atau dana yang bergulir tidak tertagih BUMN sebanyak 18 kasus, senilai 329,41 Miliar Rupiah. Hal ini disebabkan pengelolaan BUMN yang kurang Cermat, tidak optimal dalam melaksanakan tugas dan fungsi sesuai tanggung jawab serta belum optimal melakukan penagihan piutang. Terhadap kasus potensi kerugian tersebut BPK telah merekomendasikan kepada pimpinan entitas perusahaan untuk meningkatkan pengawasan dan pengendalian, membuat monitoring penagihan piutang serta membuat standar operasional prosedur (SOP) penagihan piutang dan tindak lanjut terhadap piutang-piutang yang tidak tertagih. Fenomena ini menggambarkan bahwa sistem pengendalian piutang pada perusahaan-perusahaan di Indonesia perlu mendapat perhatian khusus agar tidak terjadi piutang tak tertagih yang dapat mengakibatkan kerugian terhadap perusahaan itu sendiri.

Pemberian piutang mengandung resiko bagi perusahaan berupa kerugian yang diderita apabila debetur tidak membayar kewajibannya. Oleh karena itu, piutang yang berjumlah besar hanya dapat dilakukan kepada pihak yang dianggap memenuhi syarat untuk membayar kredit yang diberikan. Pengendalian piutang adalah salah satu cara yang perusahaan untuk mengantisipasi kemungkinan piutang tak tertagih, dengan adanya sistem pengendalian internal piutang ini diharapkan perusahaan dapat meminimalisasi kerugian yang ditimbulkan dari piutang tak tertagih yang salah satunya disebabkan dari lamanya umur piutang tersebut tidak ditagihkan kepada pengguna jasa. Resiko tidak terbayarkan piutangpun dapat diperkecil sehingga perusahaan dapat lebih meningkatkan arus kas dan laba perusahaan.

Menurut COSO, pengendalian internal terdiri dari lima komponen yang saling berhubungan. Komponen ini didapat dari cara manajemen menjalankan bisnisnya dan terintegrasi dengan proses manajemen. Adapun lima komponen pengendalian internal tersebut adalah: Lingkungan pengendalian, penilaian risiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi, dan pengawasan.

Terkait sistem pengendalian internal perusahaan, sistem pengendalian piutang dapat mengadopsi sistem pengendalian internal COSO sehingga sistem pengendalian piutang dapat berjalan dengan efektif. Output dari sistem pengendalian intern piutang adalah berupa informasi dalam bentuk laporan keuangan atau laporan manajemen lain, sehingga karakteristik sistem pengendalian intern piutang identik dengan karakteristik informasi. Karakteristik informasi yang baik adalah: relevan, reliable (dapat diandalkan),

complete (lengkap), timelines (tepat waktu), understandable (dapat dimengerti), verifiable (dapat diverifikasi).

PT. Rajagrafindo Persada adalah sebuah perusahaan penerbitan buku-buku perguruan tinggi dan pilihan / umum. Hadir sejak tahun 1982, dengan nama awal CV. Rajawali. Sejak tahun 1992 penerbit CV. Rajawali tersebut meningkat statusnya menjadi PT. Rajagrafindo Persada sehingga menjadi perusahaan yang dijalankan dengan manajemen profesional. Pada saat ini PT. Rajagrafindo Persada senantiasa menanggapi perkembangan akan kebutuhan buku-buku yang berkualitas pada saat ini yang masih terkendala keberadaannya. PT. Rajagrafindo Persada Cabang Makassar kegiatan operasionalnya juga difokuskan pada pengelolaan piutang. Dan dalam pengelolaannya, sistem informasi tetap digunakan sebagai alat pengendalian. masih terdapat banyak kredit yang kurang lancar, bahkan tidak sedikit juga terjadi kredit macet oleh karena itu perlu optimalisasi dalam sistem pengendalian piutang. Hal ini menjadi alasan penulis untuk meneliti sistem pengendalian piutang PT. Rajagrafindo Persada Cabang Makassar.

Hal ini menjadi motivasi tersendiri bagi penulis melihat begitu pentingnya sistem pengendalian piutang pada suatu perusahaan apalagi perusahaan yang dalam proses penjualannya tidak terlepas dari sistem piutang.

Berdasarkan hasil penelitian secara keseluruhan, pengendalian intern terhadap piutang usaha pada PT. RajaGrafindo Persada Cabang Makassar berjalan efektif, dimana manajemen perusahaan sudah menerapkan konsep dan prinsip-prinsip pengendalian intern yang mengadopsi COSO, dan

terdapat beberapa prosedur yang sudah mencerminkan konsep pengendalian intern. Hal ini ditunjukkan pada Tabel 1.1 bahwa:

Tabel 1.1
Sistem Pengendalian Intern model COSO terhadap piutang usaha pada PT.
RajaGrafindo Persada Cabang Makassar

No	Aspek Prosedur Pengendalian Internal	Tingkat Pengendalian	Alasan
1	Lingkungan Pengendalian terhadap piutang usaha	Kuat	Dalam perusahaan tersebut setiap bagian merupakan satu kesatuan yang saling berhubungan. Perusahaan menjunjung tinggi integritas dan kompetensi karyawan, sebagai wujud apresiasi bagi karyawan yang berkompeten perusahaan selalu memberikan penghargaan khusus.
2	Penilaian Resiko	Kuat	Perusahaan telah melakukan penagihan piutang usaha guna mengurangi risiko tidak tertagihnya piutang usaha dari pelanggan. Perusahaan juga menerapkan sanksi penyetopan pengiriman produk apabila pelanggan tidak melakukan pembayaran pada batas waktu yang telah ditentukan. Untuk mengantisipasi adanya kredit macet, perusahaan memiliki prosedur untuk mengecek history konsumen baru melalui E-star.
3	Aktivitas Persetujuan kontrak	Kuat	Aktivitas persetujuan kontrak yang telah disepakati antara pihak perusahaan dengan pihak pelanggan yang ditandai dengan tanda tangan kontrak sebagai persetujuan.
4	Standard Operating Procedure (SOP) Perusahaan	Kuat	Perusahaan juga memiliki <i>Standar Operating Procedure</i> (SOP) yang harus dijalankan oleh setiap karyawan, karena

			tiap job description juga berbeda. Terkait piutang secara tertulis ketika perusahaan tidak memiliki SOP, ini terkadang menyulitkan karyawan apabila tidak mengetahui batas wewenangnya.
5	Aktivitas pemisahan tugas	Kuat	Perusahaan telah menerapkan pemisahan fungsi akuntansi dengan fungsi penagihan piutang usaha.
6	Aktivitas pendokumentasian dan otorisasi dokumen	Kuat	Perusahaan telah menerapkan aktivitas pendokumentasian dan otorisasi dokumen terkait penerimaan kas sampai dengan pencatatan berdasarkan fungsi atau bagiannyamasing – masing.
7	Aktivitas penilaian kinerja terkait pencapaian target dalam pencairan piutang usaha	Kuat	Perusahaan melakukan penilaian kinerja tiap akhir tahun untuk mengetahui bagaimana kinerja karyawan terkait pencairan piutang usaha. Penilaian tersebut dirasa penting untuk dilakukan karena akan menjadi dasar dalam pembayaran gaji.
8	Kecukupan dokumen yang dihasilkan dari prosedur pemberian dan penagihan piutang usaha	Kuat	Perusahaan sudah menggunakan sistem dokumentasi pencatatan piutang usaha yang dilakukan secara komputerisasi. Semua dokumen mulai dari penagihan sampai dengan pencatatan dilakukan melalui web atau aplikasi.
9	Kecukupan informasi yang dihasilkan dari prosedur pemberian dan penagihan piutang usaha	Kuat	Setiap karyawan fungsi yang berkaitan dengan piutang usaha seperti Sales/Penagihan dan Administrasi Keuangan selalu memberikan informasi terbaru yang diperoleh kepada manajemen. Informasi terkait piutang usaha tersebut dapat

			diperoleh melalui laporan bulanan operasional tiap bulannya.
10	Kebijakan manajemen dalam menyampaikan informasi	Kuat	Manajemen perusahaan juga selalu mengkomunikasikan informasi terbaru, kebijakan, atau masalah-masalah eksternal kepada karyawan dengan adanya rapat yang dilakukan tiap bulannya.
11	Kegiatan pemantauan terkait perkembangan saldo piutang usaha	Kuat	Kegiatan pemantauan dilakukan setiap hari, setiap bulan, sampai dengan setiap tiga bulan terkait dengan berapa persen piutang yang berhasil tertagih dan tidak tertagih. Aktivitas pemantauan dapat dilihat dari laporan operasional tiap bulannya dan adanya aktivitas meeting sehingga mulai dari karyawan yang kedudukannya terendah sampai dengan karyawan yang kedudukannya tertinggi dapat memantau perkembangan saldo piutang usaha.

PT.RajaGrafindo Persada Cabang Makassar dalam hal output dari sistem pengendalian intern piutang secara garis besar sudah menunjukkan karakteristik informasi yang baik, yang mana dalam karakteristik tersebut terdapat tujuh komponen dasar, yaitu: relevan, reliable (dapat diandalkan), complete (lengkap), timeliness (tepat waktu), understandable (dapat dimengerti), dan verifiable (dapat diverifikasi) terbukti dengan berjalan efektifnya sistem pengendalian intern piutang pada perusahaan tersebut maka informasi yang dihasilkan juga dapat diandalkan/baik.

Berdasarkan pada uraian yang telah dikemukakan diatas, maka penulis memilih judul “Analisis Sistem Pengendalian Piutang Pada PT. Rajagrafindo Persada Cabang Makassar”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan, maka yang menjadi rumusan masalah adalah Apakah sistem pengendalian piutang pada PT. Rajagrafindo Persada Cabang Makassar sudah berjalan dengan efektif dan sejalan dengan COSO?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian adalah Untuk mengetahui sistem pengendalian piutang pada PT. Rajagrafindo Persada Cabang Makassar sudah berjalan efektif dan sejalan dengan COSO.

D. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Manfaat teoritis : dapat menerapkan ilmu pengetahuan yang didapat selama mengikuti perkuliahaan sehingga dapat digunakan sebagai tolak ukur dalam menganalisis sistem pengendalian intern piutang terhadap piutang usaha yang tertunggak.
2. Manfaat praktis : sebagai acuan dalam proses pengambilan keputusan yang berkaitan dengan kebijakan piutang sehingga dapat meningkatkan mutu dan kinerja perusahaan demi perkembangan perusahaan kedepannya, khususnya pada perusahaan PT. Rajagrafindo Persada.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Pengertian Akuntansi Keuangan

Reeve *et.al* (2012:10) menyatakan bahwa akuntansi keuangan sangat terkait dengan pencatatan dan pelaporan data aktivitas ekonomi suatu perusahaan. Selain laporan ini berguna bagi manajer, laporan tersebut juga menjadi laporan utama bagi pemilik usaha, kreditur, badan pemerintah dan masyarakat. Sedangkan Nickels (2011:222) mendefinisikan bahwa akuntansi keuangan adalah informasi dan analisis akuntansi yang ditujukan bagi pihak-pihak diluar organisasi. Dapat disimpulkan bahwa akuntansi keuangan adalah proses pencatatan dan pelaporan data aktivitas ekonomi suatu perusahaan yang secara keseluruhan berbentuk laporan keuangan yang dimanfaatkan oleh berbagai pihak dalam pengambilan keputusan.

B. Pengertian dari Sistem Informasi

Untuk mempertahankan kemampuan bersaing, organisasi menggantungkan diri pada sistem informasi. Informasi pada dasarnya adalah sumber daya yang tak berwujud namun sangat berpengaruh di dalam mempertahankan kelangsungan hidup suatu perusahaan yang kontemporer. Dalam kegiatan rutin bisnis, informasi dalam jumlah yang banyak mengalir ke semua pihak pengambil keputusan untuk memenuhi kebutuhannya. Baik kepada pihak internal perusahaan atau juga pihak eksternal yang memiliki kepentingan kepada perusahaan sesuai dengan kebutuhan informasi masing-masing.

Menurut Bodnar dan Hopwood (2011:1), "Informasi adalah data yang berguna yang diolah sehingga dapat dijadikan sebagai dasar untuk pengambilan keputusan yang tepat". Data merupakan fakta, angka serta simbol. Simbol yang belum diolah dan berasal dari berbagai sumber. Data membutuhkan suatu sistem yang akan mengolahnya menjadi suatu informasi untuk dapat digunakan dalam mengambil suatu keputusan.

Menurut Hall (2015:5), "Sistem adalah sekelompok dua atau lebih komponen-komponen yang saling berkaitan (*interrelated*) atau subsistent yang bersatu untuk mencapai tujuan yang sama (*common purpose*)". Sedangkan menurut Mulyadi (2016:2), "Suatu sistem pada dasarnya adalah sekelompok unsur yang erat berhubungan satu dengan lainnya, yang berfungsi bersama-sama untuk mencapai tujuan tertentu". Definisi ini dapat dirinci sebagai berikut:

2. Setiap sistem terdiri dari unsur-unsur, yakni unsur yang berkelompok dan berupa subsistem yang lebih kuat
3. Unsur-unsur tersebut merupakan bagian terpadu sistem yang bersangkutan, dimana sifat dan kadasamanya mempunyai bentuk tertentu.
4. Unsur sistem tersebut bekerja sama untuk mencapai tujuan tertentu melalui proses tertentu juga.

Menurut Hall (2015:7), "sistem informasi adalah sebuah rangkaian prosedur formal dimana data yang dikumpulkan, diproses menjadi informasi, dan didistribusikan kepada para pemakai", Sistem informasi karakteristik umum, yakni:

1. Bertumbuh dan berkembang sepanjang masa
2. Mempunyai jaringan informasi
3. Melaksanakan tugas-tugas yang perlu sehubungan dengan data

4. Menyediakan informasi kepada berbagai pemakai untuk berbagai tujuan, dan
5. Menggunakan berbagai sumber data.

Sistem informasi dalam dunia bisnis dan pemerintahan mempunyai hal utama, baik yang menyangkut kepada kepentingan pemakai internal dan juga eksternal, yakni:

2. Menyajikan informasi guna mendukung pengambilan keputusan
3. Menyajikan informasi guna mendukung operasi harian
4. Menyajikan informasi yang berkenaan dengan kepengurusan (*stewardship*).

C. Piutang dan Penilaian Piutang

1. Pengertian Piutang

Piutang dagang timbul dari penjualan barang atau jasa secara pinjaman kepada pelanggan. Secara umum piutang meliputi semua klaim dalam bentuk uang terhadap entitas lainnya sebesar nilai pada saat transaksi. Setiap transaksi pinjaman melibatkan setidaknya dua pihak yaitu pinjamanur yang menjual barang dan jasa secara pinjaman, dan debitur yang melakukan pembelian secara pinjaman dan menciptakan utang dagang.

Menurut Niswonger. (2010:324), "Istilah piutang (*receivable*) meliputi semua klaim dalam bentuk uang terhadap entitas lainnya, termasuk individu, perusahaan atau organisasi lainnya". Sedangkan menurut Skousen. (2012:361), Dalam pengertiannya yang paling luas, pengertian piutang (*receivable*) berlaku untuk semua klaim terhadap pihak lain untuk uang, barang, atau jasa. Tetapi untuk tujuan akuntansi, istilah ini umumnya digunakan di dalam pengertian yang sempit untuk merancang Maim agar ditempatkan dengan kuitansi utang.

Fahmi (2016:137) menyatakan piutang merupakan bentuk penjualan yang dilakukan oleh suatu perusahaan dimana pembayarannya tidak dilakukan secara tunai, namun bersifat bertahap. Pontoh (2013:287), menyatakan 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. Jadi dari uraian definisi diatas dapat disimpulkan bahwa piutang merupakan hak atas sejumlah kas kepada pihak lain akibat transaksi ekonomi.

Menurut Hendry (2013:228), "Piutang didefinisikan sebagai tagihan atau klaim yang muncul dari penjualan barang dagangan, penyerahan jasa, pemberian pinjaman dana, atau jenis transaksi lainnya yang inembentuk suatu hubungan dimana satu pihak berhutang kepada pihak lainnya", Urnumnyapiutanu, timbul dari transaksi penjualan barang dagang atau jasa secara pinjaman, Piutang dicatat dengan mendebetkan piutang usaha (*account receivable*) dan diklasifikasikan dalam neraca sebagai aktiva lancar. Piutang dapat juga timbul dari pemberian pinjaman kepada perusahaan lain, menerima promes atau wesel, melakukan suatu jasa, ataupun beberapa tipe transaksi lainnya yang menciptakan suatu hubungan antara pihak yang berhutang kepada pihak yang memberikan pinjaman.

2. Penilaian Piutang

Kieso *et.al* sebagaimana ditulis dalam Sulaeman (2012) menyatakan bahwa semua piutang dinilai dalam jumlah yang mewakili nilai sekarang dari perkiraan penerimaan kas di masa datang. Oleh karena piutang usaha berjangka pendek, biasanya ditagih dalam jangka waktu 30 hingga 90 hari, bagi piutang jangka pendek yang dikenakan bunga, bunganya akan relatif

lebih kecil dari jumlah piutangnya. Sebagai ganti dari penilaian piutang usaha pada nilai sekarang yang didiskontokan, piutang usaha 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 sejumlah klaim piutang dari pelanggan yang benar-benar diperkirakan dapat diterima secara tunai.

Hery (2013:187) menyatakan bahwa terdapat dua metode akuntansi untuk mencatat piutang yang di perkirakan tidak akan tertagih, yaitu:

- a. Metode Penyisihan Akuntansi (*allowance method*)
- b. Metode Penghapusan Langsung (*direct write-off method*)

D. Pengertian Kredit dan Penyebab Kredit Bermasalah

1. Definisi Kredit

Menurut Undang-Undang Perbankan Nomor 10 Tahun 1998 dalam Kasmir (2015:82) kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga.

2. Penyebab Kredit Bermasalah

Widiasmara (2014) menyatakan ada beberapa faktor yang menyebabkan suatu kredit bermasalah diantaranya;

- a. Faktor Kelemahan
 - 1) Kelemahan perusahaan dalam menganalisis, salah dalam membuat keputusan pemberian kredit
 - 2) Kelemahan perusahaan dalam melakukan pengawaan

3) Kelemahan konsumen dalam menggunakan dana pinjaman.

b. Faktor Moral

1) Tindakan internal perusahaan yang dengan sengaja tidak menerapkan prinsip kehati-hatian

2) Tindakan internal perusahaan yang dengan sengaja tidak menerapkan praktek perbankan yang sehat

3) Tindakan konsumen yang dengan sengaja untuk merugikan perusahaan.

c. Faktor Keadaan

1) Adanya risiko bisnis yang tidak terelakan

2) Adanya kebijakan pemerintah yang berpengaruh buruk terhadap bisnis atau aktivitas konsumen

3) Adanya musibah atau bencana yang tidak dapat dihindari.

E. Sistem Pengendalian Internal

Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO) (2013:3) mendefinisikan sistem pengendalian internal adalah sebuah proses yang dilakukan oleh dewan direksi, manajemen, dan personil dalam perusahaan yang dirancang untuk memberikan kepastian yang memadai mengenai pencapaian tujuan yang berkaitan dengan operasi, pelaporan dan kepatuhan. Mulyadi (2014:163) sistem pengendalian internal 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.

Pengendalian intern merupakan kegiatan yang sangat penting sekali dalam pencapaian tujuan usaha. Demikian pula dunia usaha mempunyai perhatian yang

makin meningkat terhadap pengendalian 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 yaitu: a. kehandalan pelaporan keuangan, b. efektivitas dan efisiensi operasi, c. kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku”.

1. Tujuan Pengendalian Internal

Pemberian piutang dimaksudkan untuk meningkatkan volume penjualan bagi sebuah perusahaan. Diharapkan dengan meningkatnya volume penjualan, maka sebuah perusahaan dapat memperoleh keuntungan. Namun ada beberapa resiko atas keberadaan piutang itu sendiri yang dapat merugikan perusahaan. Oleh karena itu perlu adanya pengendalian terhadap piutang tersebut.

Untuk mengendalikan piutang, sebuah perusahaan perlu menetapkan kebijakan pinjamannya. Kebijakan ini kemudian berfungsi sebagai standar. Apabila kemudian dalam pelaksanaan penjualan pinjaman dan pengumpulan piutang tidak dilakukan sesuai dengan standar yang telah ditetapkan, maka perusahaan perlu melakukan perbaikan.

Adapun tujuan melakukan pengendalian intern piutang adalah sebagai berikut :

- a. Meyakini kebenaran jumlah piutang yang ada yang benar-benar menjadi hak milik perusahaan.
- b. Meyakini bahwa piutang yang ada dapat ditagih (*collectable*).
- c. Ditaatinya kebijakan-kebijakan mengenai piutang.
- d. Piutang aman dari penyelewengan.

Alvin, *et.al* (2011:137) menyatakan bahwa pengendalian intern adalah suatu proses yang dijalankan oleh dewan komisaris, manajemen, dan personel lain entitas yang didesain untuk memberikan keyakinan memadai tentang pencapaian tiga golongan tujuan berikut:

- a. Keandalan pelaporan keuangan
- b. Efektivitas dan efisiensi operasi
- c. Kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku

Piutang tak tertagih merupakan Penjualan secara kredit yang akan menguntungkan perusahaan, karena lebih menarik calon pembeli, sehingga volume penjualan meingkat yang berarti menaikkan pendapatan perusahaan. Dilain pihak penjualan secara kredit seringkali mendatangkan kerugian, yaitu apabila si debitur tidak mau atau tidak mampu melaksanakan kewajiban.

Hary (2009:277) Dua dasar yang dapat digunakan untuk menentukan jumlah kerugian piutang, yaitu:

1. Sebesar persentase tertentu dari jumlah penjualan. Cara ini dinamakan sebagai metode laporan laba rugi (*income statement method*), berdasarkan pada data historis, sebuah persentase tertentu dari total penjualan atau total penjualan kredit ditentukan dan digunakan untuk menghitung besarnya estimasi beban kredit macet. Metode ini fokus pada penandingan yang layak atas beban piutang tak tertagih terhadap besarnya pendapatan penjualan terkait.
2. Sebesar presentase tertentu dari jumlah piutang usaha. Pada dasarnya ini menekankan penilaian piutang usaha pada nilai besihnya yang dapat direalisasi, yang nantinya akan dilaporkan dalam neraca. Atau dengan

kata lain, cara ini fokus pada penentuan figur piutang usaha yang secara nyata dapat ditagih.

Perhitungan sebesar presentase tertentu dari jumlah piutang usaha dapat dibagi menjadi 2 metode, yaitu:

1. Metode saldo akhir piutang.

Presentase tertentu dari jumlah saldo akhir piutang usaha yang diperkirakan tidak dapat ditagih ditentukan.

2. Metode umur panjang.

Piutang usaha akan dikelompokkan-kelompokkan berdasarkan pada masing-masing karakteristik umurnya, yang berarti adanya pengelompokan piutang usaha ke dalam kategori yang berdasarkan atas tanggal jatuh temponya piutang.

2. Karakteristik Sistem Pengendalian Intern atas Piutang

Output dari sistem pengendalian intern piutang adalah berupa informasi dalam bentuk laporan keuangan atau laporan manajemen lain, sehingga karakteristik sistem pengendalian intern piutang identik dengan karakteristik informasi. Seperti yang telah diungkapkan oleh (Romney dkk 1997:14) karakteristik informasi yang baik adalah :

- a. *Relevan*
- b. *Reliable*
- c. *Complete*
- d. *Timelines*
- e. *Understandable*
- f. *Verrifyable*

3. Konsep Pengendalian Intern Piutang

Terdapat lima komponen pengendalian intern menurut COSO (*Committee Of Sponsoring Organization*), yaitu lingkungan pengendalian, penentuan risiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi serta pengawasan atau pemantauan.

- a) Lingkungan Pengendalian
- b) Penentuan Risiko
- c) Aktivitas Pengendalian
- d) Informasi dan Komunikasi
- e) Pengawasan dan Pemantauan

Ada beberapa asumsi dasar yang perlu dipahami mengenai pengendalian intern bagi suatu entitas organisasi atau perusahaan.

Menurut Sanyoto (2007: 256)

- a. Sistem pengendalian intern merupakan *management responsibility*. Bahwa sesungguhnya yang paling berkepentingan terhadap sistem pengendalian intern suatu entitas organisasi/perusahaan adalah manajemen (lebih tegasnya lagi ialah *top management*/direksi), karena dengan sistem pengendalian intern yang baik itulah *top management* dapat mengharapkan kebijakannya dipatuhi, aktiva atau harta perusahaan dilindungi, dan penyelenggaraan pencatatan berjalan baik.
- b. *Top management* bertanggung jawab menyusun sistem pengendalian intern, tentu saja dilaksanakan oleh para stafnya. Dalam penyusunan team yang akan ditugaskan untuk merancang sistem pengendalian intern, harus dipilih anggotanya dari para ahli/kompeten, termasuk yang berkaitan dengan teknologi informasi (mengingat pada saat ini sistem

lazimnya didesain dengan berbasis teknologi informasi).

- c. Sistem pengendalian intern seharusnya bersifat *generic*, mendasar, dan dapat diterapkan pada tiap perusahaan pada umumnya (tidak boleh jika hanya berlaku untuk suatu perusahaan tertentu saja, melainkan karena ada hal-hal yang bersifat dasar yang berlaku umum).
- d. Sifat sistem pengendalian intern adalah *reasonable assurance*, artinya tingkat rancangan yang kita desain adalah yang paling optimal. Sistem pengendalian yang paling baik.

Pada prinsipnya sistem pengendalian harus meminimalkan dan mendeteksi serta memperbaiki kesalahan ketika terjadi. Pelaksanaan sistem pengendalian intern untuk piutang harus menghasilkan suatu kepastian bahwa semua transaksi piutang telah dibukukan dan dapat dipertanggung jawabkan.

Pengendalian intern terhadap piutang dimulai dari penerimaan order penjualan terus ke persetujuan atas order, persetujuan pemberian pinjaman, pengiriman barang, pembuatan faktur, verifikasi faktur, pembukuan piutang, penagihan piutang, yang akhirnya akan mempengaruhi saldo kas atau bank. Dalam hal ini harus diperhatikan pula retur penjualan secara periodik harus dibuat perincian piutang menurut golongan usianya untuk menentukan tindakan apa yang perlu dilakukan dan menilai apakah bagian pinjaman dan bagian inkaso telah bekerja dengan efisien.

Adapun sistem pengendalian intern atas piutang secara keseluruhan antara lain sebagai berikut :

- a. Memisahkan fungsi pegawai atau bagian yang menangani transaksi penjualan (operasi) dari “Fungsi Akuntansi Untuk Piutang“

- b. Pegawai yang menangani akuntansi piutang, harus dipisahkan dari fungsi penerimaan hasil tagihan piutang
- c. Semua transaksi pemberian pinjaman, pemberian potongan dan penghapusan piutang, harus mendapatkan persetujuan dari pejabat yang berwenang.
- d. Piutang harus dicatat dalam buku-buku tambahan piutang (*Accounts Receivable Subsidiary Ledger*)
- e. Perusahaan harus membuat daftar piutang berdasarkan umurnya (*Aging Schedule*).

F. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu sangat penting sebagai dasar pijakan dalam rangka penyusunan penelitian ini. Kegunaan untuk mengetahui hasil yang telah dilakukan oleh penelitian terdahulu. Sekaligus sebagai perbandingan dan gambaran untuk mendukung kegiatan penelitian berikutnya.

Tabel 2. 1

Penelitian Terdahulu

No	Penelitian	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
1	Arya, Jullie, dan Jessy (2016)	Analisis eektivitas sistem pengendalian Internal piutang dan kerugian piutang tak tertagih pada PT. Surya Wenang Indah Manado.	Hasil dari 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.
2	Taroreh (2016)	Evaluasi Penerapan Sistem Pengendalian Internal Piutang Usaha Pada PT. Mandiri Tunas Finance Cabang	Hasil penelitian menunjukan bahwa sistem pengendalian internal terhadap piutang usaha pada PT. Mandiri Tunas Finance Cabang Manado sudah berjalan cukup baik. Manajemen

		Manado.	perusahaan telah menerapkan konsep dasar dan prinsip-prinsip pengendalian internal menurut kerangka COSO (<i>Committee Of Sponsoring Organization</i>) namun masih perlu beberapa perbaikan
3	Rusady (2016)	Analisis Sistem Pengendalian Internal Atas Penjualan Kredit Pada PT. Astrido Toyota	Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem pengendalian internal atas penjualan kredit pada PT. Astrido Toyota telah berjalan dengan baik namun masih memiliki beberapa kekurangan
4	Anny (2014)	Analisis pengendalian intern piutang usaha untuk meminimalkan piutang tak tertagih (BAD DEBT) pada PT. Wahana Ottomitra Multiartha, Tbk Cabang Madiun	Hasil dari penelitian ini secara keseluruhan, prosedur pengendalian intern terhadap piutang usaha pada PT. WOM Finance, Tbk Cabang Madiun berjalan cukup efektif, total piutang tak tertagih pada tahun 2013 sebesar 3,58% piutang yang dapat di tagih selama 2013 96,42% , kualitas booking AR dan kualitas penagihan mengalami perbaikan terus menerus.
5	Purwatiasih (2014)	Analisis Pengendalian Internal Dalam Pemberian Kredit Pada PT. BPR Kanaya	Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan pengendalian internal dalam pemberian kredit pada PT. BPR Kanaya telah memadai. Kendala yang dialami yaitu jaminan hilang, <i>bad character</i> , bercerai, bangkrut, dan salah analisa
6	Agustina (2013)	Analisis pengendalian piutang untuk meningkatkan efektivitas penagihan piutang pada PDAM kota Gorontalo	Hasil dari penelitian menunjukkan jangka waktu penagihan sudah baik karena semakin pendek jangka waktu penagihan sampai pada tahun 2011 dan tingkat efektivitas penagihan juga sudah baik pula karena sudah mendapat kategori baik sekali.
7	Hiliyana (2013)	Analisis pengendalian piutang dagang terhadap efektivitas arus kas pada CV. Union Motor	Hasil yang dapat dicapai dalam penelitian ini menunjukkan pengendalian piutang yang dilakukan perusahaan sudah cukup baik. Meskipun masih ada kelemahan perusahaan

			yaitu tidak semua konsumen yang mempunyai piutang memiliki surat pernyataan pembayaran dan tidak dikenakannya denda.
8	Abriandi (2013)	Analisis Penerapan Sistem Pengendalian Internal Atas Penggunaan Persediaan Bahan Baku Terhadap Laba Pada PT. Anugerah Spectra Glass	Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan sistem pengendalian internal pada penggunaan bahan baku PT. Anugerah Spectra Glass membutuhkan banyak perbaikan dalam rangka meningkatkan keuntungan.
9	Natalia Nur Afifah, Satiraningrum Soebandhi, Rony Wardhana (2015)	Analisis Sistem Pengendalian Internal Atas Piutang Pada PT. GIS	Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem pengendalian internal atas piutang belum berjalan sesuai dengan komponen sistem pengendalian internal
10	Vebi puput kurniawan (2013)	Analisis sistem pengendalian internal piutang usaha pada PT Pelabuhan Indonesia III (Persero) cabang Gresik	Hasil penelitian sistem piutang di PT Pelindo III (PERSERO) cabang gresik belum mempunyai standar operasional yang tertulis dengan jelas dalam pengendalian intenal dalam mengatur piutang.

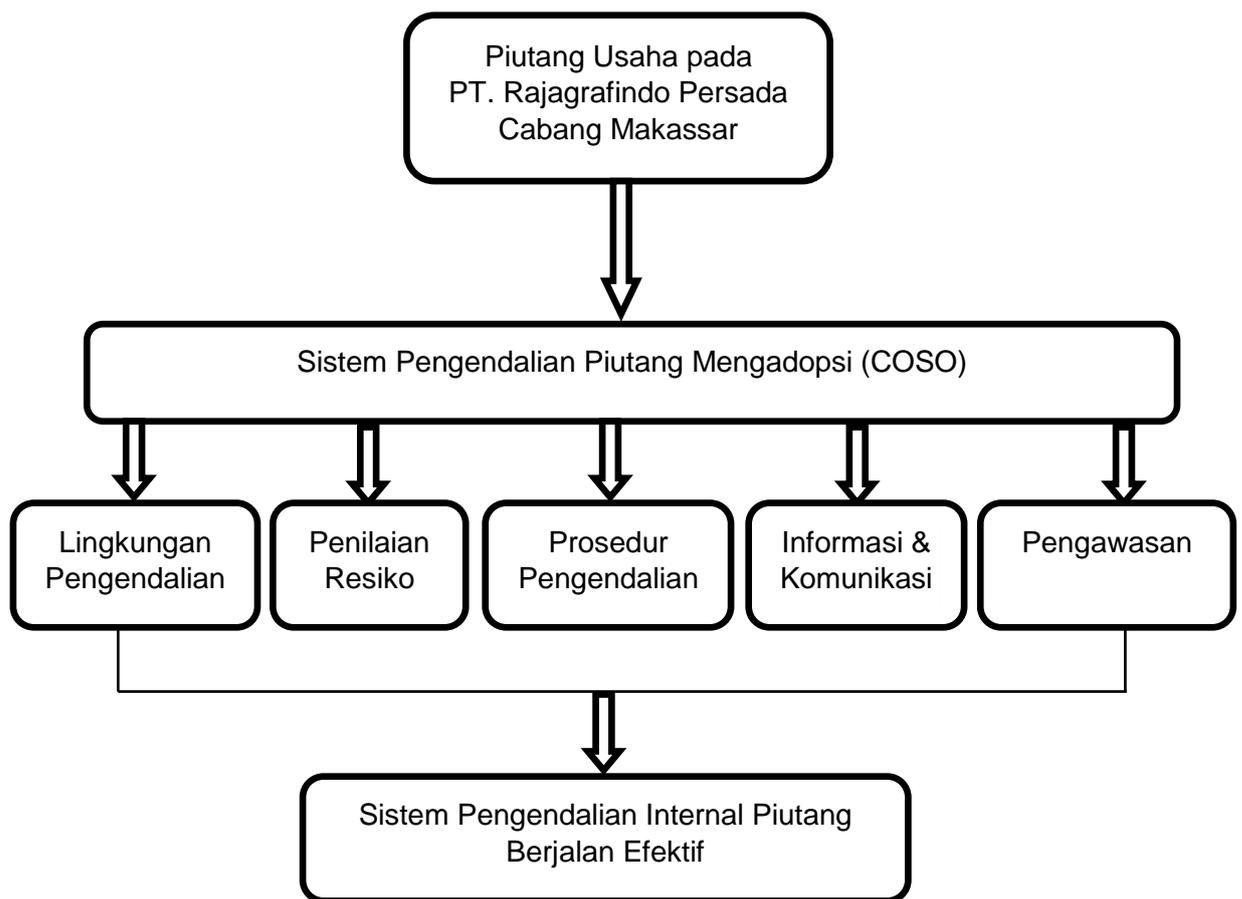
G. Kerangka Konsep

Penjualan merupakan salah satu aspek yang penting bagi perusahaan khususnya PT. Rajagrafindo Persada Cabang Makassar dalam usahanya untuk memperoleh laba. Penjualan secara kredit tidak memungkinkan perusahaan menerima langsung penerimaan kas tetapi malah menimbulkan piutang atas pelanggan. Pengelolaan piutang yang tidak baik yang dapat menimbulkan kredit macet atau piutang tak tertagih secara langsung akan merugikan pihak PT. Rajagrafindo Persada Cabang Makassar.

Pengadopsian pengendalian internal COSO yang terdiri dari lima komponen yaitu, lingkungan pengendalian, penilaian risiko, prosedur pengendalian, informasi dan komunikasi serta pengawasan sangat diperlukan dalam hal sistem

pengendalian internal piutang agar dapat mengurangi kemungkinan terjadinya kerugian pada perusahaan. Ketika pengendalian ini berjalan efektif maka resiko adanya kredit macet maupun piutang tak tertagih dapat diminimalisir.

Secara sederhana kerangka konsep pada PT. RajaGrafindo Persada Cabang Makassar dapat dijelaskan melalui gambar sebagai berikut :



Gambar 2.1

Bagan Kerangka Konsep

H. Hipotesis

Berdasarkan rumusan masalah yang dikemukakan sebelumnya, maka diduga bahwa sistem pengendalian internal pada PT.Rajagrafindo Persada Cabang Makassar sudah berjalan dengan efektif dan sejalan dengan coso.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Sumber Data

1. Jenis Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian adalah :

- a. Data kualitatif yaitu data yang diperoleh dari perusahaan dalam bentuk informasi baik secara lisan maupun secara tertulis, seperti gambaran singkat perusahaan dan struktur organisasi.
- b. Data kuantitatif, yaitu data yang diperoleh dari perusahaan dalam bentuk angka tertulis, seperti nominal upah yang di berikan kepada karyawan.

2. Sumber Data

- a. Data Primer, yaitu data yang diperoleh secara langsung dari perusahaan berdasarkan hasil observasi dan wawancara dengan pimpinan dan karyawan.
- b. Data Sekunder, yaitu data yang diperoleh berupa bahan tertulis yang berhubungan dengan penulisan ini.

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian dalam penelitian ini adalah PT. Rajagrafindo Persada Cabang Makassar yang bertempat di Jalan Sultan Alauddin Blok A9/3, Komplek Perumahan Bumi Permata Hijau. Sedangkan waktu penelitian dilaksanakan kurang lebih dua bulan, terhitung mulai pada bulan April 2018.

C. Operasionalisasi Variabel

Definisi operasional variabel yang digunakan dalam penulis dalam melakukan penelitian ini adalah: Sistem Pengendalian Piutang yaitu suatu proses atau metode bisnis yang dijalankan oleh manajemen untuk menjaga aset yang dimiliki dalam hal ini adalah piutang yang timbul akibat dari kegiatan operasional utama perusahaan.

Di bawah ini adalah operasionalisasi dari kedua variabel di atas:

1. Sistem Pengendalian

Suatu sistem pengendalian intern yang meliputi struktur organisasi, metode, dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efektivitas dan efisiensi operasi dan mendorong dipatuhinya hukum dan peraturan yang berlaku.

2. Piutang Usaha

Sulaeman (2012) menyatakan bahwa piutang usaha (*account receivable*) timbul akibat adanya penjualan secara kredit agar dapat lebih banyak menjual produk barang dan jasa. Istilah piutang meliputi semua klaim dalam bentuk uang terhadap entitas lainnya, termasuk individu, perusahaan atau organisasi lainnya.

D. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data, dilakukan dengan menggunakan dua cara yaitu:

1. Penelitian langsung (*field research*), yaitu dengan cara pengamatan langsung pada obyek penelitian dan mencatatnya secara sistematis.

1) Observasi, yaitu melakukan pengamatan secara langsung pada objek penelitian dan mengumpulkan data yang diperlukan.

- 2) Wawancara, yaitu mengadakan tanya jawab dengan pimpinan dan karyawan untuk memperoleh data yang diperlukan.
 - 3) Angket, yaitu mengumpulkan data dengan cara memberikan pertanyaan kepada responden untuk dijawab.
2. Penelitian Kepustakaan (*Library Research*), yaitu studi kepustakaan untuk mengumpulkan data melalui buku-buku, jurnal, majalah dan literatur-literatur lainnya yang terkait dengan pokok permasalahan.

E. Metode Analisis Data

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan Analisis Deskriptif Kualitatif. Analisis Deskriptif Kualitatif pengolahan datanya dilakukan dalam beberapa tahapan, yakni:

1. Pengolahan data dimulai dari penelitian pendahuluan dengan mengambil data di PT. Rajagrafindo Persada Cabang Makassar.
2. Pengolahan data yang lebih mendalam dilakukan dengan cara mengolah hasil kegiatan wawancara dan pengumpulan berbagai informasi yang diperoleh dari PT. Rajagrafindo Persada Cabang Makassar.
3. Setelah itu dilakukan pemeriksaan keabsahan data hasil wawancara dengan sejumlah nara sumber di PT. Rajagrafindo Persada Cabang Makassar.
4. Tahap Akhir, Analisis data dalam rangka menjawab pertanyaan-pertanyaan penelitian yang dilakukan dengan pendekatan analisis triangulasi. Analisis Trigulasi Meliputi 4 hal yakni; 1) dilakukan dengan cara membandingkan informasi; 2) dilakukan dengan cara menggunakan lebih dari satu orang dalam pengumpulan dan analisis data; 3) menggali kebenaran informasi tertentu melalui berbagai metode dan sumber

perolehan data; 4) hasil akhir penelitian kualitatif berupa sebuah rumusan informasi. Informasi tersebut selanjutnya dibandingkan dengan perspektif teori yang relevan untuk menghindari bias individual peneliti atas temuan atau kesimpulan yang dihasilkan.

F. Penguji Keabsahan Data

Metode kualitatif validitas dan realibilitas dinamakan sebagai kredibilitas. Metode kualitatif memiliki dua kelemahan utama yaitu: (a) Peneliti tidak 100% independen dan netral dari *research setting*; (b) Metode kualitatif sangat tidak terstruktur (*messy*) dan sangat *interpretive*. Dalam meningkatkan kredibilitas, terdapat 9 prosedur yaitu: (i) *Triangulation*; (ii) *Disconfirming evidence*; (iii) *Research reflexivity*; (iv) *Member checking*; (v) *prolonged engagement in the field*; (vi) *collaboration*; (vii) *the audit trail*; (viii) *thick and rich description*; dan (ix) *peer debriefing*.

Penelitian ini menggunakan prosedur *triangulation* karena penelitian ini menggunakan berbagai sumber data, teori, metode dan investigator secara konsisten sehingga menghasilkan informasi yang akurat. *Triangulation* artinya menggunakan berbagai pendekatan dalam melakukan penelitian. Oleh karena itu, untuk memahami dan mencari jawaban atas pertanyaan penelitian, peneliti dapat menggunakan lebih dari satu teori, lebih dari satu metode (interview, observasi dan analisis dokumen. Prosedur ini menggunakan berbagai pendekatan dalam melakukan penelitian untuk memahami dan mencari jawaban atas pertanyaan penelitian. *Triangulasi* meliputi empat hal yaitu: *Triangulasi Metode*, *Triangulasi antar Peneliti*, *Triangulasi Sumber Data*, dan *Triangulasi Teori* (Rahardjo, 2010). Dalam

penelitian ini hanya dipilih dua jenis triangulasi yang dianggap sesuai dengan penelitian yang akan dilakukan yaitu;

1. *Triangulasi Sumber Data* adalah menggali kebenaran informasi tertentu melalui berbagai metode dan sumber perolehan data. Misalnya, selain melalui wawancara dan observasi, peneliti bisa menggunakan observasi terlibat (*participant observation*), dokumen tertulis, arsip, dokumen sejarah, catatan resmi, catatan atau tulisan pribadi dan gambar atau foto. Tentu masing-masing cara itu akan menghasilkan bukti atau data yang berbeda, yang selanjutnya akan memberikan pandangan (*insights*) yang berbeda pula mengenai fenomena yang diteliti. Berbagai pandangan itu akan melahirkan keluasan pengetahuan untuk memperoleh kebenaran handal.
2. *Triangulasi Teori*. Hasil akhir penelitian kualitatif berupa sebuah rumusan informasi atau *thesis statement*. Informasi tersebut selanjutnya dibandingkan dengan perspektif teori yang relevan untuk menghindari bias individual peneliti atas temuan atau kesimpulan yang dihasilkan. Selain itu, *triangulasi* teori dapat meningkatkan kedalaman pemahaman asalkan peneliti mampu menggali pengetahuan teoretik secara mendalam atas hasil analisis data yang telah diperoleh.

BAB IV

GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Profil Perusahaan

PT. RajaGrafindo Persada adalah sebuah perusahaan penerbitan buku-buku perguruan tinggi dan pilihan/umum. Hadir sejak tahun 1980, dengan nama awal CV. Rajawali. Sejak tahun 1992 penerbit CV. Rajawali tersebut meningkat statusnya menjadi PT. RajaGrafindo Persada sehingga menjadi perusahaan yang dijalankan dengan manajemen profesional. Para pemegang saham PT. RajaGrafindo Persada adalah pemegang saham perorangan terdiri dari lima pemegang saham. Motto layanan PT. RajaGrafindo Persada adalah “***Melayani dan Mendukung Tridarma Perguruan Tinggi***” selalu menghantarkan layanan dan produk-produk kepada stakeholders yang akan memberikan inspirasi bagi pengembang karir dan masa depan stakeholder serta ilmu pengetahuan itu sendiri.

Setelah berusia kurang lebih tiga tahun, PT Rajagrafindo Persada sejak bergerak di bidang usaha penerbitan buku-buku di bidang perguruan tinggi dan umum mulai menunjukkan perkembangan yang cukup pesat untuk mengikuti laju perkembangan yang demikian pesat, maka PT. Rajagrafindo Persada melakukan pembukaan cabang perwakilan di berbagai daerah. Adapun kantor-kantor cabang perwakilan PT. Rajagrafindo Persada yang telah dibuka antara lain :

1. Perwakilan Jakarta
2. Perwakilan Bandung
3. Perwakilan Yogyakarta
4. Perwakilan Surabaya

5. Perwakilan Palembang
6. Perwakilan Pekanbaru
7. Perwakilan Medan
8. Perwakilan Makassar
9. Perwakilan Banjarmasin
10. Perwakilan Denpasar/Bali

Kesepuluh cabang yang disebutkan di atas merupakan cabang perwakilan yang bertugas beroperasi di bawah koordinasi penuh PT. Rajagrafindo Persada Jakarta sebagai kontrol pusat.

Berdasarkan anggaran dasar PT. Rajagrafindo Persada perseroan ini bergerak di bidang usaha sebagai berikut :

1. Mengusahakan perdagangan buku baik untuk perhitungan sendiri maupun atas tanggungan badan usaha lainya secara komisi serta usaha Lain mengenai distributor.
2. Mengusahakan pencetakan buku sendiri dan menyewakan ke Perusahaan lain.
3. Menambah group dibawah penerbit Rajawali seperti kelompok buku – buku sport, srigunting, kolibri, murai kencana, dan Rajawali cilik.

Perusahaan ini bergerak dalam usaha di bidang buku dengan nama CV. Rajagrafindo Persada Group, seiring makin banyaknya penerbitan buku yang ada dan mengikuti dan persaingan dengan penerbit Lain maka CV rajagrafindo berubah menjadi PT. Rajagrafindo Persada Group yang lebih banyak mencetak buku-buku perguruan tinggi seperti hukum, anak-anak , buku agama. Sosial, politik, filsafat, kesehatan, metodologi penelitian, pendidikan, dan ekonomi.

Pembukaan kantor cabang di wilayah timur pertama di kota Makassar pada awalnya terasa berat karena banyak terjadi kendala-kendala yang dihadapi di lapangan oleh pimpinan dan pemilik perusahaan ini yang berada di Makassar, namun seiring berjalannya waktu maka kendala-kendala yang dihadapi dapat teratasi dengan rasa optimis yang tinggi maka perusahaan ini berkembang dengan baik seperti yang diharapkan perusahaan ini menjadi salah satu penerbitan buku yang cukup di kenal buku-buku terbitannya, dan nama PT. Rajagrafindo Persada mulai bersaing dengan penerbit besar lainnya seperti penerbit Erlangga, Bumi aksara, Prenada kencana, Salemba Empat, dan lain-lain yang memiliki cabang di kota Makassar .

Tingkat penjualan sangat meningkat, jumlah peminat buku bertambah, dan animo masyarakat dalam hal membaca buku meningkat dan buku - buku PT. Rajagrafindo Persada banyak dipakai pada perguruan tinggi yang ada di kota Makassar, adanya peningkatan kualitas pembaca buku yang menginginkan bacaan berkualitas. Kemudian faktor meningkatnya penjualan buku dikarenakan adanya usaha maksimal yang dilakukan para karyawan PT. Rajagrafindo Persada Makassar, yang terdiri dari sekumpulan orang-orang yang mempunyai motivasi yang cukup tinggi mengenai penerbitan buku dan memasarkan buku yang disukai oleh pasar.

1. Sumber Daya Manusia

Dalam menghadapi millenium kedua dengan ciri-ciri persaingan yang keras, dibutuhkan sumber daya manusia yang mempunyai kompetensi yang tinggi. Berdasarkan pandangan tersebut maka perusahaan ini melakukan pengembangan sumber daya yang mereka miliki dengan pelatihan-pelatihan untuk meningkatkan kompetensi dan mencapai kinerja yang tertinggi yang

diharapkan. Mereka merencanakan kepada karyawan bahwa perusahaan mereka adalah organisasi pembelajar agar perusahaan dapat melayani stakeholdernya dengan kualitas yang prima.

2. Manajemen

Saat ini PT. RajaGrafindo Persada didukung dan dikelola oleh manajemen dan susunan komisaris yang solid untuk menuju masa depan.

3. Produk

Saat ini PT. RajaGrafindo Persada senantiasa menanggapi perkembangan akan kebutuhan buku-buku yang berkualitas yang masih terkendala keberadaannya. Untuk itu mereka tidak henti-hentinya terus mendorong para penulis baik dosen pengajar maupun penulis yang mempunyai komitmen yang sama dengan perusahaan tersebut untuk tanpa henti menyebarkan pengetahuan dan menciptakan buku-buku yang berkualitas yang masih langka.

Sampai saat ini perusahaan tersebut mempunyai enam divisi, sebagai berikut :

a. Divisi Rajawali Pers



Merupakan divisi yang menerbitkan buku-buku teks/wajib yang digunakan sebagai acuan utama dalam proses mengajar di perguruan tinggi baik di fakultas-fakultas sosial, politik, hukum, psikologi, ekonomi, pertanian, agama dan lain sebagainya.

b. Divisi Rajawali Sport



Merupakan divisi yang menerbitkan buku-buku olahraga dan kesehatan

c. Divisi Srigunting



Merupakan divisi yang menerbitkan buku-buku keagamaan untuk memenuhi kebutuhan umum.

d. Divisi Murai Kencana



Merupakan divisi yang menerbitkan buku-buku pilihan yang digunakan sebagai bacaan pendukung dalam proses mengajar dan untuk memenuhi kebutuhan umum.

e. Divisi Kolibri



Merupakan divisi yang menerbitkan buku-buku fiksi seperti novel, dan kumpulan cerpen baik sastra maupun populer.

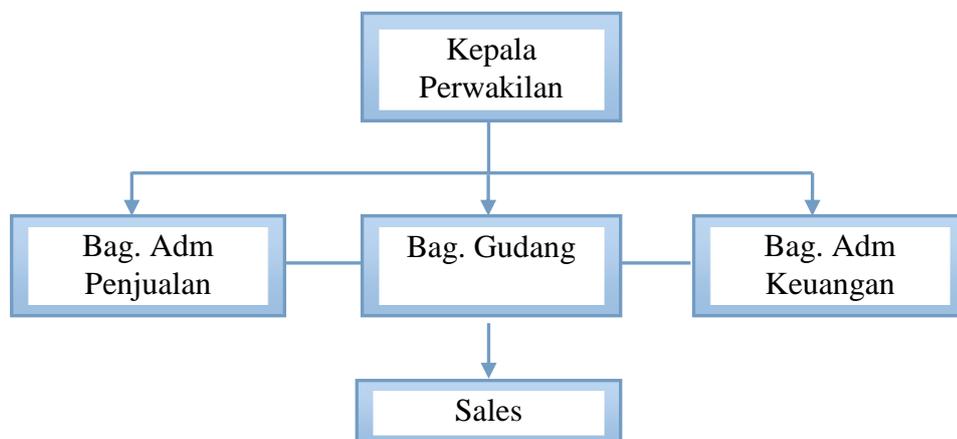
f. Divisi Rajawali Cilik



Merupakan divisi yang menerbitkan buku-buku anak dan buku pelajaran sekolah.

4. Struktur Organisasi

Gambar 4.1 Bagan Struktur Organisasi PT. Rajagrafindo Persada cabang Makassar



Sumber : PT. Rajagrafindo Persada

Adapun struktur organisasi PT. Rajagrafindo Persada Makassar adalah berbentuk lini dan staf, dimana pembagian tugas dan fungsi-fungsi dari masing-masing bagian dapat diuraikan sebagai berikut:

2. Kepala Perwakilan

Berfungsi sebagai pengawas terhadap pengendalian perusahaan cabang secara penuh dan keseluruhan. Berwenang memberi keputusan yang berhubungan dengan perusahaan, serta memberi nasehat kepada karyawan tentang hal yang dianggap perlu bagi perusahaan di masa yang akan datang.

3. Bagian Adm. Keuangan

Berfungsi dan bertugas mengelola keuangan perwakilan cabang perusahaan secara keseluruhan, membuat laporan keuangan, dan menerima hasil penagihan dari sales.

4. Bagian Adm. Penjualan

Bertugas membuat faktur penjualan, mengecek *stock* buku yang ada di toko konsinyasi, dan membuat laporan penjualan serta statistik penjualan.

5. Gudang

Bagian gudang dipimpin oleh kepala gudang yang mempunyai fungsi dan tugas menyiapkan dan menyerahkan buku-buku yang akan dijual kepada pembeli serta sales.

6. Sales

Bertugas memasarkan produk kepada konsumen dan melakukan promosi, mengantarkan pesanan ke *costumer*.

B. Nilai, Visi dan Misi PT. RajaGrafindo Persada Cabang Makassar

1. Nilai PT. RajaGrafindo Persada

Adapun nilai dari PT. RajaGrafindo Persada Cabang Makassar :

Terpercaya : Menjunjung tinggi integritas dalam setiap ucapan dan tindakan

Merdeka : Bebas mengekspresikan diri dengan menghargai keberagaman

Profesional : Selalu bekerja dengan standar kompetensi tertinggi

Penerapan budaya perusahaan RajaGrafindo Persada Cabang Makassar diawali dengan mengevaluasi Visi dan Misi Perusahaan serta menggali nilai-nilai yang menjadi keunggulan kompetitif perusahaan. Nilai-nilai PT. RajaGrafindo Persada Cabang Makassar adalah Terpercaya, merdeka, dan profesional.

2. Visi PT. RajaGrafindo Persada

Menjadi acuan dalam usaha meningkatkan kebebasan publik untuk berpikir dan berpendapat serta membangun peradaban yang menghargai kecerdasan dan perbedaan. Budaya perusahaan adalah kebiasaan, prinsip atau nilai yang diyakini sebagai pegangan dalam menjalankan kegiatan dalam organisasi.

3. Misi PT. RajaGrafindo Persada

Adapun Misi dari PT. RajaGrafindo Persada Cabang Makassar, yaitu :

- a) Menghasilkan produk yang independen dan bebas dari segala tekanan dengan menampung dan menyalurkan suara yang berbeda-beda secara adil
- b) Menghasilkan produk bermutu tinggi dan berpegang pada kode etik

- c) Menjadi tempat kerja yang sehat dan menyejahterakan serta mencerminkan keragaman Indonesia
- d) Memiliki proses kerja yang menghargai dan memberi nilai tambah kepada semua pemangku kepentingan
- e) Menjadi lahan kegiatan yang memperkaya khazanah artistik, intelektual, serta dunia bisnis melalui peningkatan ide-ide baru, bahasa dan tampilan visual yang baik
- f) Menjadi pemimpin pasar dalam bisnis perbukuan yang pendukungnya.

BAB V

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Kebijakan Akuntansi PT. Rajagrafindo Persada Cabang Makassar.

PT. RajaGrafindo Persada Cabang Makassar membuat kebijakan akuntansi dengan tujuan untuk dapat memastikan bahwa laporan keuangan menyajikan informasi yang relevan terhadap kebutuhan para pengguna laporan untuk pengambilan keputusan dan dapat diandalkan. Kebijakan akuntansi yang digunakan pada setiap perusahaan juga hampir sama digunakan pada umumnya. Adapun penjabaran dari kebijakan akuntansi pada PT. RajaGrafindo Persada Cabang Makassar, yaitu :

1) Dasar penyusunan dan pengukuran laporan keuangan konsolidasi

Laporan arus kas konsolidasi disusun dengan menggunakan metode langsung dengan mengelompokkan arus kas dalam aktivitas operasi, investasi dan pendanaan. Mata uang pelaporan yang digunakan dalam penyusunan laporan keuangan konsolidasi adalah mata uang Rupiah (Rp).

2) Prinsip Konsolidasi

Laporan keuangan konsolidasi meliputi laporan keuangan PT. RajaGrafindo Persada Cabang Makassar dan anak perusahaan yang dikendalikannya, dimana perusahaan memiliki lebih dari 50 %, baik langsung maupun tidak langsung, hak suara di anak perusahaan dan dapat menentukan kebijakan keuangan dan operasi dari anak perusahaan untuk memperoleh keuntungan dari aktivitas anak perusahaan tersebut. Saldo atas transaksi termasuk keuntungan atau kerugian yang belum direalisasi atas transaksi antar perusahaan

dieliminasi untuk mencerminkan posisi keuangan dan hasil usaha Perusahaan dan anak perusahaan sebagai satu kesatuan usaha.

3) Transaksi dan penjabaran laporan keuangan dalam mata uang asing

Transaksi-transaksi selama tahun berjalan dalam mata uang asing dicatat dengan kurs yang berlaku pada saat terjadinya transaksi. Pada tanggal neraca, aktiva dan kewajiban moneter dalam mata uang asing disesuaikan untuk mencerminkan kurs yang berlaku pada tanggal tersebut. Keuntungan dan kerugian kurs yang timbul dikreditkan atau dibebankan pada laporan laba rugi konsolidasi tahun yang bersangkutan.

4) Transaksi hubungan istimewa

PT. Rajagrafindo Persada dapat melalui satu atau lebih perantara, mengendalikan atau dikendalikan oleh atau berada dibawah pengendalian bersama, dengan Perusahaan yang lain.

5) Pajak Penghasilan

Pajak tangguhan diukur dengan menggunakan tarif pajak yang berlaku atau secara substansial telah berlaku pada tanggal neraca. Pajak tangguhan dibebankan atau dikreditkan dalam laporan laba rugi, kecuali pajak tangguhan yang dibebankan atau dikreditkan langsung ke ekuitas.

Menurut informan Rusli Latukau, SE selaku manajer PT. RajaGrafindo Persada Cabang Makassar bahwa:

PT. RajaGrafindo Persada Cabang Makassar merupakan industri yang berbasis penulisan, menangani proses pengelolaan produksi penerbitan buku-buku yang dimulai dari proses pertama yaitu pengetikan naskah yang dilakukan oleh para penulis ahli atau dengan penulis pemula dengan proses selanjutnya yaitu memperbanyak jumlah naskah asli dengan cara mencetaknya, dengan proses sebelumnya yaitu pengeditan, proses selanjutnya pengemasan hingga proses terakhir yaitu pemasaran yang dikhususkan kepada para masyarakat di dalam negeri kita atau bahkan para penjuru dunia untuk dapat dinikmati.

Sedangkan menurut informan Irwani Gazali, SE selaku staff keuangan pada PT. RajaGrafindo Persada Cabang Makassar, bahwa:

PT. RajaGrafindo Persada Cabang Makassar merupakan seorang investor dalam perbukuan. Yang berkonsentrasi memproduksi dan memperbanyak sebuah literatur dan informasi atau sebuah aktivitas membuat informasi yang dapat dinikmati.

Peneliti sendiri menyimpulkan bahwa PT. RajaGrafindo Persada Cabang Makassar merupakan industri yang berkonsentrasi memproduksi dan memperbanyak sebuah literatur dan informasi atau sebuah aktivitas membuat informasi yang dapat dinikmati oleh publik.

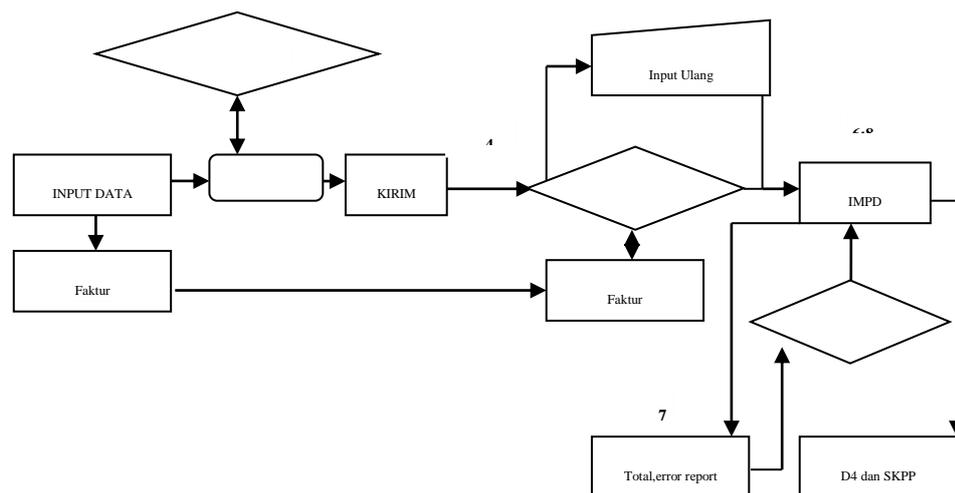
Demi menjalankan proses produksi industri penerbitan dapat menyediakan modal dari milik sendiri atau dengan modal yang bersumber dari pihak lain. Di Indonesia sendiri sangat diharapkan sekali perencanaan dan pengerjaan penerbitan buku lebih mendalam dan lebih produktif, agar dikemudian hari, selain dapat memperbaiki stigma penduduk Indonesia yang dikatakan sangat jauh dari minat membaca, Negara juga dapat mengembangkan eksistensi Negara dimata global yang dapat ditunjukkan dengan cara mendistribusikan karya-karya tulisan serta kreativitas-kreativitas yang dituangkan didalamnya.

Sama halnya pada PT. RajaGrafindo Persada adalah sebuah perusahaan penerbitan buku- buku perguruan tinggi dan pilihan / umum. Hadir sejak tahun 1982, dengan nama awal CV. Rajawali. Sejak tahun 1992 penerbit CV. Rajawali tersebut meningkat statusnya menjadi PT. Rajagrafindo Persada sehingga menjadi perusahaan yang dijalankan dengan manajemen profesional.

Sistem pengolahan penjualan produk buku pada PT. RajaGrafindo Persada Cabang Makassar sudah menggunakan sistem terkomputerisasi

atau yang sering disebut dengan Sistem Komputerisasi Pengolahan Penjualan Produk (SKP3). SKP3 adalah program untuk input data dan mencetak faktur penjualan berikut ini flowchart SKP3 dan penjelasannya:

Gambar 5.1 : Flowchart Sistem Komputerisasi Pengolahan Penjualan Produk (SKP3).



Sumber: PT. Rajagrafindo Persada

Proses entry data SKP3 yaitu:

1. Berdasarkan permohonan pembelian, dibuatkan faktur melalui program SKP3, faktur dicetak dan didistribusikan sesuai peruntukannya
2. Setiap hari, pada akhir pengisian, data SKP3 dicocokkan dengan totalisator atau rekap pengeluaran perhari.
3. Setiap akhir periode, lokasi mengirim faktur lembar ke 4 dan data SKP3 ke keuangan Kantor pusat.
4. Proses verifikasi diurus unit dilakukan dengan cara sortir data manual dan mencocokkan data *delivery* (Pengiriman) perperiode. Faktur lembar ke 4 sebagai bukti pendukung.

5. Bila masih terdapat kesalahan maka data *delivery* tersebut di *update* atau dikoreksi di Pusat.
6. Setelah data terkumpul lengkap dan benar maka data tersebut diproses di IMPD dan mengeluarkan laporan kesalahan dan total.
7. Laporan kesalahan dan total di verifikasi kembali oleh bagian keuangan.
8. Setelah semua data telah terangkum dengan benar maka data dapat diproses di IMPD.
9. IMPD mengeluarkan laporan dan SKPP untuk pembuatan Laporan akhir.

B. Analisis Umur Piutang PT. RajaGrafindo Persada Cabang Makassar

Piutang timbul karena adanya transaksi penjualan kredit, oleh karena itu besar kecilnya penjualan kredit akan berpengaruh langsung terhadap jumlah piutang. Pada PT. Rajagrafindo Persada Cabang Makassar mengadopsi PSAK No. 9 yang menyebutkan bahwa:

“Piutang usaha meliputi pembiayaan dalam bentuk pembelian dan atau penagihan piutang atau tagihan jangka pendek suatu perusahaan yang berasal dari transaksi usaha”

Bagian *accounting* bertugas menyiapkan dan menginput jumlah piutang dari setiap pelanggan. Sesuai dengan penjelasan sebelumnya, penginputan/pencatatan tersebut dilakukan pada saat penerbitan *invoice*.

Jurnal yang dibuat sebagai berikut :

Piutang Dagang PT. Rajagrafindo Persada	Rp. 157.034.199
Penjualan	Rp. 157.034.199

Berdasarkan jurnal di atas dapat dijelaskan bahwa perusahaan mendebet akun piutang karena perusahaan menganggap telah terjadinya piutang dan akan menambah saldo piutang sebesar Rp. 157.034.199 yang tertera di *invoice* dan mengkredit penjualan karena perusahaan telah

mengakui bahwa telah terjadi penyerahan barang tersebut senilai Rp. 157.034.199 yang tertera di dalam *invoice*. Namun untuk barang konsinyasi perusahaan tidak mencatatnya dalam akun penjualan.

Penjualan secara kredit perusahaan memberi tenggang waktu pembayaran utang usaha kepada pelanggan dimana piutang akan ditagih 30 hari penerbitan *invoice* dan dirangkum dalam rekap piutang. Pengisian rekap piutang dilakukan secara komputerisasi dan otomatis akan menambah saldo piutang *customer* sehingga pada akhir periode dapat diketahui berapa jumlah piutang yang terjadi dalam satu kegiatan operasi normal perusahaan. Bagian *accounting* akan menerima Bukti Uang Masuk (BUM) yang diperoleh dari staff kasir. BUM merupakan bukti pembayaran barang yang telah diberikan kepada pelanggan baik berupa uang tunai maupun melalui transfer ke rekening perusahaan.

PT. Rajagrafindo Persada Cabang Makassar menetapkan dua sistem komputerisasi piutang yaitu penjualan *prepayment*, penjualan kredit dan penjualan konsinyasi.

1. Penjualan *prepayment* yaitu penjualan yang dilakukan dengan konsumen melakukan pembayaran dimuka dan kekurangan atas pembayaran dibayar setelah barang diterima mereka. Prosedur pembukuan penjualan *prepayment*.
2. Penjualan kredit merupakan penjualan yang dilakukan dengan konsumen dapat membayar harga barang yang mereka ambil dalam jangka waktu tertentu sesuai dengan kesepakatan yang telah disepakati bersama. Seperti transaksi pada toko buku Dunia Ilmu piutang tersebut terjadi apabila toko buku tersebut mengorder barang ke pihak perusahaan, dan

jurnal pencatatan atas piutang yang timbul pada laporan keuangan perusahaan

3. Penjualan konsinyasi adalah pengiriman atau penitipan barang dari pemilik kepada pihak lain yang bertindak sebagai agen penjualan dengan memberikan komisi. Hak milik dari barang, tetap berada pada pemilik barang sampai barang tersebut terjual. Sehingga pada saat pengiriman barang pemilik barang yang disebut sebagai pengamat (*consignor*), tidak mencatatnya sebagai penjualan sedangkan pihak yang dititipkan barang disebut komisioner (*commission merchant*) tidak mencatatnya sebagai pembelian. namun timbulnya piutang dari penjualan konsinyasi dapat terjadi apabila pihak komisioner memberikan laporan atas penjualan konsinyasinya.

Saat perjanjian konsinyasi tersebut telah selesai maka konsinyor akan menyusun laporan keuangan diakhir periode akuntansi, maka konsinyor melakukan pencacatan konsinyasi yang terselesaikan dengan tuntas. Sedangkan program yang digunakan dalam penerbitan faktur penjualan dan penerimaan dan pengeluaran kas pada PT. Rajagrafindo Persada Cabang Makassar adalah program SKP3.

Penerapan sistem komputerisasi dalam pengolahan data piutang pada PT. Rajagrafindo Persada Cabang Makassar telah memberi manfaat besar, besarnya manfaat yang diperoleh perusahaan juga harus diikuti dengan pengendalian terhadap sistem komputerisasi piutang ini untuk menghindari permasalahan dalam sistem, hal ini dilakukan agar sistem yang telah ada dapat berjalan dengan baik, akurat, cepat, dan tepat waktu.

Oleh sebab itu, peranan pengendalian intern tidak dapat diabaikan begitu saja. Secara garis besar usaha yang dapat dilakukan oleh perusahaan, adalah :

1. *General Control* (pengendalian umum)
2. *Hardware Control* (pengendalian perangkat keras) dilakukan agar pengolahan data lebih tertib, lancar, tepat waktu dan akurat. Untuk dapat melaksanakannya harus disusun suatu struktur pengolahan data elektronik didalam perusahaan yang dinamakan dengan Informasi Manajemen Pengolahan Data (IMPD), yang dipimpin oleh kepala bagian IMPD. Agar dapat memastikan apakah peralatan komputer dapat bekerja dengan baik. Aktivitas pengendalian ini dilaksanakan dengan cara:
 - a. Penempatan komputer dengan peralatannya pada ruang yang bersih dan serta dilengkapi dengan alat pendingin.
 - b. Mengadakan pemeriksaan secara teratur terhadap mesin dan peralatan pendukung komputer tersebut.
 - c. Penempatan operator yang sudah ahli.
 - d. Penggunaan UPS (*uninterruptable power system*) pada PT. Rajagrafindo Persada Cabang Makassar sangat baik, hal ini berguna bagi komputer untuk mengatasi masalah yang ditimbulkan dari putusnya aliran listrik. Karena alat ini dapat menyimpan arus listrik untuk sementara, jadi komputer mempunyai waktu untuk mematikan (*turn off*) komputer agar tidak terjadi permasalahan terhadap kinerja komputer.
 - e. Pengendalian atas file dan program dilakukan dengan cara menyimpan program ke hard disk dan cartridge menjadi master file

dan master program. Untuk menghindari kehilangan data master program maka disimpan juga ke file cabinet. File cabinet berada pada ruang khusus di bagian IMPD. Dan penggunaannya dilakukan dengan memasukkan password terlebih dahulu agar file tersebut aman.

3. *Aplication Control* (pengendalian aplikasi) .
4. *Input Control* (Pengendalian Masukan) dilakukan oleh bagian *input control* agar segala data yang berhubungan sebelum dimasukkan ke file misalnya dengan penggunaan nomor urut cetak pada bukti asli, mengecek seluruh bukti transaksi dan dibandingkan dengan jumlah yang dimasukkan oleh user.
5. *Processing Control* (pengendalian proses) pada saat pemrosesan data maka dilakukan pengendalian terhadap proses data tersebut, misalnya: dijumpai kesalahan oleh bagian administrasi setelah data telah sampai untuk diproses dibagian akuntansi, maka administrasi dapat memanggil data tersebut di *main frame* mereka.
6. *Output control* (pengendalian keluaran) adalah bahwa laporan yang dihasilkan dari proses pengolahan data secara komputerisasi sebelum didistribusikan kepada customer maka akan dicek terlebih dahulu oleh *output control*.

Tabel 5.1
PT. Rajagrafindo Persada Cabang Makassar
Laporan Detail Umur Piutang
Per Tanggal 31 Desember 2017

No	No. Faktur	Tgl Faktur	Tipe	Jth Tempo	Kode	Customer	Total
Jul-17							
1	61570029	29-Jul-16	A	29-Jul-17	6120	TB.ALFARABI PARE PARE	879,975
SUB TOTAL:							879,975
Agt-17							
1	61580011	10-Agt-17	B	10-Sep-17	6061	AMANAHA BARU	13,111,700
2	61580039	31-Agt-16	B	31-Agt-17	6108	TB.NN VALENTINE	11,510,265
SUB TOTAL:							24,621,965
Sep-17							
1	61590031	18-Sep-17	B	18-Nov-17	6070	REMEDIA GORONTALO	9,669,800
2	61590051	28-Sep-17	B	28-Okt-17	5166	GUNA DARMA MKS-ST ALAUDDIN	5,679,400
3	61590064	30-Sep-17	B	30-Okt-17	6023	AMANAHA	11,992,400
SUB TOTAL:							27,341,600
Okt-17							
1	0615A0028	12-Okt-17	B	12-Nov-17	6070	REMEDIA GORONTALO	16,018,100
2	0615A0045	16-Okt-17	B	16-Nov-17	6070	REMEDIA GORONTALO	210
3	0615A0052	20-Okt-17	B	20-Nov-17	144	REMEDIA AGENCY	18,364,850
4	0615A0064	23-Okt-16	A	23-Okt-17	6157	TB.ALFARABI PALOPO	5,625,100
5	0615A0071	23-Okt-16	A	23-Okt-17	6161	SPK.SALIM PARI	1,733,800
SUB TOTAL:							41,956,850
Nov-17							
1	0615B0007	04-Nov-17	B	04-Des-17	6108	TB.NN VALENTINE	4,833,380
2	0615B0016	11-Nov-16	B	11-Nov-17	60046	PERPUSTAKAAN IAIN AMBON	53,531,000
3	0615B0023	17-Nov-16	A	17-Nov-17	4022	GRAMEDIA MKS- MALL RATU	12,631,450

4	0615B0024	17-Nov-16	A	17-Nov-17	883	INDAH (MARI) GRAMEDIA MKS- MALL PANAKUKANG (II)	34,410,350
5	0615B0025	17-Nov-16	A	17-Nov-17	6132	GRAMDIA MAKASSAR III- TRANS KALLA MALL	1,343,550
6	0615B0026	17-Nov-16	A	17-Nov-17	6029	GRAMEDIA MKS- KENDARI	13,867,100
7	0615B0027	17-Nov-16	A	17-Nov-17	6167	GRAMEDIA MKS -GORONTALO	6,007,300
8	0615B0028	17-Nov-16	A	17-Nov-17	23	GRAMEDIA MKS- MANADO	23,114,975
9	0615B0029	17-Nov-16	A	17-Nov-17	60015	GRAMEDIA MKS -MALUKU CITY	2,252,900
10	0615B0030	17-Nov-16	A	17-Nov-17	6009	GRAMEDIA MKS -JAYA PURA	12,881,70
11	0615B0036	23-Nov-17	B	23-Des-17	994	SISWA MKS- MONGINSIDI	694,4
12	0615B0039	26-Nov-17	B	26-Des-17	5191	DUNIA ILMU UP- BULUKUNYI	2,403,800
SUB TOTAL:							167,971,905
Des-17							
1	0615C0006	04-Des-16	B	04-Jan-17	5191	DUNIA ILMU UP- BULUKUNYI	2,709,000
2	0615C0007	04-Des-16	B	04-Jan-17	994	SISWA MKS- MONGINSIDI	1,209,600
3	0615C0015	18-Des-16	A	18-Des-17	4022	GRAMEDIA MKS- MALL RATU INDAH (MARI)	9,531,275
4	0615C0016	18-Des-16	A	18-Des-17	883	GRAMEDIA MKS- MALL PANAKUKANG (II)	16,347,500
5	0615C0017	18-Des-16	A	18-Des-17	6132	GRAMDIA MAKASSAR III- TRANS KALLA MALL	1,004,250
6	0615C0018	18-Des-16	A	18-Des-17	6029	GRAMEDIA MKS- KENDARI	9,715,550
7	0615C0019	18-Des-16	A	18-Des-17	6167	GRAMEDIA MKS -GORONTALO	2,411,500
8	0615C0020	18-Des-16	A	18-Des-17	23	GRAMEDIA MKS- MANADO	16,932,500

9	0615C0021	18-Des-16	A	18-Des-17	60015	GRAMEDIA MKS -MALUKU CITY	1,116,700
10	0615C0022	18-Des-16	A	18-Des-17	6009	GRAHA MEDIA ON LINE	7,157,150
11	0615C0025	22-Des-16	A	22-Des-17	6200	PROF. DR. FAKHRI KAHAR, M.SI	17,606,750
12	0615C0027	28-Des-16	B	28-Des-17	60048		6,000,000
SUB TOTAL:							91,741,905
TOTAL							354,514,070

Sumber : Laporan Keuangan RGP Makassar 2017

Ket. Type:

A : Hasil Konsinyasi

B : Penjualan

Berdasarkan tabel diatas dapat disimpulkan bahwa dari laporan detail umur piutang PT. RajaGrafindo Cabang Makassar Periode 2016-2017 mengalami fluktuasi. Yang mana pada customer yang nilai piutang tertinggi yaitu Perpustakaan IAIN Ambon dengan total piutang sebesar Rp. 53.531.000. Dan customer dengan nilai piutang terendah yaitu Remedia Gorontalo dengan total piutang sebesar Rp. 210.000. Analisa umur piutang yang akan jatuh tempo sangat diperlukan oleh perusahaan yang konsen terhadap pengalokasian penggunaan dana secara ketat, dimana piutang harus dapat ditagih tepat pada waktu yang telah ditentukan sehingga resiko terhadap beban bunga dapat diminimalisir.

Apabila piutang dagang telah dicatat dalam pembukuan, selanjutnya adalah bagaimana melaporkan piutang dagang dalam neraca. Menurut prinsip akuntansi Indonesia, piutang dagang harus dicatat dan dilaporkan sebesar nilai kas (neto) yang bisa direalisasi yaitu jumlah kas bersih yang diperkirakan dapat diterima. Dasar penilaian ini mengatur bahwa piutang

dinyatakan sebesar jumlah bruto tagihan dikurangi dengan taksiran jumlah yang tidak dapat diterima. Berikut analisis piutang dapat disajikan dalam Neraca pada Tabel 5.2 sebagai berikut :

Tabel 5.2
Neraca
Per 31 Desember 2017

ASET LANCAR	
Kas dan Setara Kas	224.411.255
Piutang Dagang	157.034.199
Persediaan	503.268.738
Uang muka PPh pasal 23	28.791.329
Uang muka PPh pasal 25	11.218.926
Jumlah Aset Lancar	Rp. 924.724.447

Sumber Data: PT. Rajagrafindo Persada Cabang Makassar

Piutang dagang harus disajikan dalam neraca sebesar jumlah yang diharapkan akan dapat diterima (*net realizable value*) dari piutang usaha terkait. Maka dari itu perusahaan disarankan melakukan penyisihan piutang tak tertagih. Apabila pencatatan piutang usaha tanpa pembentukan penyisihan piutang tak tertagih dapat menyebabkan perusahaan mencatat laba yang terlalu besar, hal ini karena laba yang diperoleh tidak dikurangi dengan biaya kerugian piutang dengan yang terjadi di perusahaan.

C. Sistem Pengendalian Piutang pada PT. RajaGrafindo Persada Cabang Makassar Mengadopsi COSO

Menurut COSO (*The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission*) ada lima komponen pengendalian internal, sebagai berikut:

1. Control Environment (Lingkungan Pengendalian)

Lingkungan pengendalian memberikan nada pada suatu organisasi, mempengaruhi kesadaran pengendalian dari para anggotanya. Lingkungan

pengendalian merupakan dasar bagi komponen pengendalian internal lainnya, memberikan disiplin dan struktur (Taroreh, 2016). Pada PT. RajaGrafindo Persada Cabang Makassar menjunjung tinggi nilai integritas dan nilai-nilai etika. Dalam perusahaan tersebut setiap bagian merupakan satu kesatuan yang saling berhubungan. Setiap karyawan dalam perusahaan harus memiliki kompetensi karena pentingnya suatu perusahaan memiliki karyawan yang kompeten agar terciptanya lingkungan pengendalian yang baik.

Menurut informan (Rusli Latukau, SE), bahwa:

Perusahaan merekrut karyawan yang kompeten, jujur, memiliki tekad dan motivasi kerja yang tinggi serta keinginan untuk terus berkembang. Setelah calon karyawan berhasil melewati tes yang diadakan perusahaan dan mendapat hasil yang baik maka mereka akan direkrut perusahaan. Dalam mengelola sumber daya manusia perusahaan menetapkan training selama enam (6) bulan untuk melengkapi kemampuan dasar yang berguna dalam menjalankan tugas serta mendorong terciptanya sumber daya manusia yang baik yang bertujuan untuk meningkatkan kinerja perusahaan. Perusahaan juga memiliki Standar Operating Procedure (SOP) yang harus dijalankan oleh setiap karyawan (SOP) tersebut berbeda-beda untuk masing-masing bagian, karena tiap Job Description juga berbeda.

Menurut peneliti langkah dalam mengefektifkan lingkungan pengendalian pada PT. Rajagrafindo Persada sudah sangat tepat. Dengan mengambil sikap bahwa setiap karyawan dalam perusahaan harus memiliki kompetensi karena pentingnya suatu perusahaan memiliki karyawan yang kompeten agar terciptanya lingkungan pengendalian yang baik

PT. RajaGrafindo Persada Cabang Makassar juga memberikan penghargaan khusus bagi karyawan yang berprestasi dengan kriteria-kriteria yang telah ditetapkan oleh perusahaan dan memberikan kompensasi atas prestasi yang mereka raih. Ini merupakan suatu bentuk usaha dari

perusahaan untuk memotivasi karyawan dalam melaksanakan tujuan yang ditentukan oleh perusahaan.

2. *Risk Assessment* (Penilaian Resiko)

Seluruh entitas menghadapi berbagai macam resiko dari luar dan dalam yang harus ditaksir. Prasyarat dari penilaian resiko adalah penegakkan tujuan, yang terhubung antara tingkatan yang berbeda dan konsisten secara internal. Penilaian resiko juga merupakan bagian yang terpenting dalam perusahaan.

Pada PT. RajaGrafindo Persada Cabang Makassar saat ini memberikan cara tersendiri untuk mengidentifikasi kemungkinan adanya resiko yang diakibatkan oleh karyawan sendiri (*fraud*) maupun konsumen yang terkait dengan piutang antara lain resiko kredit macet.

Menurut informan Mirnawati, SE selaku staff departemen administrasi 2, bahwa:

Untuk mengantisipasi adanya piutang tak tertagih yang mengakibatkan kredit macet PT. RajaGrafindo Persada Cabang Makassar memiliki prosedur untuk mengecek history konsumen baru melalui E-star, dimana dengan program ini perusahaan dapat mengetahui apakah konsumen itu baru. Jika permohonan kredit atas buku-buku diterima maka bagian marketing akan menginput data permohonan kredit berupa data pribadi, tempat tinggal, pekerjaan serta nama usaha calon debitur. Pemohon kredit akan diminta untuk melengkapi berkas mandatori sesuai prosedur yang ditetapkan oleh perusahaan. Selain itu adanya metode pengukuran risiko kredit yang diterapkan oleh perusahaan, dan prosedur kredit analisis yang ketat.

Menurut peneliti dengan dikembangkannya aplikasi E-star pada perusahaan dapat meminimalisir adanya piutang tak tertagih bagi kreditor-kreditor yang baru. Penilaian resiko merupakan bagian penting dalam perusahaan. Untuk mengidentifikasi kemungkinan adanya resiko yang diakibatkan oleh karyawan sendiri (*fraud*) maupun konsumen yang terkait dengan piutang antara lain resiko kredit macet.

3. Aktivitas Pengendalian

Berdasarkan evaluasi sistem otorisasi pelaksanaan piutang PT. RajaGrafindo Persada Cabang Makassar dapat disimpulkan bahwa sistem otorisasi piutang sudah berjalan dengan baik. Hal ini terlihat dari adanya pemberian otorisasi yang jelas oleh pihak-pihak yang berwenang dan pencatatan pembukuan dilakukan oleh bagian accounting. Pernyataan tersebut dibenarkan oleh informan Rusli Latukau, SE mengatakan, bahwa :

PT. RajaGrafindo Persada Cabang Makassar telah mengadakan pemisahan fungsi pengendalian dengan baik, hal ini dapat dilihat sebagai berikut:

1. Bagian penerimaan angsuran yaitu kasir terpisah dengan bagian marketing dan bagian kredit;
2. Bagian kredit terpisah dengan bagian marketing;
3. Bagian pembukuan (kasir) terpisah dengan bagian kredit.

Hal ini dilakukan agar dapat meminimalisir terjadinya penyimpangan berupa penggelapan uang (*cash lapping*) dan kecurangan karyawan (*fraud*). *Cash lapping* adalah suatu jenis penggelapan uang yang dilakukan dengan cara penundaan pembukuan atas penagihan rekening tagihan untuk menyembunyikan adanya kekurangan uang tunai. Pengendalian fisik atas aspek kekayaan dan catatan PT. RajaGrafindo Persada Cabang Makassar telah dilakukan dengan cukup baik. Hal ini dilihat dari penyediaan lemari khusus untuk penyimpanan dokumen perusahaan. Dalam pengecekan secara independen atas kinerja PT. RajaGrafindo Persada Cabang Makassar telah konsisten melakukan review kinerja. Hal ini terlihat dari adanya analisis

oleh setiap kepala bagian atas laporan yang diberikan oleh karyawan di tiap bagiannya.

4. Informasi dan Komunikasi

Informasi dan komunikasi terhadap piutang PT. RajaGrafindo Persada Cabang Makassar telah berjalan dengan baik, hal ini dikarenakan akses sistem komputerisasi yang mudah dan cepat dalam memperoleh data mengenai piutang. Kepala bagian piutang atau *credit head* selalu mengingatkan segala informasi penting dilapangan yang harus disampaikan mereka. Selain itu adanya sistem *on the spot* membuat keakuratan data menjadi lebih terpercaya sebab dilakukan oleh orang-orang yang berkompeten dibidang kredit. Terjalinnya komunikasi antara seksi kredit dan pimpinan cabang serta adanya evaluasi target secara berkala tentang piutang usaha membuat setiap keryawan lebih fokus dalam pengelolaan piutang usaha.

Menurut informan Irwani Ghazali, SE selaku staff keuangan, berpendapat bahwa:

Piutang PT. RajaGrafindo Persada Cabang Makassar dikatakan sah jika dicatat dalam dokumen kontrak perjanjian yang diotorisasi oleh marketing head serta langsung dicatat oleh bagian pembukuan pada saat terjadinya transaksi sesuai dengan keadaan yang sesungguhnya. Informasi piutang usaha inilah yang menjadi dasar evaluasi kinerja perusahaan oleh direktur dalam rangka pengambilan keputusan.

Menurut tinjauan peneliti pada PT. Rajagrafindo Persada bahwa, setiap karyawan fungsi yang berkaitan dengan piutang usaha seperti Sales/Penagihan dan Administrasi Keuangan selalu memberikan informasi terbaru yang diperoleh kepada manajemen. Informasi terkait piutang usaha tersebut dapat dilihat dari laporan bulanan operasional yang tiap bulannya dilaporkan langsung dan melalui email. Sehingga setiap petugas sampai

dengan pimpinan tertinggi dapat memantau perkembangan dari piutang pelanggan. Mulai dari jumlah, nilai, isi, dan daftar pelanggan siapa saja yang belum melakukan pembayaran semua karyawan bisa melihatnya.

5. Pengawasan

Banyaknya penyerahan barang pada umumnya menimbulkan suatu bahaya yang selalu dihadapi yaitu barang tersebut tidak dibebankan sebagaimana mestinya pada perkiraan debitur. Selain itu sekalipun disiapkan suatu faktur, tetapi bisa saja faktur tersebut diisi dengan jumlah yang tidak benar baik kuantitas, harga, maupun harga totalnya. Kejadian seperti itu dapat terjadi karena kesalahan pembukuan atau karena kecurangan. Namun banyak dari pelanggan yang tidak mengetahui bahkan tidak melapor ketika jumlah yang dibebankan terlalu banyak. Oleh karena itu pihak PT. Rajagrafindo Persada Cabang Makassar mengefektifkan pengawasan untuk ditetapkannya prosedur yang layak dan wajar untuk meminimalisir risiko tersebut. Untuk mengatasi keadaan demikian pihak perusahaan melakukan pengawasan yang sehat sebagai berikut :

- a. Faktur kepada pelanggan dibandingkan dengan memo pengiriman/penyerahan oleh karyawan yang independen. Perbandingan ini meliputi kuantitas dan uraian mengenai barang yang diserahkan dan harga dari barang tersebut.
- b. Semua barang/buku-buku yang dikeluarkan dari perusahaan harus mempunyai memo penyerahan/pengiriman. Lebih baik memo tersebut diberi nomor terlebih dahulu dan karyawan yang independen ditugaskan untuk memastikan bahwa semua nomor dipertanggungjawabkan sebagaimana mestinya.

- c. Harga pada faktur dicek secara independen terhadap daftar harga begitupula perhitungan dalam faktur.
- d. Secara periodik perincian piutang dicek terhadap perkiraan buku besar dan direkonsiliasikan oleh seorang pemeriksa intern.
- e. Pengiriman laporan bulanan dan permintaan konfirmasi kepada pelanggan harus dilakukan secara mendadak oleh pihak ketiga yang independen.
- f. Semua tugas pengurusan kas harus dipisahkan dari tugas penyelenggaraan pencatatan/pembukuan piutang.
- g. Semua penyesuaian khusus untuk diskon, return, atau potongan lain harus mempunyai persetujuan khusus.
- h. Harus diselenggarakan suatu catatan khusus mengenai sumber piutang, sanksi yang dihapuskan dan harus dilakukan tindak lanjut yang ditetapkan atas piutang.
- i. Secara sampling lembaran penerimaan dapat dibandingkan dengan perkiraan piutang dan laporan pengiriman/penyerahan
- j. Faktur dapat dikirimkan kepada para pelanggan melalui unit tersendiri.

Pengawasan dan pemantauan yang dilakukan oleh PT. RajaGrafindo berkaitan dengan piutang usaha telah berjalan dengan baik, aktivitas pengawasan yang diterapkan melibatkan seksi-seksi terkait yang bertugas dalam pemberian kredit. Proses pengawasan dan pemantauan dilakukan oleh tiap-tiap personil dalam setiap seksi yaitu *credit analysis*, *credit administration*, *accounting*. Didukung dengan struktur organisasi fungsional yang diterapkan perusahaan membantu memantau kinerja karyawan bagian oleh masing-masing kepala bagian dimana setiap karyawan bagian memiliki

tugas melapor hanya kepada kepala bagian yang bersangkutan dan hanya melaksanakan instruksi yang diberikan oleh kepala bagian tersebut.

6. Karakteristik Sistem Pengendalian Intern atas Piutang

Pada prinsipnya sistem pengendalian harus meminimalkan dan mendeteksi serta memperbaiki kesalahan ketika terjadi. Pelaksanaan sistem pengendalian intern untuk piutang harus menghasilkan suatu kepastian bahwa semua transaksi piutang telah dibukukan dan dapat dipertanggungjawabkan.

Menurut informan Irwani Ghazali, SE selaku staff keuangan di PT. RajaGrafindo Persada Cabang Makassar, berpendapat bahwa:

Pengendalian intern terhadap piutang dimulai dari penerimaan order penjualan terus ke persetujuan atas order, persetujuan pemberian kredit, pengiriman barang, pembuatan faktur, verifikasi faktur, pembukuan piutang, penagihan piutang yang pada akhirnya akan mempengaruhi saldo kas atau bank.

Menurut peneliti, dalam hal ini yang menjadi pusat perhatian PT. RajaGrafindo Persada Cabang Makassar bahwa retur penjualan secara periodik harus dibuat perincian piutang menurut golongan usianya untuk menentukan tindakan apa yang perlu dilakukan dan menilai apakah bagian kredit telah bekerja dengan efisien.

Adapun sistem pengendalian intern atas piutang pada PT. RajaGrafindo Persada Cabang Makassar, sebagai berikut:

- a. Pemisahan fungsi antara pegawai atau bagian yang menangani transaksi penjualan (operasi) dari fungsi akuntansi untuk piutang;
- b. Pegawai yang menangani akuntansi piutang, telah dipisahkan dari fungsi penerimaan hasil tagihan piutang;

- c. Semua transaksi pemberian kredit, pemberian potongan dan penghapusan piutang harus mendapat persetujuan dari kepala cabang sebagai pimpinan;
- d. Piutang harus dicatat dalam buku-buku tambahan piutang;
- e. Perusahaan telah membuat daftar piutang berdasarkan umurnya.

Output dari sistem pengendalian intern piutang adalah berupa informasi dalam bentuk laporan keuangan atau laporan manajemen lain, sehingga karakteristik sistem pengendalian intern piutang identik dengan karakteristik informasi yang baik.

Sejalan dengan PT.RajaGrafindo Persada Cabang Makassar dalam hal output dari sistem pengendalian intern piutang secara garis besar sudah menunjukkan karakteristik informasi yang baik, yang mana dalam karakteristik tersebut terdapat tujuh komponen dasar, yaitu: relevan, reliable (dapat diandalkan), complete (lengkap), timeliness (tepat waktu), understandable (dapat dimengerti), dan verifiable (dapat diverifikasi) terbukti dengan berjalan efektifnya sistem pengendalian intern piutang pada perusahaan tersebut maka informasi yang dihasilkan juga dapat diandalkan/baik.

Tabel 5.2
Sistem Pengendalian Intern Model COSO terhadap Piutang Usaha pada PT. RajaGrafindo Persada Cabang Makassar

No	Aspek Prosedur Pengendalian Internal	Tingkat Pengendalian	Alasan
1	Lingkungan Pengendalian terhadap piutang usaha	Kuat	Dalam perusahaan tersebut setiap bagian merupakan satu kesatuan yang saling berhubungan. Perusahaan menjunjung tinggi integritas dan kompetensi karyawan, sebagai

			wujud apresiasi bagi karyawan yang berkompeten perusahaan selalu memberikan penghargaan khusus.
2	Penilaian Resiko	Kuat	Perusahaan telah melakukan penagihan piutang usaha guna mengurangi risiko tidak tertagihnya piutang usaha dari pelanggan. Perusahaan juga menerapkan sanksi penyetopan pengiriman produk apabila pelanggan tidak melakukan pembayaran pada batas waktu yang telah ditentukan. Untuk mengantisipasi adanya kredit macet, perusahaan memiliki prosedur untuk mengecek history konsumen baru melalui E-star.
3	Aktivitas Persetujuan kontrak	Kuat	Aktivitas persetujuan kontrak yang telah disepakati antara pihak perusahaan dengan pihak pelanggan yang ditandai dengan tanda tangan kontrak sebagai persetujuan.
4	Standard Operating Procedure (SOP) Perusahaan	Kuat	Perusahaan juga memiliki <i>Standar Operating Procedure</i> (SOP) yang harus dijalankan oleh setiap karyawan, karena tiap job description juga berbeda. Terkait piutang secara tertulis ketika perusahaan tidak memiliki SOP, ini terkadang menyulitkan karyawan apabila tidak mengetahui batas wewenangnya.
5	Aktivitas pemisahan tugas	Kuat	Perusahaan telah menerapkan pemisahan fungsi akuntansi dengan fungsi penagihan piutang usaha.
6	Aktivitas pendokumentasian dan otorisasi dokumen	Kuat	Perusahaan telah menerapkan aktivitas pendokumentasian dan otorisasi dokumen terkait penerimaan kas sampai dengan pencatatan berdasarkan fungsi atau bagiannyamasing – masing.
7	Aktivitas penilaian kinerja terkait	Kuat	Perusahaan melakukan penilaian kinerja tiap akhir tahun untuk

	pencapaian target dalam pencairan piutang usaha		mengetahui bagaimana kinerja karyawan terkait pencairan piutang usaha. Penilaian tersebut dirasa penting untuk dilakukan karena akan menjadi dasar dalam pembayaran gaji.
8	Kecukupan dokumen yang dihasilkan dari prosedur pemberian dan penagihan piutang usaha	Kuat	Perusahaan sudah menggunakan sistem dokumentasi pencatatan piutang usaha yang dilakukan secara komputerisasi. Semua dokumen mulai dari penagihan sampai dengan pencatatan dilakukan melalui web atau aplikasi.
9	Kecukupan informasi yang dihasilkan dari prosedur pemberian dan penagihan piutang usaha	Kuat	Setiap karyawan fungsi yang berkaitan dengan piutang usaha seperti Sales/Penagihan dan Administrasi Keuangan selalu memberikan informasi terbaru yang diperoleh kepada manajemen. Informasi terkait piutang usaha tersebut dapat diperoleh melalui laporan bulanan operasional tiap bulannya.
10	Kebijakan manajemen dalam menyampaikan informasi	Kuat	Manajemen perusahaan juga selalu mengkomunikasikan informasi terbaru, kebijakan, atau masalah-masalah eksternal kepada karyawan dengan adanya rapat yang dilakukan tiap bulannya.
11	Kegiatan pemantauan terkait perkembangan saldo piutang usaha	Kuat	Kegiatan pemantauan dilakukan setiap hari, setiap bulan, sampai dengan setiap tiga bulan terkait dengan berapa persen piutang yang berhasil tertagih dan tidak tertagih. Aktivitas pemantauan dapat dilihat dari laporan operasional tiap bulannya dan adanya aktivitas meeting sehingga mulai dari karyawan yang kedudukannya terendah sampai dengan karyawan yang kedudukannya tertinggi dapat memantau perkembangan saldo piutang usaha.

Evaluasi terhadap pengendalian internal piutang diperlukan agar supaya perusahaan dapat menilai efektivitas dari aktivitas pengendalian internal tersebut. Evaluasi pengendalian internal dilakukan dengan menerapkan konsep dasar, prinsip-prinsip dan unsur-unsur pengendalian internal menurut *committee of sponsoring organizations* (COSO). Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan penulis terhadap prosedur kerja, mulai dari mendapatkan calon debitur sampai dengan pelunasan piutang selanjutnya dilakukanlah evaluasi mengenai system pengendalian internal menurut COSO berdasarkan standar yang berlaku.

Hasil penelitian pada PT. Rajagrafindo Persada Cabang Makassar bahwa penginputan/pencatatan piutang dilakukan pada saat penerbitan *invoice*. Dalam hal penjualan secara kredit perusahaan memberi tenggang waktu pembayaran utang usaha kepada pelanggan dimana piutang akan ditagih 30 hari penerbitan *invoice* dan dirangkum dalam rekap piutang. Piutang dagang harus disajikan dalam neraca sebesar jumlah yang diharapkan akan dapat diterima (*net realizable value*) dari piutang usaha terkait. Program yang digunakan dalam penerbitan faktur penjualan dan penerimaan dan pengeluaran kas pada PT. Rajagrafindo Persada Cabang Makassar adalah program SKP3.

Penerapan sistem komputerisasi dalam pengolahan data piutang pada PT. Rajagrafindo Persada Cabang Makassar telah memberi manfaat besar, besarnya manfaat yang diperoleh perusahaan juga harus diikuti dengan pengendalian terhadap sistem komputerisasi piutang ini untuk menghindari permasalahan dalam sistem, hal ini dilakukan agar sistem yang telah ada dapat berjalan dengan baik, akurat, cepat, dan tepat waktu.

Sistem pengendalian internal piutang sudah cukup berjalan efektif bahkan sejalan dengan COSO yang dapat dinilai dari lima indikator COSO. Hasil penelitian ini juga sejalan dengan penelitian Agustina (2013) bahwa dengan menjadikan jangka waktu sebagai tolak ukur penagihan piutang sudah berjalan dengan baik karena semakin pendek jangka waktu penagihan dan tingkat efektivitas penagihan juga sudah baik pula karena sudah mendapatkan kategori baik sekali dalam pengadopsian COSO. Juga diperkuat pada penelitian terdahulu Arya, Julie dan Jessey (2016) yang menyatakan bahwa secara keseluruhan, sistem pengendalian internal piutang usaha dari sekian banyak perusahaan sudah berjalan dengan baik, dimana perusahaan sudah menerapkan konsep dasar dan prinsip prinsip pengendalian internal menurut kerangka COSO. Perusahaan juga ditunjang dengan karyawan yang kompeten sehingga kurangnya terdapat kesalahan yang signifikan pada pencatatan piutang.

Hasil temuan ini tidak sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Jeffry, Jessey dan Treesje (2016) tidak sejalan dari ketiga hasil penelitian diatas. Penelitian dari Jeffry, Jessey dan Treesje (2016) menyatakan bahwa sistem pengendalian piutang tidak berjalan efektif karena pada bagian kredit macet atau piutang tak tertagih, tidak adanya tindakan oleh perusahaan dalam menangani kredit macet atau piutang tak tertagih tersebut, hal ini dilihat dari banyaknya penagihan yang tidak berjalan dengan lancar. Dan disisi lain terdapat beberapa prosedur yang belum mencerminkan pengendalian internal dalam pengadopsian COSO.

BAB VI

PENUTUP

C. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Hasil penelitian pada PT. Rajagrafindo Persada Cabang Makassar bahwa penginputan/pencatatan piutang dilakukan pada saat penerbitan *invoice*. Piutang dagang harus disajikan dalam neraca sebesar jumlah yang diharapkan akan dapat diterima (*net realizable value*) dari piutang usaha terkait. Program yang digunakan dalam penerbitan faktur penjualan dan penerimaan dan pengeluaran kas pada PT. Rajagrafindo Persada Cabang Makassar adalah program SKP3.
2. Penerapan sistem komputerisasi dalam pengolahan data piutang pada PT. Rajagrafindo Persada Cabang Makassar telah memberi manfaat besar, besarnya manfaat yang diperoleh perusahaan juga harus diikuti dengan pengendalian terhadap sistem komputerisasi piutang ini untuk menghindari permasalahan dalam sistem, hal ini dilakukan agar sistem yang telah ada dapat berjalan dengan baik, akurat, cepat, dan tepat waktu.
3. Secara keseluruhan, pengendalian intern terhadap piutang usaha pada PT. RajaGrafindo Persada Cabang Makassar berjalan efektif dan sejalan dengan prinsip COSO, yang mana manajemen perusahaan sudah menerapkan konsep dan prinsip-prinsip pengendalian interen piutang, dan terdapat beberapa prosedur yang sudah mencerminkan konsep pengendalian interen piutang.

D. Saran

Berdasarkan kesimpulan dari hasil penelitian diatas, maka penulis memberikan saran sebagai bahan pertimbangan dalam meningkatkan sistem pengendalian internal terhadap piutang pada PT. RajaGrafindo Persada Cabang Makassar sebagai berikut :

1. Disarankan bagi peneliti lain yang akan mengadakan penelitian lanjutan dari permasalahan dalam penelitian ini agar lebih kritis dalam membaca kondisi perusahaan dalam menerapkan system pengendalian Intern piutang usaha.
2. Perusahaan lain yang menghadapi permasalahan yang hampir sama untuk melakukan perbaikan agar system pengendalian intern perusahaan tersebut menjadi lebih efektif.

DAFTAR PUSTAKA

- Abriandi, Irene Kristiani, 2013. Analisis Penerapan Sistem Pengendalian Internal Atas Penggunaan Persediaan Bahan Baku Terhadap Laba Pada PT. Anugrah Spectra Glass. *JMA Vol. 18 No. 2 Oktober – November 2013*
- Agustina Walahe, 2013. Analisis Pengendalian Piutang Untuk Meningkatkan Efektivitas Penagihan Piutang Pada PDAM Kota Gorontalo. *Jurnal Akuntansi, Universitas Negeri Gorontalo*.
- Ali Mahmudi, 2014, "*Sistem Informasi Akuntansi Perusahaan*", Grasindo, Jakarta.
- Anny Widiasmara, 2013. Analisis Pengendalian Intern Piutang Usaha Untuk Meminimalkan Piutang Tak Tertagih (*BAD DEBT*) Pada PT. Wahana Ottomitra Multiartha, Tbk Cabang Madiun. *112 Modernisasi, Volume 10, Nomor 2, Juni 2014*.
- Arya Pratama Dera, Julie J. Sondakh, Jessy D.L Warongan, 2016. Analisis Efektivitas Sistem Pengendalian Internal Piutang dan Kerugian Piutang Tak Tertagih Pada PT. Surya Wenang Indah Manado. *Jurnal EMBA. Vol. 4 No. 1 Maret 2016, Hal. 1498-1508*.
- Bodnar, George H. dan Hopwood, William S., 2011. *Sistem Informasi Akuntansi*, Edisi kedelapan, PT. Indeks Kelompok Gramedia, Jakarta.
- Desantirahayu, Enggar, 2017. Analisis Pengendalian Intern Model "COSO" Terhadap Piutang Usaha. *AKADEMIKA Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia Malang Vol. 15 No. 1*.
- Habibie, Nabila, 2013. Analisis Pengendalian Intern Piutang Usaha Pada PT. Adira Finance Cabang Manado. *Jurnal EMBA Vol. 1 No. 3, Hal 494-502*.
- Hall, James A., 2015, *Sistem Informasi Akuntansi*, Edisi Pertama, Buku satu, Salemba Empat, Jakarta.
- Hilyana, Rizal Effendi, 2013. Analisis Pengendalian Piutang Dagang Terhadap Efektivitas Arus Kas Pada CV. Union Motor. *Jurnal Akuntansi, STIE MDP*.
- Ikatan Akuntan Indonesia, 2004. *Standar Akuntansi Keuangan*, Salemba Empat, Jakarta
- Kurniawan, Vebi Puput, 2013. Analisis Sistem Pengendalian Internal Piutang Usaha Pada PT. Pelabuhan Indonesia III (Persero) Cabang Gresik. *Skripsi Akuntansi. Universitas Airlangga Surabaya. 2013*.
- Mulyadi, dan Setyawan, Johny, 2016, *Sistem Perencanaan dan Pengendalian Manajemen*, Edisi kedua, Salemba Empat, Jakarta
- Mulyadi, 2016, *Sistem Akuntansi*, Edisi ketiga, Salemba Empat, Jakarta.

- Natalia Nur Afifah, Santirianingsih Soebandhi, Rony Wardhana, 2015. Analisis Sistem Pengendalian Internal Atas Piutang Pada PT. GIS. *E-Jurnal Spirit Pro Patria Volume 1 Nomor 1 April 2015*.
- Niswonger, Rollin C et al, 2010, *Prinsip-prinsip Akuntansi*, Edisi Kesembilan belas, Buku: *Terjemahan Alfonsus Sirait dan Helda Gunawan*, Erlangga, Jakarta.
- Profil Perusahaan PT. RajaGrafindo Persada Cabang Makassar. <https://www.qerja.com/perusahaan/profil/rajagrafindo-persada-pt>
- Purwatiasih, Ayu Dwi, 2014. Analisis Pengendalian Internal Dalam Pemberian Kredit Pada PT. BPR. Kanaya. *e-Jurnal S1 Ak Universitas Pendidikan Ganesha. Jurnal Akuntansi Program S1 (Volume – Tahun 2014)*
- Romney, Marshall B., dan Sreinbart, Paul John, 2003, *Sistem Informasi Akuntansi*, Edisi Kesembilan, Tejemahan Dewi Fitriasari, M.Si. dan Deny Amos Kwary, S.S., Salemba Empat, Jakarta.
- Rusandy, Amelia Nia, Abriandi, 2016. Analisis Sitem Pengendalian Internal Atas Penjualan Kredit Pada PT. Astrindo Toyota. *Kalbisocio, Volume 3 No. 1 Februari 2016*.
- Simamora, Hendry, 2000, *Akuntansi Basis Pengambilan Keputusan*, Cetakan I, Salemba Empat, Jakarta.
- Skousen, K.Fred, Stice, James D., 2012, *Akuntansi Keuangan Menengah*, Edisi Ketiga belas, Buku satu, Dian Mas Cemerlang, Jakarta.
- Sugiyono, 2016, *Metode Penelitian Bisnis*, Cetakan kelima, CV.Afabeta, Bandung.
- Taroreh, Jeffry Rolando, 2016. Evaluasi Penerapan Sistem Pengendalian Internal Piutang Pada PT. Mandiri Tunas Finance Cabang Manado. *Jurnal EMBA Vol. 4 No. 3 September 2016, Hal. 125-134*.
- Tjodi, Andi Maujung, dkk, 2017. Analisis Sistem Pengendalian Intern Piutang Usaha Pada PT. Bank Sulutgo KCP Ranotana. *Jurnal EMBA Vol. 5 No. 2*.
- Umar, Husein, 2003, *Riset Akuntansi : dilengkapi dengan panduan membuat skripsi dan empat bahasan khusus bidang akuntansi*, PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.

DAFTAR PERTANYAAN

Metode wawancara yang digunakan dalam penelitian adalah metode *in depth interview* atau wawancara mendalam. Penggunaan metode ini, dipilih karena sesuai dengan kebutuhan peneliti di lapangan, untuk menggali secara spesifik dan detail segala informasi yang diperoleh dari informan. Namun, untuk mengetahui gambaran secara umum mengenai pertanyaan utama terkait isu penelitian ini adalah sebagai berikut:

Bagian I: Pertanyaan yang ditujukan untuk Manajer perusahaan PT. RajaGrafindo Persada Cabang Makassar.

1. Pertanyaan pendahuluan seputar Identitas Informan, yakni; nama, pangkat/jabatan, status kepegawaian, usia, dan lama bekerja.
2. Pertanyaan terkait isu penelitian, yakni;
 - a. Apakah pendapat Anda mengenai industri penerbitan?
 - b. Bagaimana tanggapan Anda mengenai utang-piutang dalam perusahaan ketika hasil produksinya dipasarkan?
 - c. Apa pendapat Anda mengenai piutang?
 - d. Bagaimana menurut anda ketika piutang merupakan hal yang tingkat risikonya tinggi ketika tidak dikelola dengan baik ?
 - e. Bagaimana menurut Anda ketika permasalahan utama dalam pengelolaan piutang adalah munculnya piutang tak tertagih ?
 - f. Apa yang Anda ketahui tentang sistem pengendalian internal didalam perusahaan ?
 - g. Terkait dengan sistem pengendalian internal, sistem pengendalian piutang merupakan salah satu cara yang perusahaan lakukan untuk

mengantisipasi kemungkinan adanya piutang tak tertagih atau kredit macet, bagaimana pendapat Anda ?

- h. Sistem pengendalian internal apa yang telah diadopsi oleh perusahaan yang bapak/ibu pimpin ?
- i. Apakah karakteristik dari sistem pengendalian piutang pada PT. RajaGrafindo Persada Cabang Makassar menunjukkan karakteristik informasi yang baik?
- j. Apa kendala yang Anda hadapi sebagai manajer dalam mengimplementasikan sistem pengendalian internal khususnya sistem pengendalian piutang pada PT.RajaGrafindo Persada Cabang Makassar?

Bagian II: Pertanyaan yang ditujukan untuk karyawan yang ada pada Departemen piutang PT. RajaGrafindo Persada Cabang Makassar.

- 1. Pertanyaan pendahuluan seputar Identitas Informan, yakni; nama, pangkat/jabatan, status kepegawaian, usia, dan lama bekerja.
- 2. Pertanyaan terkait isu penelitian, yakni;
 - a. Apakah pendapat Anda mengenai industri penerbitan?
 - b. Bagaimana tanggapan Anda mengenai utang-piutang dalam perusahaan ketika hasil produksinya dipasarkan?
 - c. Apa pendapat Anda mengenai piutang?
 - d. Bagaimana menurut anda ketika piutang merupakan hal yang tingkat risikonya tinggi ketika tidak dikelola dengan baik ?
 - e. Bagaimana menurut Anda ketika permasalahan utama dalam pengelolaan piutang adalah munculnya piutang tak tertagih ?

- f. Tak jarang ada segelintir perusahaan yang menjual piutangnya ke perusahaan lain untuk memperoleh kas secara cepat sekaligus memindahkan resiko piutang tak tertagih, bagaimana pendapat Anda ?
 - a. Akibat dari fungsi pengesahan pemberian kredit dan prosedur-prosedur penagihan yang kurang diperhatikan, maka sebagian besar dari penjualan kredit tidak akan tertagih, bagaimana Anda mengantisipasi hal tersebut ?
 - b. Bagaimana pendapat Anda mengenai fenomena sistem pengendalian piutang yang sering terjadi dikarenakan kurang optimalnya pengelolaan dalam melakukan penagihan piutang?
 - c. Bagaimana peran Anda sebagai departemen piutang dagang dalam menjalankan sistem pengendalian piutang ?
 - d. Apakah karakteristik dari sistem pengendalian piutang pada PT. RajaGrafindo Persada Cabang Makassar menunjukkan karakteristik informasi yang baik?
 - e. Apakah kendala Anda dalam menjalankan sistem pengendalian piutang pada PT. RajaGrafindo Persada Cabang Makassar ?

RIWAYAT HIDUP



Sri Yuli Ningsih lahir di Limbung, Kelurahan Kalebajeng Kecamatan bajeng Kabupaten Gowa Provinsi Sulawesi Selatan pada tanggal 01 Oktober 1987 dari Pasangan Ayahanda Alm Syahiruddin dan Ibunda Masyaada. Penulis merupakan anak ke 3 dari 4 bersaudara. Pendidikan Formal Penulis dimulai pada jenjang Sekolah Dasar di SD Negeri Limbung Putri dan lulus pada tahun 2000, kemudian melanjutkan Pendidikan Pada SMP Negeri 1 Bajeng dan lulus pada tahun 2003, kemudian Pendidikan dilanjutkan kembali ke tingkat Sekolah Menengah atas SMA Negeri 1 Bajeng jurusan IPA dan lulus pada tahun 2006, setelah lulus dari SMA Negeri 1 Bajeng, Penulis melanjutkan Studi S1 pada tahun 2014 di Perguruan Tinggi Swasta ternama di Sulawesi Selatan yaitu Universitas Muhammadiyah Makassar (UNISMUH) dan mengambil konsentrasi Program Studi Akuntansi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis. Dan pada tahun 2018 , telah menyelesaikan masa perkuliahan di Universitas Muhammadiyah Makassar dengan judul skripsi “analisis sistem pengendalian piutang pada PT RAJAGRAFINDO Persada Cabang Makassar”.