

**MANFAAT PENERAPAN METODE AGING SCHEDULE
PADA PT. CREDO JAYA KARYA DI SURABAYA**

SKRIPSI

**Sebagai Salah Satu Prasyarat
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi**



Oleh :

FRANSISCA TIKA P.
12120019

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS KATOLIK DARMA CENDIKA
SURABAYA
2016**

Karya Ilmiah Milik Perpustakaan Universitas Katolik Darma Cendika. Hanya dipergunakan untuk keperluan pendidikan dan penelitian. Segala bentuk pelanggaran/plagiasi akan dituntut sesuai dengan undang-undang yang berlaku.



**MANFAAT PENERAPAN METODE AGING SCHEDULE
PADA PT. CREDO JAYA KARYA DI SURABAYA**

SKRIPSI



Oleh :

FRANSISCA TIKA P.
12120019

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS KATOLIK DARMA CENDIKA
SURABAYA
2016**

Karya Ilmiah Milik Perpustakaan Universitas Katolik Darma Cendika. Hanya dipergunakan untuk keperluan pendidikan dan penelitian. Segala bentuk pelanggaran/plagiasi akan dituntut sesuai dengan undang-undang yang berlaku.



Karya Ilmiah Milik Perpustakaan Universitas Katolik Darma Cendika. Hanya dipergunakan untuk keperluan pendidikan dan penelitian. Segala bentuk pelanggaran/plagiasi akan dituntut sesuai dengan undang-undang yang berlaku.



LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama : Fransisca Tika Paramitha
NPM : 12120019
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Akuntansi
Judul Skripsi : Manfaat Penerapan Metode *Aging Schedule* pada PT. Credo Jaya Karya di Surabaya.

Pembimbing,
Tanggal, / /

(Dra. Jeanne A. Wawolangi., Msi., Ak., CA)

Mengetahui:
Ketua Jurusan:
Tanggal, / /

(Dra. Jeanne A. Wawolangi., Msi., Ak., CA)

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi yang ditulis oleh Fransisca Tika Paramitha dengan NPM 12120019

Telah diuji pada / / 2016

Dinyatakan **LULUS** oleh :

Ketua Tim Penguji

.....

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi,

Ketua Program Studi

.....

.....

Karya Ilmiah Milik Perpustakaan Universitas Katolik Darma Cendika. Hanya dipergunakan untuk keperluan pendidikan dan penelitian. Segala bentuk pelanggaran/plagiasi akan dituntut sesuai dengan undang-undang yang berlaku.



LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Judul skripsi Manfaat Penerapan Metode *Aging Schedule* pada PT. Credo Jaya
Karya di Surabaya.

Telah diuji dan dipertahankan dihadapan
Tim penguji skripsi

Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Darma Cendika
Jurusan Akuntansi

Pada hari _____, Tanggal

Disusun oleh:

Nama : Fransisca Tika Paramitha

NPM : 12120019

Fakultas : Ekonomi

Jurusan : Akuntansi

Tim Penguji

Nama

- 1.
- 2.
- 3.

Karya Ilmiah Milik Perpustakaan Universitas Katolik Darma Cendika. Hanya dipergunakan
untuk keperluan pendidikan dan penelitian. Segala bentuk pelanggaran/plagiasi akan
dituntut sesuai dengan undang-undang yang berlaku.



SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Fransisca Tika P.
Fakultas/ Prodi : Ekonomi / Akuntansi
Alamat asli : JL. Adityawarman 1 No.1
No Identitas (KTP/SIM) : 3578046001930002

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi dengan judul :
Manfaat Penerapan Metode *Aging Schedule* pada PT. Credo Jaya Karya di
Surabaya.

Adalah merupakan hasil karya saya sendiri yang belum pernah dipublikasikan baik secara keseluruhan maupun sebagian dalam bentuk jurnal, working paper atau bentuk lain yang dipublikasikan secara umum. Skripsi (Tugas akhir) ini sepenuhnya merupakan karya ilmiah ini telah saya sebutkan sesuai kaidah akademik yang berlaku umum, termasuk para pihak yang telah memberikan kontribusi pemikiran pada isi, kecuali yang menyangkut ekspresi kalimat dan desain penulisan.

Apabila kemudian hari terbukti bahwa saya ternyata melakukan tindakan menyalin atau meniru tulisan orang lain seolah-olah hasil pemikiran saya sendiri, saya bersedia menerima sanksi sesuai peraturan yang berlaku di Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Darma Cendika termasuk pencabutan gelar kesarjanaan.

Demikian pernyataan ini saya nyatakan secara benar dengan penuh tanggungjawab dan integritas.

Surabaya, 1 Agustus 2016

Fransisca Tika Paramitha

Karya Ilmiah Milik Perpustakaan Universitas Katolik Darma Cendika. Hanya dipergunakan untuk keperluan pendidikan dan penelitian. Segala bentuk pelanggaran/plagiasi akan dituntut sesuai dengan undang-undang yang berlaku.



KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kepada Tuhan yang Maha Esa rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul “Manfaat Penerapan Metode *Aging Schedule* pada PT. Credo Jaya Karya”. Proposal skripsi ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan untuk meraih gelar Sarjana Ekonomi (S.E) program Strata (S-1) Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Darma Cendika.

Selama penelitian dan penyusunan laporan peneliti tidak luput dari banyak kendala. Kendala tersebut dapat diatasi berkat banyaknya bantuan, bimbingan, dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu peneliti ingin menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Dra. Maria Widyastuti. M.M. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Darma Cendika.
2. Dra. Jeanne Asteria W., Msi., Ak., CA selaku Ketua Program Studi Akuntansi Universitas Katolik Darma Cendika dan dosen pembimbing yang telah mengormankan banyak waktu, tenaga, dan pikiran untuk membimbing, mengingatkan, serta memberikan saran yang dapat membantu saya dalam proses pengerjaan skripsi ini.
3. Kepada kedua Orang Tua saya Bambang dan Maria yang selalu mendukung dan mendoakan saya selama proses pengerjaan skripsi ini, serta adik saya Bagus dan Gilang yang selalu memberikan hiburan bagi saya disaat jenuh.
4. Kepada sahabat saya Peppi, Ikke, Ave, Vivi, Ellis, Vetika, Obed, Wiliam, Candra, Stevanus, dan lainnya yang tidak pernah bosan mendengarkan segala keluhan saya dan siap membantu saya dalam menyelesaikan skripsi ini.





Karya Ilmiah Milik Perpustakaan Universitas Katolik Darma Cendika. Hanya dipergunakan untuk keperluan pendidikan dan penelitian. Segala bentuk pelanggaran/plagiasi akan dituntut sesuai dengan undang-undang yang berlaku.

5. Kepada Bapak Samuel, Bapak Andizta, dan Ibu Dwi yang mengizinkan saya mengambil PT. Credo Jaya Karya sebagai Bahan penelitian dalam menyelesaikan dekripsi ini.
6. Kepada Romo Andre, Ibu Retno, Pak Sony, Ibu Melani, Ibu Wiwik yang selalu memberikan semangat dan mendoakan saya selama proses pengerjaan skripsi ini.
7. Kepada Dominikan Indonesia dan APTIK yang memberikan saya kesempatan untuk berkuliah selama ini.

Surabaya, 1 Juli 2016

Fransisca Tika

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR

DAFTAR ISI

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	6
1.3 Tujuan Penelitian.....	6
1.4 Manfaat Penelitian.....	6
1.5 Ruang Lingkup Penelitian.....	6

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori.....	8
2.1.1 Definisi Piutang.....	8
2.1.1.1 Penggolongan Piutang.....	10
2.1.1.2 Penilaian Piutang.....	11
2.1.1.3 Perencanaan Piutang Dagang.....	18
2.1.1.4 Faktor yang Perlu Diperhatikan dalam Perencanaan Piutang Dagang.....	20
2.1.1.5 Pengendalian Piutang Dagang.....	21
2.1.1.6 Tujuan Pemeriksaan (Audit Objectives) Piutang.....	23
2.1.2 Pengendalian Intern.....	25
2.1.2.1 Keterbatasan struktur pengendalian intern.....	29
2.1.2.2 Peran dan Tanggungjawab.....	30
2.1.2.3 Komponen-komponen Struktur Pengendalian Intern.....	31
2.2 Hasil Penelitian Terdahulu atau Sebelumnya.....	32
2.2.1 Jurnal Penelitian.....	32



2.3 Rerangka Pemikiran.....	40
-----------------------------	----

BAB III METODE PENELITIAN

3.1 Obyek Penelitian/ gambaran.....	41
3.2 Pendekatan Penelitian dan Sumber Data.....	41
3.2.1. Pendekatan Penelitian.....	41
3.2.2. Sumber Data	41
3.3 Teknik Pengambilan Sampel (Informan).....	42
3.4 Teknik Pengumpulan Data.....	42
3.5 Satuan Kajian.....	43
3.6 Teknik Analisis Data.....	43

BAB IV HASIL PENELITIAN

4.1. Gambaran Umum Objek Penelitian	45
4.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan	45
4.2.1 Struktur Organisasi	46
4.2. Deskripsi Hasil Penelitian	49
4.3. Pembahasan dan Analisa Data.....	50

BAB V PENUTUP

5.1. Simpulan.....	59
5.2.Saran.....	60

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Bagan Rerangka Pemikiran Penelitian.....	40
Gambar 4.1	Struktur Organisasi.....	46



Karya Ilmiah Milik Perpustakaan Universitas Katolik Darma Cendika. Hanya dipergunakan untuk keperluan pendidikan dan penelitian. Segala bentuk pelanggaran/plagiasi akan dituntut sesuai dengan undang-undang yang berlaku.

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1	Daftar Umur Piutang.....	16
Tabel 2.2	Persamaan dan perbedaan penelitian terdahulu dan sekarang.....	33
Tabel 2.3	Persamaan dan perbedaan penelitian terdahulu dan sekarang.....	35
Tabel 2.4	Persamaan dan perbedaan penelitian terdahulu dan sekarang.....	36
Tabel 2.5	Persamaan dan perbedaan penelitian terdahulu dan sekarang.....	38
Tabel 4.1	Tabel Basi Beton.....	49
Tabel 2.1	Catatan piutang dagang dan penerimaan dalam periode 1 januari 2015 sampai dengan 31 Desember 2015.....	54

Karya Ilmiah Milik Perpustakaan Universitas Katolik Darma Cendika. Hanya dipergunakan untuk keperluan pendidikan dan penelitian. Segala bentuk pelanggaran/plagiasi akan dituntut sesuai dengan undang-undang yang berlaku.



ABSTRAK

Oleh:

FRANSISCA TIKA P.

Piutang dagang (*Trade Account Receivable*) adalah salah satu elemen penting dari modal kerja, karena salah satu sumber modal *likuid* atau bisa dikonversi menjadi kas maupun dijual/ dikonsumsi habis dalam waktu tidak lebih dari satu tahun buku selain kas atau kas bank sendiri. Karena inilah dapat dikatakan piutang dagang adalah salah satu modal usaha yang digunakan untuk proses kegiatan operasional suatu usaha. Banyak dampak yang timbul bagi perusahaan yang memberikan piutang. Hal ini terjadi karena kebijakan setiap perusahaan selalu berbeda-beda. Dari data yang diperoleh dari perusahaan dan melakukan perbandingan antara kebijakan yang digunakan perusahaan dengan metode daftar umur piutang yang digunakan penulis. Pendekatan ini menggunakan pendekatan kualitatif *deskriptif* melalui proses wawancara dan study pustaka. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa lebih baik PT. Credo Jaya Karya menggunakan metode umur piutang untuk proses pengambilan keputusan hapus langsung atau pembentukan pencadangan.

Kata Kunci: Piutang, Daftar Umur Piutang



ABSTRACT

By:
FRANSISCA TIKA P.

Accounts receivable is one of the important elements of working capital, as one source of liquid capital or could be converted into cash or sold / consumed exhausted within no more than one financial year other than cash or cash the bank itself. Because this can be said of accounts receivable is one of the venture capital that is used to process the operations of a business. Many impacts that arise for companies that provide this ounts receivable. Because for each Integration policy is always different. From the data obtained from the company and do a comparison between the policies used by the company with a list of accounts receivable aging method used by the author. This approach uses descriptive qualitative approach through interviews and study the literature. The results of this study indicate that better PT. Credo Karya Jaya receivable aging method to remove the decision-making process directly or formation of reserves.

Keywords: Accounts Receivable, Aging Schedule

Karya Ilmiah Milik Perpustakaan Universitas Katolik Darma Cendika. Hanya dipergunakan untuk keperluan pendidikan dan penelitian. Segala bentuk pelanggaran/plagiasi akan dituntut sesuai dengan undang-undang yang berlaku.



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Setiap pengusaha pasti memiliki tujuan yang sama dalam menjalankan suatu usaha, yaitu memperoleh laba yang besar dan mencapai keberhasilan dalam menjalankan usaha. Menyebabkan dunia bisnis di Indonesia semakin bertumbuh dengan pesat, mendorong setiap pengusaha lebih keras untuk saling bersaing dan memunculkan banyak inovasi agar tidak tertinggal jauh dibandingkan yang lain.

Banyak cara yang harus diambil oleh seorang pengusaha untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Salah satunya adalah usaha untuk meningkatkan penjualan atas produk yang ia jual atau tawarkan. Penjualan dapat meningkat bila pelanggan mendapatkan banyak keuntungan dari kegiatan jual beli ini, dengan memberikan banyak keuntungan seperti kelonggaran waktu untuk melunasi pembayaran yang sering kita sebut sebagai penjualan kredit (Piutang dagang).

Menurut Hery (2013) menjelaskan piutang adalah “sejumlah tagihan yang akan diterima oleh perusahaan umumnya dalam bentuk kas dari pihak lain”. Menurut Sukrisno (2012:192)” piutang usaha adalah piutang yang berasal dari penjualan barang dagangan atau jasa secara kredit”. Piutang dagang (*Trade Account Receivable*) adalah salah satu elemen penting dari modal kerja, karena salah satu sumber modal *likuid* atau bisa dikonversi menjadi kas maupun dijual/ dikonsumsi habis dalam waktu tidak lebih dari



satu tahun buku selain kas atau kas bank sendiri. Karena inilah dapat dikatakan piutang dagang adalah salah satu modal usaha yang digunakan untuk proses kegiatan operasional suatu usaha. Piutang dagang menurut sumber terjadinya digolongkan dalam dua kategori piutang usaha dan piutang lain-lain. Piutang usaha meliputi piutang yang timbul karena penjualan produk dan penyerahan jasa dalam rangka kegiatan usaha normal. Sedangkan piutang lain-lain adalah piutang yang timbul dari transaksi diluar usaha normal. (PSAK No. 09)

Banyak dampak yang timbul bagi perusahaan yang memberikan piutang. Dampak baik yang dapat kita rasakan adalah perputaran usaha kita semakin cepat, banyak pelanggan yang lebih memilih usaha kita dibandingkan yang lain, hal ini terjadi karena tidak setiap orang mampu membayar/ menyediakan dana saat itu juga untuk menjalankan suatu kegiatan bisnis.

Selain dampak baik, banyak pula dampak negatif yang ditimbulkan oleh piutang usaha yang tidak tertagih seperti yang dialami oleh PT Pengerukan Indonesia (Rukindo). PT Pengerukan Indonesia (Rukindo) gulung tikar karena mengalami piutang macet dari tahun 1996-2004 sebesar 11,4 miliar. Dengan adanya piutang macet yang cukup besar dan dalam jangka waktu yang cukup lama ini sangat mengganggu aktivitas perusahaan seperti perusahaan tidak dapat membayar hutang terhadap pihak ketiga, dan meningkatkan kerugian setiap tahunnya.

Masalah yang menimpa PT Pengerukan Indonesia (Rukindo) dapat dicegah atau di minimalisir jika persyaratan atau kebijakan piutang usaha



disesuaikan dengan kondisi pelanggan sehingga menghindari terjadinya keterlambatan pembayaran yang dilakukan oleh pelanggan maupun risiko tidak tertagihnya piutang tersebut. Untuk menghindari terjadinya kerugian akibat piutang yang terus menumpuk diperlukan sistem yang baik. Pembenahan pada perusahaan dapat dilakukan secara eksternal dan internal.

Mulyadi (2008:5) “Pengendalian internal adalah sebuah proses yang dihasilkan oleh dewan direktur, manajemen dan personel lainnya, yang didesain untuk memberikan jaminan yang masuk akal yang memperhatikan tercapainya suatu tujuan”. Dilihat dari pengertian diatas pengendalian internal merupakan tanggung jawab yang harus dipikul oleh pihak manajemen. Semua kegiatan operasional yang ada pada perusahaan atau suatu organisasi pasti memiliki standar atau prosedur yang ditetapkan agar perusahaan dapat mencapai tujuan yang diharapkan. Dengan demikian manajemen harus dapat membuat sistem yang baik untuk melancarkan seluruh rangkaian kegiatan dalam proses operasional perusahaan.

Sistem pengendalian intern yang dirancang dengan baik akan dapat mendorong ditetapkannya kebijakan manajemen yang baik pula. Selain itu juga mendorong terciptanya efisiensi operasi; melindungi aktiva perusahaan dari pemborosan, kecurangan dan pencurian, serta menjamin terciptanya data akuntansi yang tepat, bisa dipercaya dan layak disajikan. Dalam hal ini pengendalian piutanglah yang harus menjadi sorotan utama dalam proses pengendalian intern.



Menurut Rustman (2003:8) terdapat dua metode yang umum digunakan dalam menilai piutang.

1. Periode penagihan rata-rata (*Average Collection period*)

Metode ini mengukur perputaran piutang yang dihitung dalam 2 tahap yaitu:

- a. Penjualan tahunan dibagi dengan 360 untuk menentukan penjualan rata-rata harian.
- b. Total piutang dibagi dengan penjualan rata-rata harian untuk memperoleh jumlah hari dimana penjualan terikat pada piutang.

Jumlah hari yang diperoleh dari tahap kedua ini merupakan periode penagihan rata-rata karena merupakan lamanya waktu rata-rata bagi perusahaan harus menunggu menerima pembayaran setelah terjadinya penjualan.

2. Daftar umur piutang (*aging schedule*)

Daftar umur piutang adalah metode yang mengukur piutang berdasarkan saldo-saldo pada buku pembantu piutang pada suatu tanggal tertentu. Daftar ini memberikan saldo piutang setiap pelanggan sesuai kelompok umur piutang yang berbeda-beda. Umur piutang yang dimaksud adalah periode waktu sejak awal penjualan.

Dengan menggunakan metode *aging schedule* kita dapat mengetahui perputaran piutang, pelanggan-pelanggan yang baik atau tidak, dan pencadangan piutang yang harus disediakan oleh perusahaan. Dengan menggunakan metode *aging schedule* mempermudah melihat hal ini karena setiap pelanggan telah dikelompokkan dan jumlah piutang telah dirinci sesuai tanggal penjualan. Dengan menggunakan metode *aging schedule*



kita dapat mengetahui kesalahan-kesalahan yang salah dari sistem yang dianut perusahaan karena tidak selalu pelanggan yang salah dalam hal utang piutang.

PT. Credo Jaya Karya adalah suatu usaha keluarga yang berdiri sejak tahun 2004, merupakan usaha yang bergerak dibidang jasa ritel yang sedang dalam masa berkembang. Demi meningkatkan penjualan, PT. Credo Jaya Karya memberikan piutang dagang bagi para pelanggannya dalam proses perdagangan. Dalam hal pemberian piutang ini terkadang terjadi suatu masalah dalam karena tidak terdapat plafon yang jelas dikarenakan hubungan istimewa antara pelanggan dengan PT. Credo Jaya Karya sehingga jumlah piutang yang belum terlunasi dapat dikatakan dalam jumlah yang besar dan tidak menggunakan metode *aging schedule* dalam pelaksanaan pengendalian intern untuk menjadi pengawas atau pemantau di bagian piutang agar dapat memberikan informasi yang jelas dalam proses pemberian piutang dagang kepada para pelanggannya.

Dari uraian diatas maka dapat ditarik simpulan bahwa PT. Credo Jaya Karya sangat membutuhkan adanya suatu sistem pengaturan piutang yang mampu memberikan suatu informasi yang tepat dan akurat atas jumlah piutang dagang agar dapat memberikan manfaat untuk digunakan saat pegambil suatu keputusan dalam proses pengambilan keputusan atas piutang dagang.

Sehubungan dengan penjelasan diatas maka penulis mengambil judul "MANFAAT PENERAPAN METODE *AGING SCHEDULE* PADA PT. CREDO JAYA KARYA DI SURABAYA".



1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka dapat di rumuskan permasalahan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut : “Bagaimana manfaat penerapan metode *Aging Schedule* dalam pengambilan keputusan pemberian piutang pada PT. Credo Jaya Karya di Surabaya?”

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini, yaitu : untuk mengetahui manfaat penerapan metode *Aging Schedule* dalam pengambilan keputusan pemberian piutang pada PT. Credo Jaya Karya di Surabaya.

1.4 Manfaat Penelitian

1.4.1. Manfaat Teoritis

Digunakan untuk memberikan referensi bagi organisasi yang berkecimpung dalam dunia usaha ritel, agar dapat mengendalikan piutang dengan menggunakan metode *Aging Schedule* sehingga dapat menentukan bisa atau tidaknya dalam memberikan piutang bagi para pelanggan.

1.4.2. Manfaat Praktis

Untuk pengembangan ilmu audit internal dalam bidang pengendalian piutang usaha dengan metode *aging schedule*.

1.5 Ruang Lingkup Penelitian

Penelitian ini dilakukan di PT.Credo Jaya Karya. Dalam penelitian ini yang menjadi topik pokok bahasan adalah bagaimana proses pengendalian internal piutang dagang dengan menggunakan metode *aging schedule*.



Agar pembahasan lebih spesifik dan rinci maka pembahasan yang dilakukan adalah pengendalian piutang dagang dengan metode *aging schedule*. Oleh karena itu, satuan kaji yang diperlukan dalam proses penelitian ini adalah laporan piutang usaha ditahun 2015

Karya Ilmiah Milik Perpustakaan Universitas Katolik Darma Cendika. Hanya dipergunakan untuk keperluan pendidikan dan penelitian. Segala bentuk pelanggaran/plagiasi akan dituntut sesuai dengan undang-undang yang berlaku.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Piutang

Menurut Hery (2013) menjelaskan piutang adalah “sejumlah tagihan yang akan diterima oleh perusahaan umumnya dalam bentuk kas dari pihak lain”.

Menurut Sukrisno (2012:192)” piutang usaha adalah piutang yang berasal dari penjualan barang dagangan atau jasa secara kredit” Dalam praktik bisnis piutang dagang merupakan sebuah aset lancar atau likuid setara dengan kas atau kas bank yang diharapkan menjadi pendapatan bagi suatu entitas dikemudian hari.

Menurut Surya (2012) menyatakan bahwa piutang (*receivables*) adalah klaim utang, barang, atau jasa terhadap pelanggan atau pihak lainnya. Piutang dapat diklasifikasikan atas Piutang Usaha (*trade receivables*) dan piutang non dagang (*non-trade receivables*). Piutang Usaha timbul dari operasi normal perusahaan seperti penjualan kredit jasa atau barang kepada pelanggan. Piutang nondagang timbul dari berbagai transaksi, seperti:

- a. Pinjaman kepada karyawan (*advances to employees*),
- b. Pinjaman kepada anak perusahaan (*advance to subsidiaries*),
- c. Deposit yang dibayarkan untuk menanggung kemungkinan kerusakan dan kerugian,
- d. Deposit yang dibayarkan sebagai jaminan kinerja atau pembayaran,
- e. Piutang deviden.

Jadi dapat di simpulkan dari beberapa definisi yang telah dijabarkan dihalaman sebelumnya bahwa piutang adalah suatu aset lancar atau likuid setara



dengan kas atau kas bank yang diperoleh dari transaksi bisnis diwaktu lampau dengan menggunakan cara kredit.

Piutang dagang berkaitan dengan transaksi penjualan secara kredit yakni pada saat terjadi transaksi penjualan kredit maka timbul piutang dagang. Piutang dagang dan hasil penjualan harus dicatat pada saat terjadinya penjualan.

Piutang yang timbul dari transaksi penjualan atau penyerahan jasa secara kredit diakui dengan cara mendebet rekening piutang dagang dan mengkredit rekening penjualan atau pendapatan jasa.

Piutang dagang	Rp 5.000.000,-
----------------	----------------

Penjualan	Rp 5.000.000,-
-----------	----------------

Surya (2012:88) menunjukkan bahwa pendapatan dari penjualan barang harus diakui bila seluruh kondisi berikut terpenuhi:

1. Perusahaan telah memindahkan risiko secara signifikan dan telah memindahkan manfaat kepemilikan barang kepada pembeli;
2. Perusahaan tidak lagi mengelola atau melakukan pengendalian efektif atas barang yang dijual;
3. Jumlah pendapatan tersebut dapat diukur dengan andal;
4. Besar kemungkinan manfaat ekonomi yang dihubungkan dengan transaksi akan mengalir kepada perusahaan tersebut;
5. Biaya yang terjadi atau yang akan terjadi sehubungan dengan transaksi penjualan dapat diukur dengan andal.

Hasil suatu transaksi penjualan jasa dapat diakui secara andal menurut Surya (2012:88) bila beberapa kondisi berikut terpenuhi:





1. Jumlah pendapatan dapat diukur dengan andal;
2. Besar kemungkinan manfaat ekonomi sehubungan dengan transaksi tersebut akan diperoleh perusahaan;
3. Tingkat penyelesaian dari suatu transaksi pada tanggal laporan posisi keuangan dapat diukur dengan andal; dan
4. Biaya yang terjadi untuk transaksi tersebut dan biaya untuk menyelesaikan transaksi tersebut dapat diukur dengan andal.

2.1.1.1 Penggolongan Piutang

Piutang secara garis besar dapat digolongkan. Menurut Mulya (2013) penggolongan piutang terdiri dari:

- a. Ada dan tidak adanya dokumen tertulis yang menyatakan tentang kesanggupan untuk membayar sebagai bukti pendukung tagihan tersebut.
- b. Tujuan penyajiannya di dalam laporan keuangan, khususnya neraca.
- c. Sumber atau asal mula timbulnya piutang.

Pada umumnya, piutang tergolong pada aset lancar dalam neraca atau laporan posisi keuangan suatu entitas. Dalam hal ini, untuk memudahkan dalam penyajian pada laporan keuangan, tagihan atau piutang dikelompokkan ke dalam dua kategori, yaitu:

- a. Piutang lancar, meliputi tagihan-tagihan yang diharapkan akan diterima pembayarannya dalam jangka waktu satu tahun sejak tanggal neraca atau lebih dari siklus operasi normal perusahaan.

- b. Piutang jangka panjang, meliputi tagihan-tagihan yang diharapkan akan diterima pembayarannya dalam waktu lebih dari satu tahun.

2.1.1.2 Penilaian Piutang

Pada umumnya piutang merupakan harapan bagi suatu entitas untuk menjadi pendapatan pada entitas tersebut. Namun dalam sebuah praktik bisnis terdapat kemungkinan piutang tidak dapat tertagih, sehingga sebuah entitas perlukan untuk menerapkan kebijakan akuntansi dalam hal perlakuan berkaitan dengan piutang tak tertagih. Kebijakan tersebut membentuk suatu perkiraan tersendiri yakni beban piutang tak tertagih dan cadangan piutang tak tertagih.

Menurut Mulya (2013:208) bahwa terdapat dua kebijakan akuntansi atas piutang tak tertagih ini yakni kebijakan penghapusan langsung (*Write-off*) dan kebijakan estimasi atau taksiran (*Allowance*).

1. Metode Penghapusan langsung (*Write-Off*)

Metode penghapusan langsung ini memuat prinsip yang cukup tegas berkaitan dengan penghapusan piutang usaha yakni tidak berandai-andai atas piutang yang tak tertagih atau piutang ragu-ragu. Dalam metode langsung, piutang usaha yang tidak dapat ditagih sudah dapat diidentifikasi jumlahnya dan nama pihak yang tidak dapat melunasi utangnya akan langsung dihapus dari pembukuan sebuah entitas.

Menurut Mulya (2013:208) bahwa apabila ada suatu estimasi bahwa sebagian dari piutang tidak akan tertagih, maka metode ini langsung menghapusnya dari buku perusahaan dengan mendebet perkiraan “Piutang



tak tertagih” dan mengkreditkan “Piutang usaha” dengan jurnal sebagai berikut:

Beban piutang tak tertagih	XXX
Piutang Usaha	XXX

Contoh soal menurut Pulung dkk (2013: 147):

PT. Alexander memiliki piutang kepada 5 orang klien dengan total saldo sebesar Rp 25.000,000 per tanggal 6 maret 2010. PT. Alexander mendapati bahwa salah seorang kliennya, yaitu tuan Tanaka tidak akan dapat melunasi hutangnya Rp 3.100,000 yang sudah jatuh tempo sejak lama. Untuk itu PT. Alexander memutuskan untuk menghapus piutang atas nama tuan Tanaka.

6 Maret 2010

Beban piutang tak tertagih	Rp 3.100,000
Piutang Usaha	Rp 3.100,000

2. Metode cadangan/ estimasi

Berbeda dengan metode langsung di mana perusahaan langsung menghapus piutang yang tak tertagih, metode cadangan/ estimasi merupakan metode yang mengharuskan sebuah entitas untuk mengasumsikan bahwa sebagian atau keseluruhan dari piutang tak tertagih akan dapat diterima kembali pada masa yang akan datang.

Menurut Mulya (2013:209) bahwa apabila terdapat piutang tak tertagih tahun periode akuntansi akan di jurnal dengan cara mendebetkan “Beban piutang tak tertagih” dan mengkreditkan “Cadangan piutang tak tertagih”.

Secara jurnal adalah sebagai berikut:





yang mungkin tak tertagih dan biasanya berdasarkan pengalaman masa lalu. Misalnya 2% dari total penjualan kredit tahun lalu tidak tertagih, maka tahun depan angka 2% dapat digunakan sebagai dasar penentuan jumlah piutang tak tertagih. Apabila kita menggunakan metode ini, maka besarnya jumlah piutang tak tertagih tahun berjalan, dipengaruhi oleh jumlah piutang tak tertagih tahun sebelumnya.

Misalnya saldo taksiran piutang tak tertagih tahun 2009 adalah Rp 2.000.000,-. Apabila jumlah piutang tak tertagih tahun 2010 adalah 2% dari penjualan kredit sebesar Rp 300.000.000,- akan diperoleh jumlah yang diakui sebagai piutang tak tertagih sebesar Rp 4.000.000,- dengan jurnal sebagai berikut;

Beban Piutang Tak Tertagih Rp 4.000.000,-

 Cad.Piutang Tak Tertagih Rp 4.000.000,-

(2% x 300.000.000 – 2.000.000)

B. Metode Daftar Umur Piutang

Menurut Weygandt (2005:370) Metode daftar umur piutang merupakan suatu daftar yang menunjukkan persentase hubungan antara jumlah piutang dan kerugian dari piutang tak tertagih yang diperkirakan. Menurut Fees (1999:330) Daftar umur piutang digunakan untuk menganalisis umur piutang yaitu pengklasifikasian saldo piutang setiap pelanggan menurut kelompok umurnya. Titik tolak penentuan umur piutang berdasarkan tanggal jatuh temponya piutang tersebut.

Setelah masing-masing pelanggan dikelompokkan menurut umur piutangnya, perkiraan piutang tak tertagih ditentukan dengan

menggunakan cara presentase yang didasarkan pada pengalaman masa lalu tetapi presentase ini juga bisa berdasarkan kebijakan yang diambil oleh perusahaan karena itu tidak selalu sama. Presentase ini digunakan untuk memperkirakan jumlah dari piutang tak tertagih dalam setiap kelompok umur. Jumlah piutang dikurangi dengan jumlah presentase piutang tak tertagih sesama dengan nilai piutang bersih. Nilai piutang bersih inilah yang dicantumkan pada neraca akhir periode .

Daftar umur piutang merupakan salah satu unsur pengendalian kredit, dengan adanya daftar tersebut dapat diketahui para pelanggan yang telah melalaikan kewajiban untuk membayar hutang. Bila kelalaian tersebut mencapai batas plafon yang telah ditetapkan, bagian kredit bertugas untuk menolak bila pelanggan tersebut meminta tambahan kredit atau piutang dan mengambil langkah tertentu untuk proses penagihan piutang yang telah menumpuk dan melampaui tanggal jatuh temponya. Selain itu, daftar umur piutang juga dapat memprediksi seandainya ada piutang yang akan dipertimbangkan sebagai piutang yang tidak dapat ditagih lagi. Menurut Pulung dkk (2013: 149) perusahaan memperkirakan piutang tak tertagih berdasarkan presentase dari jumlah piutang. Perusahaan membuat daftar dan membagi piutang berdasarkan tanggal jatuh tempo. Berbeda dengan metode estimasi penjualan bersih, saldo akhir estimasi piutang tidak tertagih di dalam umur piutang dihitung dari presentase tertentu saldo piutang terkini. Dengan begitu diperlukan jurnal penyesuaian untuk menyesuaikan saldo cadangan kerugian piutang



Tabel 2.1
Daftar Umur Piutang
(Dalam Ribuan Rupiah)

Nama	Belum jatuh tempo	Lewat jatuh tempo				Total
		1 - 30 hari	31 - 61 hari	61 - 90 hari	> 90 hari	
PT. Adil	37,500			6,000	2,500	46,000
CV. Jujur	60,000	45,000				105,000
PT. Sejahtera	70,000	21,500	12,500			104,000
PT. Fasola	41,000			5,000		46,000
Tanubra	49,000	19,000				68,000
Lain-lain	110,000	21,000				131,000
	367,500	106,500	12,500	11,000	2,500	500,000
Presentase Piutang yang Tak Tertagih	1%	4%	10%	25%	40%	
Estimasi Piutang Tak Tertagih	3,675	4,260	1,250	2,750	1,000	12,935

Sumber: Pulung dkk (2013: 149)

31 Desember 2010

Biaya Kerugian Piutang Rp 12,935.000,00

Cadangan kerugian Piutang Rp 12,935.000,00

Jumlah piutang tak tertagih adalah sebesar Rp 12,935.000,00 menunjukkan jumlah tagihan kepada pelanggan yang diperkirakan akan menjadi tak tertagih di masa yang akan datang. Jumlah ini juga akan menjadi nilai dalam cadangan piutang tak tertagih pada neraca dan apabila terdapat cadangan kerugian piutang maka harus dikurangi terlebih dahulu.

Contoh:





Apabila pada awal tahun 2010, saldo awal cadangan kerugian piutang adalah Rp 5.250.000 dan jumlah estimasi cadangan kerugian piutang adalah sama dengan diatas yaitu Rp 12,935.000. maka jurnal penyesuaian pada tanggal 31 Desember adalah Rp 7.685.000

31 Desember 2010

Biaya Kerugian Piutang	Rp 7.685.000
Cadangan Kerugian Piutang	Rp 7.685.000
(12,935.000 - 5.250.000)	

Dan apabila terdapat penghapusan piutang pada tahun 2010 maka selisih penghapusan dengan cadangan kerugian piutang untuk tahun 2010 harus dikurangkan terlebih dahulu.

Contoh:

Saldo awal cadangan kerugian piutang pada tahun 2010:	Rp 5.250.000
Piutang yang dihapus pada tahun 2010	: Rp 7.000.000
Estimasi cadangan kerugian piutang	:Rp 12,935.000

Berdasarkan Informasi diatas , terlihat bahwa saldo cadangan kerugian piutang sebelum penyesuaian adalah Rp 1.750.000 (7.000.000-5.250.000) disisi debet. Jurnal penyesuaian pada tanggal 31 Desember 2010 adalah Rp 14.685.000.

31 Desember 2010

Biaya Kerugian Piutang	Rp 14.685.000.
Cadangan Kerugian Piutang	Rp 14.685.000.
(12,935.000 + 1.750.000)	

2.1.1.3 Perencanaan Piutang Dagang

Dalam proses pelaksanaan kegiatan perdagangan PT. Credo Jaya Karya banyakan melakukan penjualan secara kredit, maka harus diadakan atau dibentuk piutang. Dalam memberikan piutang dagang sebuah perusahaan harus melakukan beberapa perencanaan dalam proses pemberiannya guna memberikan rasa aman bagi perusahaan. Sehubungan dengan perencanaan piutang dagang, menurut Bambang Riyanto (2011:76) ada beberapa hal yang perlu diperhatikan, yaitu:

1. Volume penjualan

Semakin besar proporsi penjualan kredit memperbesar jumlah investasi dalam piutang. Makin besarnya jumlah piutang dagang berarti semakin besar pula risiko yang diterima perusahaan, tetapi bersamaan dengan hal itu juga memperbesar profitabilitasnya.

2. Syarat pembayaran penjualan kredit

Syarat pembayaran penjualan kredit dapat bersifat ketat atau lunak.

3. Ketentuan tentang pembalasan kredit

Dalam penjualan kredit, perusahaan dapat menetapkan batas maksimal atau plafon bagi para pelanggan yang melakukan transaksi secara kredit dan dapat semakin selektif dalam memilih pelanggan yang dapat melakukan transaksi secara kredit. Makin sedikit pelanggan yang mampu melakukan penjualan kredit semakin memperkecil jumlah investasi dalam piutang.

4. Kebijakan dalam mengumpulkan piutang

Perusahaan dapat menjalankan kebijakan dalam penagihan secara aktif atau pasif. Perusahaan yang memiliki kebijakan secara aktif dalam



melakukan penagihan piutang dagang pada para pelanggan akan mempunyai pengeluaran besar dalam membiayai aktifitas penagihan piutang dibanding perusahaan yang memilih melakukan kebijakan pasif. Tetapi biasanya perusahaan tidak akan mengeluarkan biaya penagihan lebih besar dari pada jumlah piutang itu sendiri.

5. Kebiasaan membayar dari langganan

Ada beberapa pelanggan yang menggunakan kesempatan untuk membayar dengan menggunakan kesempatan untuk mendapatkan *cash discount*, dan ada juga yang tidak menggunakan kesempatan ini. Perbedaan kebiasaan membayar ini tergantung dari pola pikir dan cara pandang para pelanggan yang lebih memilih salah satu dari dua alternatif yang dianggap lebih menguntungkan bagi mereka.

Bila perusahaan telah menetapkan syarat 2/10, net/30, para langganan diharapkan memilih salah satu dari dua alternatif tersebut. Alternatif pertama bila pelanggan melunasi piutang dalam kurun waktu 10 hari sejak transaksi dilakukan akan mendapatkan potongan atau *cash discount* sebesar 2% , sedangkan alternatif ke dua menunjukkan batas pelunasan piutang.

2.1.1.4 Faktor-Faktor yang Perlu Diperhatikan dalam Perencanaan

Piutang Dagang

Dihalaman sebelumnya telah dijelaskan beberapa hal yang harus diperhatikan dalam perencanaan piutang dagang, tetapi masih banyak terdapat perusahaan yang memberikan piutang dagang yang melebihi plafon yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Hal ini terjadi karena perusahaan



tersebut memiliki pertimbangan-pertimbangan lain atas pemberian kredit yang berlebih kepada pelanggan.

Menurut Rianto (2011:91) hal ini dapat terjadi karena perusahaan memperhatikan beberapa faktor sebagai berikut:

1. Kemungkinan untuk menciptakan penjualan terhadap barang-barang yang sebentar lagi ketinggalan mode.
2. Dalam jangka pendek keadaan keuangan pelanggan tidak baik, tetapi untuk jangka panjang prospeknya cukup baik.
3. Kredit lunak dalam *sales promotion*.
4. Tekanan dari persaingan.
5. Selain itu perusahaan juga memerhatikan beberapa faktor lain dalam perancangan piutang dagang, yaitu:

1. Timbulnya biaya penagihan.
2. Timbulnya biaya administrasi terhadap piutang
3. Adanya piutang ragu-ragu (*Bad Debt*) dan kemungkinan dihapuskan (*Write of*)
4. *Interest agone*, kemungkinan kehilangan keuntungan bunga yang dapat diperoleh perusahaan akibat terlalu lamanya dana tertanam dalam jangka piutang.

Dari beberapa faktor di atas dapat disimpulkan bahwa peraturan yang telah ditetapkan oleh pihak perusahaan dapat berubah dikarenakan untuk meningkatkan laba yang mungkin akan didapat oleh perusahaan.

2.1.1.5 Pengendalian Piutang Dagang



Dalam jurnal hendra (2013:31) suatu daftar yang lebih terperinci mengenai tugas bagian kredit adalah sebagai berikut:

1. Penerapan kebijakan kredit.

Seperti memberikan syarat-syarat sebelum perusahaan memberikan kredit pada pelanggan.

2. Penyelidikan kredit.

Bertukar informasi kepada sesama pengusaha yang bergerak dibidang yang sama mengenai pelanggan yang akan mengajukan piutang dagang (cenderung dilakukan pada *customer* baru).

3. Persetujuan kredit.

Persetujuan ini memerlukan prosedur dimana departemen kredit menyetujui kredit atas pelanggan baru dan meneruskan pemberian piutang dagang kepada para pelanggan lama.

4. Penerapan batas kredit (Plafon).

Biasanya persetujuan dibatasi sampai suatu batas tertentu, dan harus dirancang sampai ada titik tertentu data memberikan informasi pada bagian kredit untuk memutuskan memberikan kredit atau menghentikan kredit terlebih dahulu sebelum ia melunasi transaksi sebelumnya.

5. Pelaksanaan syarat *discount*.

Discount yang ditawarkan untuk pembayaran secara sering diambil oleh para pelanggan setelah masa *discount* harus ditetapkan kebijakan tersendiri.

6. Metode *penagihan*.



Harus mengatur langkah-langkah penagihan yang pasti untuk piutang dagang yang lambat dan tertunggak. Ini meliputi penjadwalan pengiriman surat penagihan , prosedur tindak lanjut dan lain-lain.

7. Penyesuaian kredit.

Meliputi penyelesaian piutang , partisipasi dalam komisi kredit, dan mewakili perusahaan dalam urusan kepailitan.

8. Persetujuan penghapusan piutang.

Tanggung jawab untuk menghapuskan piutang harus diprakarsai oleh departemen kredit , meskipun persetujuan terakhir perlu melalui kepala bagian keuangan.

9. Catatan kredit.

Dalam melaksanakan seluruh kegiatan diatas perlu dibuat berbagai catatan kredit disamping pembukuan *financial*.

2.1.1.6 Tujuan Pemeriksaan (Audit Objectives) Piutang

Piutang dagang (*Trade Account Receivable*) adalah salah satu elemen penting dari modal kerja, karena salah satu sumber modal *likuid* atau bisa dikonversi menjadi kas maupun dijual/ dikonsumsi habis dalam waktu tidak lebih dari satu tahun buku selain kas atau kas bank sendiri. Karena inilah dapat dikatakan piutang dagang adalah salah satu modal usaha yang digunakan untuk proses kegiatan operasional suatu usaha, oleh karena itu piutang merupakan salah satu bagian dalam kegiatan bisnis yang rawan



sekali untuk diselewengkan. Inilah penyebab perlu diadakan pemeriksaan terhadap piutang secara berkala.

Beberapa tujuan pemeriksaan piutang:

1. Untuk mengetahui apakah terdapat pengendalian intern (*Internal Control*) yang baik atas piutang dan transaksi penjualan, piutang dan penerimaan kas.

Hal ini dilakukan untuk meyakinkan auditor bahwa pengendalian intern telah berjalan dengan baik sehingga *scoop* pemeriksaan dapat dipersempit.

2. Untuk memeriksa *validity* (keabsahan) dan *authenticity* (keotentikan) dari pada piutang.

Maksud dari *validity* (keabsahan) adalah hutang tersebut benar-benar ada dan diakui oleh pelanggan yang memiliki hutang, sedangkan *authenticity* (keotentikan) apakah piutang tersebut didukung oleh bukti yang benar-benar ada seperti faktur pembelian, surat *Sales order* dan lain-lain.

3. Untuk memeriksa *collectability* (Kemungkinan tertagihnya) piutang dan cukup tidaknya perkiraan *allowance for bad debts* (penyisihan piutang tak tertagih).

Maksud dari *collectability* (Kemungkinan tertagihnya) adalah menilai apakah piutang tersebut dapat terlunasi, agar perusahaan mengetahui hutang apa saja yang benar-benar tidak dapat dilunasi sehingga perusahaan dapat mengambil tindakan untuk menghapus piutang tersebut.



4. Untuk mengetahui apakah ada kewajiban bersyarat yang timbul karena pendiskontoan wesel tagih.

Jika perusahaan mempunyai wesel tagih yang didiskontokan ke bank sebelum tanggal jatuh temponya pada tanggal neraca harus diungkapkan adanya *contingent liability* yang berasal dari pendiskontoan wesel tagih tersebut. Karena jika pada tanggal jatuh tempo sipenarik tidak dapat melunasi wesel tersebut ke bank, maka perusahaan yang mendiskontokan wesel tersebut ke bank, yang harus melunasi wesel beserta bunganya ke bank.

5. Untuk memeriksa apakah penyajian piutang di neraca sesuai dengan standar akuntansi yang berlaku umum di Indonesia/ standar akuntansi keuangan/ SAK ETAP.

Menurut Standar Akuntansi Keuangan :

- a. Piutang usaha, wesel tagih dan piutang lain-lain harus disajikan secara terpisah dengan identifikasi yang jelas.
- b. Piutang dinyatakan sebesar jumlah kotor tagihan dikurangi dengan taksiran jumlah yang tidak dapat di tagih. Jumlah kotor piutang harus tetap disajikan pada neraca diikuti dengan penyisihan untuk piutang yang diragukan atau taksiran jumlah yang tidak dapat ditagih.
- c. Saldo kredit piutang individual jika jumlahnya material harus disajikan dalam kelompok kewajiban.
- d. Jumlah piutang yang dijamin harus diungkapkan dalam catatan atas laporan keuangan.



- e. Kewajiban bersyarat dalam hubungannya dengan penjualan piutang yang disertai perjanjian untuk dibeli kembali kepada suatu lembaga keuangan harus dijelaskan secukupnya.

2.1.2 Pengendalian Intern

Menurut Sukrisno (2012:100) Pengendalian intern terdiri atas lima komponen yang saling terkait :

1. Lingkungan pengendalian

Lingkungan pengendalian menetapkan corak suatu organisasi dan mempengaruhi kesadaran pengendalian orang-orangnya. Lingkungan pengendalian merupakan dasar untuk semua komponen pengendalian intern yang lain, menyediakan disiplin dan struktur. Lingkungan pengendalian mencakup hal-hal berikut ini:

- a. Integritas dan nilai etika
- b. Komitmen terhadap kompetensi
- c. Partisipasi dewan komisaris dan komite Audit
- d. Struktur organisasi
- e. Pemberian wewenang dan tanggung jawab
- f. Kebijakan dan praktik sumber daya manusia

2. Penaksiran Risiko

Risiko yang relevan dengan pelaporan keuangan mencakup peristiwa dan keadaan intern maupun ekstern yang dapat terjadi dan secara negatif mempengaruhi kemampuan entitas untuk mencatat,



mengolah, meringkas, dan melaporkan data keuangan dengan asersi manajemen dalam laporan keuangan.

Risiko dapat timbul atau berubah karena keadaan berikut ini:

- a. Perubahan dalam lingkungan operasi
- b. Personel baru
- c. Sistem informasi yang baru atau yang diperbaiki
- d. Teknologi baru
- e. Lini Produk, produk, dan aktivitas baru
- f. Restrukturisasi korporasi
- g. Operasi luar negeri
- h. Standar akuntansi baru

3. Aktivitas Pengendalian

Aktivitas Pengendalian adalah kebijakan dan prosedur yang membantu memastikan bahwa arahan manajemen dilaksanakan. Aktivitas ini membantu memastikan bahwa tindakan yang diperlukan untuk menanggulangi risiko dalam pencapaian tujuan entitas, sudah dilaksanakan. Umumnya aktivitas pengendalian yang mungkin relevan dengan audit dapat digolongkan sebagai kebijakan dan prosedur yang berkaitan dengan hal-hal berikut ini:

- a. *Review* terhadap kinerja
- b. Pengolahan informasi
- c. Pengendalian fisik
- d. Pemisahan tugas

4. Informasi dan komunikasi



Kualitas informasi yang dihasilkan dari suatu sistem berdampak terhadap kemampuan manajemen untuk membuat keputusan yang semestinya. Komunikasi mencakup suatu penyediaan pemahaman tentang peran dan tanggungjawab individual berkaitan dengan pengendalian intern terhadap laporan keuangan. Auditor harus memperoleh pengetahuan memadai tentang sistem informasi yang relevan dengan pelaporan keuangan untuk memahami:

- a. Golongan transaksi dalam operasi entitas yang signifikan bagi laporan keuangan
- b. Bagaimana transaksi tersebut dimulai
- c. Catatan akuntansi, informasi pendukung, dan akun tertentu dalam laporan keuangan yang tercakup dalam pengolahan dan pelaporan transaksi.

5. Pemantauan

Pemantauan adalah proses penentuan kualitas kinerja pengendalian intern sepanjang waktu. Pemantauan ini mencakup pemantauan desain dan operasi pengendalian tepat waktu dan pengambilan tindakan koreksi.

Menurut Jusup (2010,252) menyatakan bahwa pengendalian internal ialah suatu proses yang dipengaruhi oleh dewan komisaris, manajemen dan personil satuan usaha lainnya, yang dirancang untuk mendapat keyakinan memadai tentang pencapaian tujuan dalam hal-hal berikut:

- a. Keandalan pelaporan keuangan



- b. Kesesuaian dengan undang-undang dan peraturan yang berlaku
- c. Efektifitas dan efisiensi operasi

Konsep-konsep dasar yang terkandung dalam definisi di atas adalah sebagai berikut:

- a. Pengendalian intern adalah suatu proses. Ini berarti bahwa pengendalian intern merupakan cara untuk mencapai tujuan, bukan tujuan itu sendiri. Pengendalian intern terdiri dari serangkaian tindakan yang melekat dan terintegrasi dalam infrastruktur satuan usaha.
- b. Pengendalian intern dipengaruhi oleh manusia. Pengendalian intern bukan hanya terdiri dari buku pedoman kebijakan dan formulir-formulir, tetapi juga orang-orang pada berbagai jenjang dalam suatu organisasi, termasuk dewan komisaris, manajemen, serta personil lainnya.

Tujuan-tujuan beserta pengendalian yang berkaitan lainnya bisa juga relevan apabila menyangkut data yang digunakan auditor dalam menerapkan prosedur audit, misalnya:

- a. Data non keuangan yang digunakan dalam prosedur analitis, seperti jumlah karyawan, volume barang yang diproduksi, dan data produksi dan pemasaran lainnya.
- b. Data keuangan tertentu yang disediakan terutama untuk tujuan intern, seperti anggaran dan data lain, digunakan oleh auditor untuk mendapatkan bukti tentang jumlah-jumlah yang dilaporkan dalam laporan keuangan.





2.1.2.1 Keterbatasan struktur pengendalian intern

Salah satu konsep dasar adalah bahwa pengendalian intern hanya dapat memberikan keyakinan memadai bagi manajemen dan dewan komisaris sehubungan dengan pencapaian tujuan perusahaan. Alasannya adalah keterbatasan bawaan pada setiap struktur pengendalian intern perusahaan berikut:

- a. Kesalahan dalam pertimbangan
- b. Kemacetan
- c. Kolusi
- d. Pelanggaran oleh manajemen
- e. Biaya dan Manfaat

2.1.2.2 Peran dan Tanggungjawab

1. Manajemen

Penetapan dan pemeliharaan suatu struktur pengendalian intern yang efektif merupakan tanggungjawab manajemen. Manajemen puncak wajib menciptakan iklim yang kondusif pada setiap bagian perusahaan dengan menunjukkan kesadaran yang tinggi tentang perlunya pengendalian.

2. Dewan komisaris dan komite audit

Sebagai bagian dari tanggungjawab dewan, anggota dewan komisaris harus menentukan apakah manajemen telah memenuhi

tanggungjawabnya dalam penetapan dan pemeliharaan struktur pengendalian intern. Komite audit harus mengawasi kemungkinan manajemen melakukan kecurangan dan mendeteksi kecurangan pelaporan keuangan, serta mengambil langkah-langkah yang diperlukan.

3. Auditor Intern

Auditor intern harus memeriksa dan mengevaluasi kecukupan struktur pengendalian intern perusahaan secara periodik dan membuat rekomendasi tentang perbaikan yang diperlukan, tetapi mereka bukanlah pihak yang memiliki tanggungjawab utama untuk penetapan dan pemeliharaan SPI.

4. Personil Perusahaan Lainnya

Harus memberi informasi untuk struktur pengendalian intern dan yang akan menggunakan informasi untuk struktur pengendalian intern oleh SPI harus dirumuskan dengan jelas dan menyadari perannya.

5. Akuntan Independen atau Akuntan Publik

Sebagai hasil dari prosedur-prosedur audit atas laporan keuangan, auditor ekstern bisa menemukan adanya kelemahan dalam pengendalian intern. Informasi tentang hal tersebut dikomunikasikan kepada manajemen, dewan komisaris atau komite audit, beserta rekomendasi untuk perbaikan yang diperlukan.

6. Pihak Luar Lainnya



Instansi-instansi atas pihak yang berwenang lainnya membuat ketentuan atau persyaratan minimum tentang keharusan menetapkan pengendalian intern dalam perusahaan.

2.1.2.3 Komponen-komponen Struktur Pengendalian Intern

1. Lingkungan pengendalian
2. Perhitungan risiko
3. Informasi dan komunikasi
4. Aktivitas pengendalian
5. Pemantauan

Menurut Jusup (2010,257) mengatakan bahwa lingkungan pengendalian mempengaruhi suasana suatu organisasi, mempengaruhi kesadaran tentang pengendalian kepada orang-orangnya. Ia merupakan landasan bagi komponen-komponen pengendalian lainnya, dengan menciptakan disiplin dan struktur.

2.2 Hasil Penelitian Terdahulu

2.2.1. Jurnal Penelitian

1. Junita Stevani Wuisan (Tomohon, 2003) dengan judul “ANALISIS EFEKTIFITAS PENGENDALIAN INTERN PIUTANG *LEASE* PADA PT.FINANSIAL MULTI FINANCE TOMOHON dengan hasil penelitian sebagai berikut: Persaingan dunia usaha yang semakin kompetitif membuat setiap perusahaan lebih berusaha meningkatkan labanya. Banyak penyimpangan yang mungkin terjadi dalam suatu





perusahaan menyangkut piutang, jika keadaan ini berlangsung secara terus menerus maka perusahaan akan bangkrut. Untuk itu, perlu adanya suatu pengendalian intern terhadap piutang. Objek penelitian ini dilakukan pada PT. Finansia Multi Finance Tomohon menyangkut efektifitas pengendalian intern piutang. Tujuannya adalah untuk mengetahui apakah pengendalian intern piutangnya sudah berjalan dengan efektif. Metode analisis yang digunakan yaitu metode analisis deskriptif. Hasil penelitian yang dilakukan menunjukkan bahwa unsur-unsur pengendalian internal berdasarkan kerangka kerja COSO yaitu unsur lingkungan pengendalian kurang efektif karena tidak adanya komite audit yang mengawasi kinerja semua personil. Unsur penilaian risiko sudah berjalan dengan efektif dengan adanya kelayakan pemberian kredit bagi calon konsumen. Unsur aktifitas pengendalian belum berjalan dengan efektif dimana pemisahan tugas belum berjalan dengan efektif dimana pemisahan tugas belum dilakukan dengan baik. Unsur informasi dan komunikasi telah berjalan efektif, baik informasi yang disampaikan oleh manajemen kepada karyawan maupun sebaliknya. Pemantauan terhadap piutang tidak berjalan efektif karena tidak adanya komite audit

Tabel 2.2
Persamaan dan perbedaan penelitian terdahulu dan sekarang

Persamaan	Perbedaan
1. Penelitian terdahulu dengan penelitian saat ini adalah sama-	1. Yang menjadi Fokus utama penelitian sekarang adalah manfaat penerapan penggunaan metode



sama membahas tentang Piutang dagang.	<i>aging schedule</i> pada piutang dagang untuk proses pembentukan pencadangan piutang tak tertagih dan pengambilan keputusan untuk membentuk cadangan atau menghapus piutang penghapusan langsung (<i>Write-Off</i>).
2. Penelitian terdahulu dengan penelitian saat ini adalah sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif.	2. Tempat penelitian Penulis dilakukan di Surabaya dan pada tahun 201... sedangkan penelitian terdahulu dilakukan di Tomohon.

Sumber: Penulis

2. Gery Hamel (Amurang, 2013) yang berjudul “EVALUASI SISTEM PENGENDALIAN INTERN TERHADAP PIUTANG PADA PT. NUSANTARA SURYA SAKTI” dengan hasil penelitian sebagai berikut: Piutang usaha perusahaan pada umumnya merupakan salah satu aktiva yang besar dari aktiva lancar. Pengendalian intern merupakan salah satu cara mengantisipasi kecurangan dan mengantisipasi kemungkinan piutang tak tertagih. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis efektivitas sistem pengendalian intern terhadap piutang usaha pada PT. Nusantara Surya Sakti Amurang. Penelitian dilakukan di kantor PT. Nusantara Surya Sakti Amurang yang beralamat di Jl. Trans Amurang. PT. Nusantara Surya Sakti Amurang merupakan deler

resmi dan perusahaan pembiayaan. Perusahaan ini menyediakan pembiayaan kendaraan roda dua jenis Honda. Berdasarkan hasil peneliiian yang dilakukan, penulis menyimpulkan penerapan pengendalian intern terhadap piutang usaha pada PT. Nusantara Surya Sakti Amurang cukup efektif, hal ini terlihat dari diterapkannya unsur-unsur pengendalian intern piutang usaha yang layak dan memadai ditunjang dengan kebijakan dan proedur pemberian kredit yang baik. Aktivitas pengendalian perlu adanya pemisahan tugas antara bagian pembukuan dan bagian penerimaan kas dan fungsi pemeriksaan audit internal harus lebih ditingkatkan

Karya Ilmiah Milik Perpustakaan Universitas Katolik Darma Cendika. Hanya dipergunakan untuk keperluan pendidikan dan penelitian. Segala bentuk pelanggaran/plagiasi akan dituntut sesuai dengan undang-undang yang berlaku.



Tabel 2.3
Persamaan dan perbedaan penelitian terdahulu dan sekarang

Persamaan	Perbedaan
1. Penelitian terdahulu dengan penelitian saat ini adalah sama-sama membahas tentang Piutang dagang.	1. Yang menjadi Fokus utama penelitian sekarang adalah manfaat penerapan penggunaan metode <i>aging schedule</i> pada piutang dagang untuk proses pembentukan pencadangan piutang tak tertagih dan pengambilan keputusan untuk membentuk cadangan atau



	menghapus piutang Penghapusan langsung (<i>Write-Off</i>).
2. Penelitian terdahulu dengan penelitian saat ini adalah sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif.	2. Tempat penelitian Penulis dilakukan di Surabaya dan pada tahun 2016.

Sumber: Penulis

3. Nabila Habibi (Manado, 2013) yang berjudul “ANALISIS PENGENDALIAN INTERN PIUTANG USAHA PADA PT. ADIRA FINANCE CABANG MANADO” dengan hasil penelitian sebagai berikut: Perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya untuk mencapai tujuan yang ditetapkan harus melakukan pengendalian. Pengendalian yang diterapkan harus memberikan manfaat, dalam hal ini maupun meningkatkan efektifitas serta efisiensi operasi. Pengendalian juga bertujuan agar segala sesuatunya berjalan sesuai dengan perencanaan. Pengendalian dimaksud adalah pengendalian intern terhadap piutang usaha. PT Adira Finance adalah badan usaha milik swasta yang bergerak di bidang pembiayaan kendaraan bermotor. Sehingga memiliki piutang usaha yang sangat besar. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui efektifitas pengendalian intern piutang usaha pada PT Adira Finance Manado. Penelitian ini menggunakan uji kualitatif terhadap pengendalian intern piutang usaha yang mengacu pada kerangka kerja COSO pada unsur-unsur pengendalian intern. Sample diambil 5 orang.

Hasil pengujian menunjukkan bahwa secara keseluruhan pengendalian intern piutang usaha efektif, dimana manajemen perusahaan sudah menerapkan konsep dan prinsip-prinsip pengendalian intern.

Tabel 2.4
Persamaan dan perbedaan penelitian terdahulu dan sekarang

Persamaan	Perbedaan
1. Penelitian terdahulu dengan penelitian saat ini adalah sama-sama membahas tentang Piutang dagang.	1. Fokus utama penelitian sekarang adalah manfaat penerapan penggunaan metode <i>aging schedule</i> pada piutang dagang untuk proses pembentukan pencadangan piutang tak tertagih dan pengambilan keputusan untuk membentuk cadangan atau menghapus piutang Penghapusan langsung (<i>Write-Off</i>).
2. Penelitian terdahulu dengan penelitian saat ini adalah sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif.	2. Tempat penelitian Penulis dilakukan di Surabaya dan pada tahun 2016 sedangkan penelitian terdahulu dilakukan di Manado

Sumber: Penulis

4. Dolli Paulina Surupati (Manado, 2013) yang berjudul “EVALUASI PENERAPAN SISTEM PENGENDALIAN INTERN ATAS PENJUALAN DAN PENAGIHAN PIUTANG PADA PT LARIS MANIS UTAMA CABANG MANADO” dengan hasil penelitian





sebagai berikut: Penjualan adalah aspek yang penting bagi perusahaan dalam memaksimalkan laba, penjualan terdiri atas penjualan tunai dan penjualan kredit yang menimbulkan piutang. Penggolongan penjualan dan penagihan piutang yang kurang baik akan merugikan perusahaan. Diperlukan sistem pengendalian intern atas penjualan dan penagihan piutang yang baik sebagai upaya untuk menghindari kecurangan yang menyebabkan timbulnya piutang. PT Laris Manis Utama cabang Manado dalam melakukan pengendalian intern memakai sistem manual. Penelitian dilakukan untuk mengevaluasi sistem pengendalian intern atas penjualan dan penagihan piutang. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui dan mengevaluasi penerapan sistem pengendalian intern atas penjualan dan piutang pada PT Laris Manis Utama cabang Manado. Data dikumpulkan melalui metode wawancara dan dokumentasi. Analisis dilakukan secara kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan pengendalian intern penjualan yang meliputi struktur organisasi, sistem otorisasi dan prosedur pencatatan, praktik yang sehat serta karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya, belum efektif jika dibandingkan dengan teori. Sistem penagihan piutang umumnya sudah efektif hal ini dapat dilihat dari adanya pemisahan fungsi antara piutang, penerimaan hasil penagihan dan pencatatan piutang. Adanya batas maksimum *cash on hand*, dan adanya *rolling collector* dalam melakukan penagihan.

Tabel 2.5
Persamaan dan perbedaan penelitian terdahulu dan sekarang

Persamaan	Perbedaan

<p>1. Penelitian terdahulu dengan penelitian saat ini adalah sama-sama membahas tentang Piutang dagang.</p>	<p>1. Fokus utama penelitian sekarang adalah manfaat penerapan penggunaan metode <i>aging schedule</i> pada piutang dagang untuk proses pembentukan pencadangan piutang tak tertagih dan pengambilan keputusan untuk membentuk cadangan atau menghapus piutang Penghapusan langsung (<i>Write-Off</i>).</p>
<p>2. Penelitian terdahulu dengan penelitian saat ini adalah sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif.</p>	<p>2. Tempat penelitian Penulis dilakukan di Surabaya dan pada tahun 2016 sedangkan penelitian terdahulu dilakukan di Manado</p>

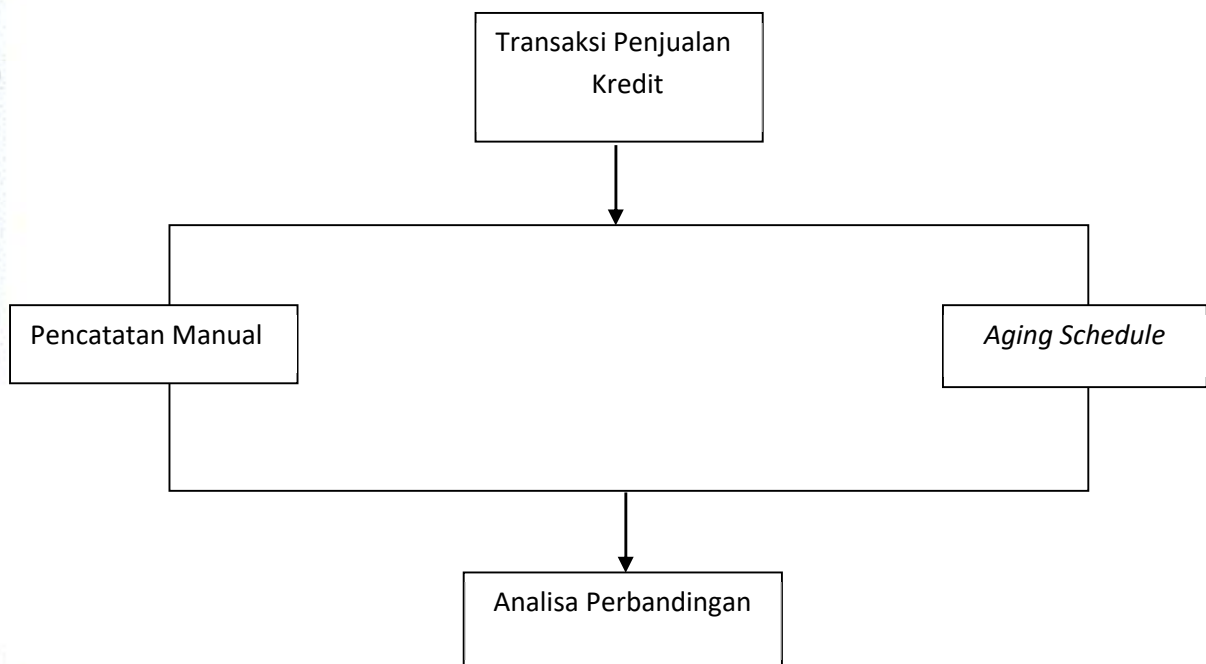
Sumber: Penulis





2.3 Rerangka Pemikiran

Gambar 2.1
Rerangka Pemikiran Penelitian



Sumber : Penulis



Karya Ilmiah Milik Perpustakaan Universitas Katolik Darma Cendika. Hanya dipergunakan untuk keperluan pendidikan dan penelitian. Segala bentuk pelanggaran/plagiasi akan dituntut sesuai dengan undang-undang yang berlaku.