

PADA PT. SEKAWAN EKA CEMERLANG DI SURABAYA

SKRIPSI

Sebagai Salah Satu Persyaratan untuk

Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi



OLEH :

THERESIA FRANSISKA SUPIT

12126010

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.



PADA PT. SEKAWAN EKA CEMERLANG DI SURABAYA

SKRIPSI



OLEH :

THERESIA FRANSISKA SUPIT

12126010

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 : Theresia Fransiska Supit
NPM : 12126010
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Akuntansi
Judul Skripsi : Pengendalian Internal Piutang Dagang pada PT.
Sekawan Eka Cemerlang di Surabaya

Pembimbing,

Tanggal, / /

(Drs. Soedjono Rono M. M)

Mengetahui: Ketua

Jurusan Tanggal:

/ /

(Dra. Jeanne A. Wawolangi, MS.i., Ak, CA)

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi yang ditulis oleh Theresia Fransiska Supit dengan NPM 12126010

telah diuji pada 5 Agustus 2016

Dinyatakan LULUS Oleh:

Ketua Tim Penguji

(Dra. Jeanne A. Wawolangi, MS.i., Ak, CA)

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi,

Ketua Program Studi,

(Dra. Maria Widyastuti, M.M)

(Dra. Jeanne A. Wawolangi, MS.i., Ak, CA)

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.





PENGENDALIAN INTERNAL PIUTANG DAGANG PADA PT. SEKAWAN
EKA CEMERLANG

Telah diuji dan dipertahankan dihadapan

Tim penguji Skripsi

Fakultan Ekonomi Universitas Katolik Darma Cendika

Jurusan Akuntansi

Pada Jumat, 5 Agustus 2016

Disusun oleh:

Nama : Theresia Fransiska Supit

NPM : 12126010

Fakultas : Ekonomi

Jurusan : Akuntansi

Tim Penguji :

Nama

1. Dra. Jeanne A. Wawolangi, MS.i., Ak, CA ()

2. Drs. Soedjono Rono, M. M ()

3. Nadya Yuristanti, S. E, M. M ()



Saya yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Theresia Fransiska Supit
Fakultas / Prodi : Ekonomi/ Akuntansi
Alamat Asli : Jl. Mastrip No. 51 Wlingi, Blitar
No Identitas : 3505176211920002

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi dengan judul:

Pengendalian Internal Piutang Dagang pada PT. Sekawan Eka Cemerlang 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 intelektual saya dan seluruh sumber yang menjadi rujukan dalam 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 dalam suatu hari terbukti 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 tanggung jawab dan integritas.

Surabaya, 02 Agustus 2016

Hormat Saya,

Theresia Fransiska Supit



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.



Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas rahmat dan karunia-Nya sehingga saya dapat menyelesaikan penelitian dan skripsi yang berjudul: “Pengendalian Internal Piutang Dagang pada PT. Sekawan Eka Cemerlang di Surabaya. Skripsi ini merupakan untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan dalam meraih derajat sarjana ekonomi (S. E) program Strata satu (S-1) Fakultas Universitas Katolik Darma Cendika.

Selama penelitian dan penyusunan laporan penelitian dalam skripsi ini, penulis tidak luput dari banyak kendala. Kendala tersebut dapat diatasi penulis berkat adanya bantuan, bimbingan dan dukungan dari berbagai pihak, oleh karena itu penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih sebesar-besarnya kepada:

1. Dr. Yustinus Budi Hermanto, M. M, selaku Rektor Universitas Katolik Darma Cendika.
2. Ibu Dra. Maria Widyastuti, M. M selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Darma Cendika.
3. Ibu Dra. Jeanne A. Wawolangi, MS.i., Ak, CA selaku Ketua Program Studi Akuntansi Universitas Katolik Darma Cendika.
4. Bapak Drs. Soedjono Rono, M. M selaku dosen pembimbing yang telah mengorbankan waktu, tenaga, pikiran untuk membimbing serta memberikan saran dalam menyelesaikan laporan skripsi ini.
5. Ibu Nia Yuniarsih selaku Dosen Wali pada tahun akademik 2015/2016 yang banyak membantu dalam perwalian setiap semester.



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.

6. Ibu Nadya Yuristanti, S.E, M. M selaku dosen penguji yang sudah banyak membantu memberikan kritik dan saran terhadap skripsi saya.
7. Kak Pramesti dan Kak Meggy selaku Tata Usaha Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Darma Cendika.
8. Pimpinan dan rekan-rekan kerja PT. Sekawan Eka Cemerlang semuanya yang ikut membantu memberikan saran dan bantuan yang memudahkan saya dalam menyelesaikan skripsi ini.
9. Keluarga tercinta, ayah, ibu, kakak, dan adik yang selalu mendukung, mendoakan, memberikan nasehat agar skripsi ini bisa selesai dan sebagai sumber kekuatan selama menjalani proses kuliah di Universitas Katolik Darma Cendika.
10. Teman-teman selama kuliah yang tidak bisa saya sebutkan satu-persatu. Terimakasih untuk kebersamaannya selama ini, banyak hal berkesan yang saya dapat dari kalian.

Surabaya, 4 Agustus 2016

Penulis

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	i
DAFTAR ISI.....	iii
DAFTAR TABEL.....	vi
DAFTAR GAMBAR.....	vii
DAFTAR LAMPIRAN.....	viii
ABSTRAK.....	ix
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	3
1.3 Tujuan Penelitian.....	3
1.4 Manfaat Penelitian.....	3
1.4.1 Manfaat Teoritis.....	3
1.4.2 Manfaat Praktis.....	3
1.5 Ruang Lingkup Penelitian.....	3
BAB II TINJUAN PUSTAKA	
2.1 Landasan Teori.....	5
2.1.1 Konsep Pengendalian Internal.....	5
2.1.2 Tujuan dan Unsur Pengendalian Internal.....	6
2.1.3 Atribut Pengendalian Internal.....	12
2.1.4 Pengertian Piutang.....	15
2.1.5 Klasifikasi Piutang.....	16





2.1.6 Faktor yang Mempengaruhi Besarnya Investasi dalam Piutang.....	17
2.1.7 Piutang tak Tertagih.....	19
2.1.8 Metode Pencatatan Piutang tak Tertagih.....	20
2.1.9 Fungsi yang Terkait dalam Transaksi Pencadangan Kerugian Piutang.....	22
2.1.10 Fungsi yang Terkait dalam Transaksi Penghapusan Piutang.....	23
2.1.11 Analisa Kredit.	23
2.1.12 Kebijakan Kredit.....	25
2.1.13 Penjualan Kredit.....	28
2.1.14 Fungsi yang Terkait dalam Penjualan Kredit.....	28
2.2 Penelitian Terdahulu.	30
2.3 Kerangka Pemikiran.....	35

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Obyek Penelitian.....	36
3.2 Pendekatan Penelitian dan Sumber Data.....	36
3.3 Teknik Pengumpulan Data.....	36
3.4 Satuan Kajian.....	37
3.5 Metode dan teknik Analisis Data.....	37

BAB IV HASIL PENELITIAN

4.1 Gambaran Umum Obyek Penelitian.....	38
4.1.1 Struktur Organisasi PT. Sekawan Eka Cemerlang.....	39
4.2 Deskripsi Hasil Penelitian.....	44
4.2.1 Prosedur Penjualan kredit PT. Sekawan Eka Cemerlang.....	44



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.

4.2.2 Kebijakan Kredit PT. Sekawan Eka Cemerlang.....	47
4.2.3 Pengendalian Internal Piutang Dagang PT. Sekawan Eka Cemerlang.....	47
4.2.4 Penilaian Kelayakan Pelanggan.....	52
4.3 Pembahasan dan Analisis Data.....	56
4.3.1 Pembahasan Pengendalian Internal Piutang Dagang.....	57
4.3.2 Pembahasan Penilaian Kelayakan Pelanggan.....	58
BAB V PENUTUP	
5.1 Simpulan.....	60
5.2 Saran.....	60

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1	Umur Piutang (<i>Aging Schedule</i>)	22
Tabel 4.1	Analisis 5C.....	53
Tabel 4.2	Umur Piutang (<i>Aging Schedule</i>) Per 1 April 2016.....	55

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.

Gambar	2.1	Kerangka Pemikiran.....	35
Gambar	4.2	Struktur Organisasi PT. Sekawan Eka Cemerlang.....	40



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.

Lampiran 1. Laporan Penjualan

Lampiran 2. Laporan Piutang



Piutang sebagai aset yang bernilai signifikan perlu dijaga, bukan hanya dari resiko tidak tertagih, tapi juga dari segala bentuk penyelewengan. Maka dari itu, perlu diterapkan pengendalian piutang dagang untuk meminimalisir resiko tersebut. Pengendalian sebagai seperangkat kebijakan dan prosedur berguna untuk memastikan bahwa aset digunakan untuk kepentingan perusahaan, memastikan bahwa informasi yang disajikan akurat dan meyakinkan bahwa hukum dan peraturan telah dijalankan dengan baik. Pengendalian internal piutang dagang bisa dimulai dengan penilaian kelayakan pelanggan. Metode yang bisa digunakan adalah Umur Piutang (*Aging Schedule*). Melalui Umur Piutang, perusahaan bisa memonitor piutang dan melihat pola pembayaran pelanggan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengendalian internal piutang dagang pada PT. Sekawan Eka Cemerlang.

Penelitian merupakan penelitian deskriptif kualitatif bentuk studi kasus. Jenis data yang digunakan adalah data sekunder, yaitu laporan keuangan dan dokumen perusahaan. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah dengan dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan analisis 5C dan Umur Piutang.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengendalian internal piutang dagang yang dilaksanakan PT. Sekawan Eka Cemerlang belum efektif, terbukti dengan masih ada unsur-unsur pengendalian internal yang belum diterapkan. Umur piutang juga menunjukkan masih ada pelanggan yang mempunyai tanggungan dan pola pembayaran yang kurang bagus, menunjukkan bahwa PT. Sekawan Eka Cemerlang kurang baik dalam penilaian kelayakan pelanggan.

Kata kunci: Piutang, Pengendalian Internal, Umur Piutang (*Aging Schedule*), 5C

ABSTRACT

Receivables as an asset of significant value should be maintained, not only of the risk of default, but also from all forms of corruption. Therefore, it should be applied to control the accounts receivable to minimize these risks. Control as a useful set of policies and procedures to ensure that the assets are used for the benefit of the company, ensuring that the information presented is accurate and ensure that the laws and regulations have been implemented well. Internal control accounts receivable can be started with a feasibility assessment of customers. The method can be used is Aging Schedule. Through Aging Schedule, companies can monitor accounts receivable and view customer payment patterns. The purpose of this study was to determine the internal control of accounts receivable at PT. Sekawan Eka Cemerlang.

This research is a qualitative descriptive study the form of case studies. The data used is secondary data, the company's financial statements and documents. The data collection technique used was documentation. Data analysis techniques used in this study using analysis 5C and Aging.

The results showed that internal controls of accounts receivable implemented at PT. Sekawan Eka Cemerlang has not been effective, as evidenced by the still existing elements of internal control has not been applied. Aging of receivables also shows there are still customers who have dependents and less good payment patterns, indicating that PT. Sekawan Eka Cemerlang less well in the assessment of the feasibility of the customer.

Keywords: Accounts, Internal Control, Aging Schedule, 5C



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Sebuah usaha berdiri dengan berbagai macam tujuan, diantaranya menciptakan lapangan pekerjaan, menyediakan kebutuhan konsumen, dan yang utama adalah menciptakan laba untuk mempertahankan eksistensinya (*going concern*). Banyak cara yang bisa dilakukan untuk mencapai tujuan tersebut, di tengah persaingan yang semakin ketat, perusahaan dituntut untuk melakukan inovasi baik dari segi produk atau jasa, harga yang kompetitif, layanan yang memuaskan konsumen, hingga kebijakan yang bisa menjaga keberlangsungan perusahaan.

Laba bisa didapat melalui kegiatan penjualan atau pemberian jasa. Pada perusahaan dagang khususnya, penjualan bisa terjadi baik secara tunai maupun kredit. Penjualan tunai memungkinkan perusahaan untuk mendapatkan uang secara langsung, sedangkan penjualan kredit mengakibatkan penundaan penerimaan uang tunai karena adanya tempo pembayaran, atau biasa disebut piutang.

Salah satu strategi yang bisa digunakan untuk meningkatkan penjualan adalah fasilitas kredit. Adanya fasilitas kredit untuk pelanggan membawa dampak positif dan negatif. Dampak positif bagi penjual adalah bisa meningkatkan volume penjualan, menarik pelanggan baru, meningkatkan loyalitas pelanggan kepada perusahaan dan mengurangi resiko macetnya persediaan. Sedangkan dampak positif bagi pembeli



adalah mereka tetap bisa mendapatkan barang/ jasa, namun dengan keringanan waktu pembayaran, sehingga kegiatan perdagangan juga tetap bisa berjalan. Dampak negatif dari penjualan kredit adalah macetnya pembayaran, bahkan tidak tertagihnya piutang tersebut yang bisa merugikan perusahaan. Tidak tertagihnya piutang bisa disebabkan oleh perusahaan yang kurang selektif dalam memilih pelanggan yang layak menerima kredit, selain itu juga bisa karena pelanggan sedang mengalami kesulitan keuangan sehingga tidak bisa melunasi hutangnya.

Piutang sebagai aset yang bernilai signifikan perlu dijaga, bukan hanya dari resiko tidak tertagih, tapi juga dari segala bentuk penyelewengan. Maka dari itu, perlu diterapkan pengendalian piutang dagang untuk meminimalisir resiko tersebut. Pengendalian sebagai seperangkat kebijakan dan prosedur berguna untuk memastikan bahwa aset digunakan untuk kepentingan perusahaan, memastikan bahwa informasi yang disajikan akurat dan meyakinkan bahwa hukum dan peraturan telah dijalankan dengan baik.

PT. Sekawan Eka Cemerlang merupakan perusahaan distributor peralatan sistem keamanan. Sebagai distributor, tentunya mayoritas pelanggan PT. Sekawan Eka Cemerlang adalah *dealer* yang melakukan pembelian dalam jumlah besar. Untuk meringankan sekaligus menjaga hubungan baik dengan pelanggan, PT. Sekawan Eka Cemerlang memberikan fasilitas kredit bagi pelanggan yang dianggap layak. Dalam prakteknya, terdapat beberapa masalah yang timbul seperti pelanggan yang tidak memanfaatkan fasilitas kedit dengan baik dan benar, juga tidak



melakukan pembayaran tepat waktu. Berdasarkan kondisi tersebut, penulis kemudian melakukan penelitian yang berjudul **“Pengendalian Internal Piutang Dagang pada PT. Sekawan Eka Cemerlang di Surabaya”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka permasalahan yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah: Bagaimana pengendalian internal piutang dagang pada PT. Sekawan Eka Cemerlang di Surabaya?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengendalian internal piutang dagang pada PT. Sekawan Eka Cemerlang di Surabaya.

1.4 Manfaat Penelitian

1.4.1 Manfaat Teoritis

- a. Menambah pengetahuan mengenai pengendalian internal piutang dagang pada perusahaan.
- b. Penelitian ini dapat menjadi referensi yang berguna bagi perkembangan penelitian di bidang yang sama.

1.4.2 Manfaat Praktis

- a. Penelitian ini bisa menjadi bahan pertimbangan perubahan kebijakan bagi perusahaan bila diperlukan.

1.5 Ruang Lingkup Penelitian

Ruang lingkup atau batasan dalam penelitian ini adalah Data Penjualan dan Piutang periode Januari-Maret 2016 dari 6 pelanggan yang



memiliki nilai piutang yang dianggap mewakili saldo Rp 10.000.000- Rp 50.000.000.

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

TINJUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Konsep Pengendalian Internal

1. Menurut Suwardjono (2003:279)

Sistem akuntansi yang andal dapat menjamin reliabilitas data kalau sistem akuntansi tersebut dibangun di dalam suatu struktur pengendalian internal yang kondusif.

2. Menurut Warren et al (2008:207)

Pengendalian internal adalah kebijakan dan prosedur yang melindungi aset perusahaan dari kesalahan penggunaan, memastikan bahwa informasi usaha yang disajikan akurat dan meyakinkan bahwa hukum serta peraturan telah diikuti... perusahaan-perusahaan menggunakan pengendalian internal untuk mengarahkan operasi mereka, melindungi aset, dan mencegah penyalahgunaan sistem mereka.

3. Menurut Messier/ Glover/ Prawitt (2008:250)

Pengendalian internal (*internal control*) adalah suatu proses- yang dijalankan oleh dewan komisaris, manajemen, dan personel entitas lainnya- yang didesain untuk memberikan keyakinan memadai tentang pencapaian tiga golongan tujuan berikut ini: (1) keandalan pelaporan

keuangan, (2) efektivitas dan efisiensi operasi, dan (3) kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku. Pengendalian internal atas penjagaan aktiva terhadap perolehan, penggunaan, atau pelepasan yang tidak diotorisasi juga penting, dan bisa termasuk pengendalian yang berkaitan dengan tujuan pelaporan keuangan dan operasi.

Menurut Romney dan Steinbart (2006:229) pengendalian internal memiliki tiga fungsi penting, yaitu:

1. Pengendalian untuk pencegahan (*preventive control*) mencegah timbulnya suatu masalah sebelum mereka muncul. Mempekerjakan personil akuntansi yang berkualitas tinggi, pemisahan tugas pegawai yang memadai, dan secara efektif mengendalikan akses fisik atas aset, fasilitas, dan informasi merupakan pencegahan yang efektif.
2. Pengendalian untuk pemeriksaan (*detective control*) dibutuhkan untuk mengungkap masalah begitu masalah tersebut muncul. Contoh dari pengendalian untuk pemeriksaan adalah pemeriksaan salinan atas perhitungan, mempersiapkan rekonsiliasi bank dan neraca saldo setiap bulan.
3. Pengendalian korektif (*corrective control*) memecahkan masalah yang ditemukan oleh pengendalian untuk pemeriksaan. Pengendalian ini mencakup prosedur yang dilaksanakan untuk mengidentifikasi penyebab masalah, memperbaiki kesalahan atau kesulitan yang ditimbulkan, dan mengubah sistem agar masalah di masa mendatang dapat diminimalisasikan atau dihilangkan. Contoh dari pengendalian ini termasuk pemeliharaan kopi cadangan (*backup copies*) atas transaksi dan file utama, dan mengikuti prosedur untuk memperbaiki kesalahan memasukkan data, seperti juga kesalahan dalam menyerahkan kembali transaksi untuk proses lebih lanjut.

2.1.2 Tujuan dan Unsur Pengendalian Internal

Tujuan pengendalian menurut Warren et al (2008:208) adalah untuk memberikan jaminan bahwa:

1. Aset dilindungi dan digunakan untuk pencapaian tujuan usaha.



2. Informasi bisnis akurat.
3. Karyawan mematuhi peraturan dan ketentuan.

Sedangkan menurut <http://www.jtanzilco.com>, tujuan melakukan pengendalian intern piutang adalah sebagai berikut:

1. Meyakini kebenaran jumlah piutang yang ada, yang benar-benar menjadi hak milik perusahaan.
2. Meyakini bahwa piutang yang ada dapat ditagih (*collectable*).
3. Ditaatinya kebijakan-kebijakan mengenai piutang.
4. Piutang aman dari terjadinya penyelewengan.

Untuk mencapai 3 tujuan pengendalian internal, menurut Warren et al (2008:209-215) manajemen bertanggung jawab untuk merancang dan menerapkan lima unsur/ struktur pengendalian internal. Struktur pengendalian internal adalah rancang bangun organisasi, kebijakan, prosedur, dan kegiatan yang terkoordinasi yang diciptakan dalam suatu perusahaan (Suwardjono, 2003:279). Menurut Romney dan Steinbart (2006:229) Struktur pengendalian internal (*internal control structure*) terdiri dari kebijakan dan prosedur yang dibuat untuk memberikan tingkat jaminan yang wajar atas pencapaian tujuan tertentu organisasi. Sistem tersebut hanya menyediakan jaminan yang wajar, karena pihak yang memberikan jaminan penuh akan sulit untuk melaksanakan tahap desain dan biayanya mahal, hingga akan menjadi penghalang bagi perusahaan. Unsur pengendalian internal yaitu:



1. Lingkungan pengendalian.

Menurut Messier/ Glover/ Prawitt (2008:252) lingkungan pengendalian menetapkan corak suatu organisasi, memengaruhi kesadaran pengendalian orang-orangnya. Lingkungan pengendalian merupakan dasar untuk semua komponen pengendalian internal yang efektif, menyediakan disiplin dan struktur. Lingkungan pengendalian termasuk tingkah laku, kewaspadaan, kebijakan, dan tindakan manajemen dan dewan komisaris mengenai pengendalian internal entitas dan kepentingannya bagi entitas.

Warren et al (2008:209-210) mengatakan bahwa:

Lingkungan pengendalian suatu perusahaan mencakup seluruh sikap manajemen dan karyawan mengenai pentingnya pengendalian. Salah satu faktor yang memengaruhi lingkungan pengendalian adalah falsafah dan gaya operasi manajemen. Manajemen yang terlalu mengutamakan sasaran operasi dan menyimpang dari kebijakan pengendalian bisa secara tidak langsung mendorong karyawan untuk mengabaikan pengendalian... di pihak lain, manajemen yang menekankan pentingnya pengendalian dan mendorong dipatuhinya kebijakan pengendalian akan menciptakan lingkungan pengendalian yang efektif. Struktur organisasi usaha, yang merupakan kerangka dasar untuk perencanaan dan pengendalian operasi, juga memengaruhi lingkungan pengendalian... Kebijakan personalia juga memengaruhi lingkungan pengendalian. Kebijakan personalia meliputi perekrutan, pelatihan, evaluasi, penetapan gaji, dan promosi karyawan. Di samping itu, uraian pekerjaan, kode etik karyawan, dan kebijakan mengenai masalah perbedaan kepentingan merupakan bagian dari kebijakan personalia. Kebijakan dan prosedur tersebut dapat memperkuat pengendalian internal bila memberikan jaminan yang wajar bahwa hanya karyawan yang kompeten dan jujur yang direkrut dan dipertahankan.



2. Penilaian atau penetapan resiko.

Menurut Messier/ Glover/ Prawitt (2008:252) proses penentuan resiko entitas adalah proses untuk mengidentifikasi dan menanggapi resiko bisnis dan hasilnya. Untuk tujuan pelaporan keuangan, proses penentuan resiko entitas termasuk bagaimana manajemen mengidentifikasi resiko yang relevan terhadap perisapan laporan keuangan yang disajikan secara wajar sesuai dengan prinsip-prinsip akuntansi yang berlaku umum, memperkirakan signifikansinya, menentukan kemungkinan terjadinya, dan memutuskan tindakan untuk mengelolanya.

Menurut Warren et al (2008:211) Contoh- contoh resiko meliputi perubahan-perubahan tuntutan pelanggan, ancaman persaingan, perubahan peraturan, perubahan-perubahan faktor ekonomi seperti perubahan suku bunga, dan pelanggaran karyawan atas kebijakan dan prosedur perusahaan, manajemen harus memperhitungkan resiko ini dan mengambil langkah penting untuk mengendalikannya sehingga tujuan dari pengendalian dapat tercapai. Setelah resiko diidentifikasi, maka dapat dilakukan analisis untuk memperkirakan besarnya pengaruh dari resiko tersebut serta tingkat kemungkinan terjadinya, dan untuk menentukan tindakan-tindakan yang akan meminimumkannya. Menurut Suwardjono (2003:279) upaya-upaya manajemen terefleksi dalam sistem akuntansi sehingga kecurangan dan kesalahan dapat dihindari atau diminumkan.



3. Prosedur pengendalian.

Menurut Messier/ Glover/ Prawitt (2008:252) prosedur pengendalian adalah kebijakan dan prosedur yang membantu menjamin bahwa arahan manajemen dilaksanakan, misalnya, tindakan yang perlu dilakukan untuk menyikapi resiko terhadap pencapaian sasaran entitas. Prosedur pengendalian, apakah otomatis atau manual, memiliki berbagai tujuan dan diterapkan pada berbagai tingkat organisasional dan fungsional.

Menurut Warren et al (2008:212-213) prosedur pengendalian ditetapkan untuk memberikan jaminan yang memadai bahwa sasaran bisnis akan dicapai, termasuk pencegahan penggelapan.

Menurut Suwardjono (2003:279) kegiatan pengendalian adalah kegiatan yang dirancang dalam bentuk kebijakan dan prosedur untuk menjamin bahwa kegiatan operasi perusahaan menghasilkan data yang dapat diandalkan.

- a. Pegawai yang kompeten, perputaran tugas, dan cuti wajib
- b. Pemisahan tanggung jawab untuk operasi yang berkaitan.
- c. Pemisahan operasi, pengamanan aset, dan akuntansi
- d. Prosedur pembuktian dan pengamanan.



4. Pemantauan.

Menurut Messier/ Glover/ Prawitt (2008:252) pemantauan pengendalian merupakan suatu proses untuk menentukan kualitas kinerja pengendalian internal sepanjang waktu. Pengawasan atas pengendalian melibatkan penentuan rancangan dan operasi pengendalian secara tepat waktu dan mengambil tindakan koreksi yang diperlukan.

Menurut Warren et al (2008:214) pemantauan terhadap sistem pengendalian internal akan mengidentifikasi di mana letak kelemahannya dan memperbaiki efektivitas pengendalian tersebut. Sistem pengendalian internal dapat dipantau secara rutin bisa dilakukan dengan mengamati perilaku karyawan dan tanda-tanda peringatan dari sistem akuntansi tersebut... pemantauan berupa evaluasi khusus sering dilakukan bila terjadi perubahan-perubahan besar dalam hal strategi, manajemen senior, struktur usaha, atau operasi.

5. Informasi dan komunikasi

Menurut Messier/ Glover/ Prawitt (2008:252) sistem informasi yang relevan terhadap tujuan pelaporan keuangan, termasuk sistem akuntansi, terdiri atas prosedur, apakah otomatis atau manual, dan catatan yang ditetapkan untuk memulai, mencatat, memproses, serta melaporkan transaksi entitas dan untuk mempertahankan akuntabilitas aktiva, kewajiban, dan ekuitas terkait. Komunikasi melibatkan



pemahaman atas peran dan tanggung jawab individu yang berkaitan dengan pengendalian internal atas pelaporan keuangan.

Menurut Warren (2008:215) Informasi dan komunikasi merupakan unsur penting dari pengendalian internal. Informasi mengenai lingkungan pengendalian, penilaian resiko prosedur pengendalian, dan pemantauan diperlukan oleh manajemen untuk mengarahkan operasi dan memastikan terpenuhinya tuntutan-tuntutan pelaporan serta peraturan yang berlaku. Manajemen juga dapat menggunakan informasi eksternal untuk menilai peristiwa dan keadaan yang berpengaruh terhadap pengendalian keputusan dan pelaporan.

Menurut Suwardjono (2003:279) sistem informasi dan komunikasi adalah sistem akuntansi untuk mendukung pelaporan dan pertanggungjawaban keuangan dan aset perusahaan.

2.1.3 Atribut Pengendalian Internal

Atribut pengendalian menurut Suwardjono (2003:280-282) adalah sebagai berikut:

1. Pemisahan Fungsi.

Fungsi-fungsi yang terlibat dalam suatu transaksi yang bermuara pada penciptaan data akuntansi harus dipisahkan dan dikerjakan oleh pihak yang berbeda dan independen (*separation of duties*).

Menurut Jusup (2011:74) salah satu elemen yang kritis dalam pengendalian interen adalah pemisahan tugas antara tugas penanganan



kas dan tugas akuntansi. Menurut Warren et al (2008:357) fungsi penjualan kredit, fungsi penjualan, fungsi akuntansi, dan fungsi penagihan harus dipisahkan... individu yang bertanggung jawab menangani penjualan harus dipisahkan dari individu yang menangani akuntansi untuk piutang dan persetujuan kredit. Dengan begitu, fungsi akuntansi dan persetujuan kredit bertindak sebagai pemeriksa independen atas fungsi penjualan. Karyawan yang menangani akuntansi untuk piutang tidak boleh terlibat dalam penagihan piutang.

2. Autorisasi transaksi yang layak.

Harus ditetapkan prosedur otorisasi dan pengesahan yang jelas dan layak. Ini berarti bahwa setiap transaksi yang dicatat dalam sistem akuntansi harus ada autorisasinya. Dengan demikian, transaksi yang terjadi merupakan bagian dari kebijakan perusahaan secara keseluruhan.

3. Dokumen dan sarana pencatatan yang memadai.

Perusahaan harus merancang sistem akuntansi yang memadai yang terdiri atas buku pencatatan (jurnal dan buku besar), dokumen (formulir) dan prosedur akuntansi yang jelas yang dimuat dalam pedoman akuntansi.

4. Keamanan fisik aset yang memadai.



Beberapa aset perusahaan sering mempunyai sifat sedemikian sehingga besar kemungkinan menimbulkan kerugian bila tidak disimpan dan dijaga secara memadai.

5. Kualifikasi pegawai yang sepadan.

Kualifikasi pegawai di bidang akuntansi yang tidak sepadan dengan kemampuannya akan cenderung menimbulkan banyak kesalahan.

6. Rotasi tugas dan pemberian cuti.

Rotasi tugas memungkinkan ditemukannya penyimpangan karena adanya orang baru yang masuk dalam suatu sistem... rotasi tugas juga dimaksudkan untuk menimbulkan kesegaran dan gagasan-gagasan baru karena pengerjaan tugas yang rutin cenderung membuat orang terlena atau tidak memperhatikan perbaikan dan penyimpangan.

7. Pemeriksaan mendadak.

Hal ini dilakukan untuk mendorong ditaatinya prosedur yang telah ditetapkan dan untuk menemukan penyimpangan yang terjadi setiap saat.

8. Verifikasi internal.

Suatu atribut pengendalian internal yang memungkinkan hasil pekerjaan seseorang/ bagian yang satu secara otomatis diuji atau diverifikasi oleh orang/ bagian yang lain yang independen.

9. Praktik yang sehat.



Praktik bisnis yang mendorong terciptanya tujuan pengendalian internal melalui atribut pengendalian, khususnya yang berkaitan dengan akuntansi untuk menghasilkan data yang dapat diandalkan.

2.1.4 Pengertian Piutang

1. Menurut Pulungan (2013:145)

Piutang usaha merupakan piutang yang berasal dari penjualan secara kredit. Jatuh tempo piutang usaha biasanya berkisar 30 sampai 60 hari. Piutang usaha atau disebut juga piutang dagang adalah bagian dari aset keuangan (biasanya kategori “pinjaman yang diberikan dan piutang” atau *“loan and receivable”*)...

2. Menurut Jusup (2011:71)

Merupakan hak/ aset perusahaan yang diterima di masa yang akan datang, akibat dari transaksi saat ini. Piutang dapat timbul dari transaksi penjualan kredit, atau pinjaman yang diberikan kepada pegawai. Pada transaksi piutang terdapat 2 pihak yang terlibat yaitu kreditur dan debitur. Kreditur adalah pihak yang mendapat piutang, sedangkan debitur adalah pihak yang memiliki kewajiban untuk membayar hutang kepada kreditur.

3. Menurut Warren et al (2008:356)

Piutang yang timbul dari penjualan kredit biasanya diklasifikasikan sebagai piutang usaha atau wesel tagih. Piutang meliputi semua klaim



dalam bentuk uang terhadap pihak lainnya, termasuk individu, perusahaan, atau organisasi lainnya. Piutang biasanya memiliki bagian yang signifikan dari total aset lancar perusahaan.

6. Menurut Atmaja (2008:395)

Piutang dagang atau *account receivable* terjadi ketika perusahaan menjual barang atau jasa secara kredit, bukan tunai. Ketika uang tunai diterima, piutang akan berkurang dengan jumlah yang sama. Investasi pada piutang seperti aktiva lainnya, harus didanai dengan berbagai cara.

Dari pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa piutang adalah aset yang akan diterima kreditur di masa yang akan datang, akibat dari transaksi penjualan kredit pada saat ini/ masa lalu, disertai hak untuk menagih kepada debitur dalam jangka waktu yang ditentukan. Jatuh tempo biasanya berkisar 30-60 hari.

2.1.5 Klasifikasi Piutang

1. Piutang Usaha.

Piutang usaha adalah tagihan perusahaan kepada konsumen yang melakukan transaksi secara kredit. Perusahaan biasanya mengharapkan akan dapat menerima kas dari transaksi tersebut dalam waktu 30-60 hari (Jusuf, 2011:71). Piutang dicatat dengan mendebit akun piutang usaha.... Piutang usaha diklasifikasikan di neraca sebagai aset lancar (Warren et al, 2008:356).



2. Piutang wesel atau wesel tagih.

Piutang wesel adalah piutang usaha yang didukung dengan instrumen formal sebagai bukti tagihan yang disebut surat wesel. Piutang ini biasanya memiliki jangka waktu pelunasan yang lebih panjang dari piutang usaha, yaitu 60-90 hari bahkan lebih dengan kewajiban bagi si debitur untuk membayar bunga (Jusuf, 2011); dan Warren et al (2008).

3. Piutang lain-lain.

Piutang lain-lain mencakup tagihan yang tidak termasuk piutang usaha, contohnya pinjaman kepada pihak lain, pinjaman kepada karyawan, uang muka gaji, dan uang muka pajak (Jusuf, 2011:72). Biasanya disajikan secara terpisah dalam neraca. Jika piutang ini diharapkan akan tertagih dalam satu tahun, maka piutang tersebut diklasifikasikan sebagai aset lancar. Jika penagihannya lebih dari satu tahun, maka diklasifikasikan sebagai aset tidak lancar dan dilaporkan di bawah dengan judul investasi (Warren et al, 2008:357).

2.1.6 Faktor yang Mempengaruhi Besarnya Investasi dalam Piutang

Menurut Riyanto dalam Setio (2011:11-13) faktor-faktor yang memengaruhi besarnya investasi dalam piutang adalah sebagai berikut:

1. Volume Penjualan Kredit. Semakin besar volume penjualan kredit, makin besar investasi yang tertanam dalam piutang. Makin besar proporsi penjualan kredit dari keseluruhan penjualan memperbesar jumlah investasi dalam piutang. Dengan makin besarnya volume penjualan kredit setiap tahunnya berarti bahwa perusahaan itu harus menyediakan investasi yang lebih besar lagi dalam piutang. Makin besarnya jumlah piutang berarti makin besarnya resiko, tetapi bersamaan dengan itu juga memperbesar penjualan dan keuntungan.





2. Syarat pembayaran penjualan kredit. Semakin lama masa kredit, semakin besar investasinya. Syarat pembayaran penjualan kredit dapat bersifat ketat atau lunak. Apabila perusahaan menetapkan syarat pembayaran yang ketat berarti perusahaan lebih mengutamakan keselamatan kredit dari pada pertimbangan profitabilitas. Syarat yang ketat dalam bentuk batas waktu pembayaran yang pendek, pembebanan bunga yang berat pada pembayaran piutang yang terlambat.
3. Ketentuan tentang pembatasan kredit. Batasan kredit dapat berupa kuantitatif (plafon kredit, semakin besar plafon kredit per pelanggan makin besar investasi yang diperlukan) dan kualitatif (selektif terhadap pelanggan kredit, makin ketat seleksi akan semakin memperkecil investasi dalam piutang). Dalam penjualan kredit perusahaan dapat menetapkan batas maksimal atau plafon kredit yang diberikan kepada para langganannya. Makin tinggi plafon yang ditetapkan bagi masing-masing langganan berarti makin besar pula dana yang diinvestasikan dalam piutang. Sebaliknya, jika batas maksimal plafon lebih rendah, maka jumlah piutang pun akan kecil.
4. Kebijakan pengumpulan piutang. Pengumpulan piutang dapat bersifat aktif (menggunakan jasa penagihan) pengumpulan piutang lebih tepat waktu tetapi perlu tambahan biaya pengumpulan piutang, atau pasif yaitu keyakinan bahwa debitur menepati janji, maka resiko tertunggaknya piutang lebih besar. Perusahaan dapat menjalankan kebijakan dalam pengumpulan piutang secara aktif atau pasif. Perusahaan yang menjalankan kebijakan secara aktif, harus mengeluarkan uang yang lebih besar untuk membiayai aktifitas pengumpulan piutang, tetapi dengan menggunakan cara ini piutang yang ada akan lebih tertagih, sehingga akan lebih memperkecil jumlah piutang perusahaan. Sebaliknya, jika perusahaan menggunakan kebijakan secara pasif, maka pengumpulan piutang akan lebih lama, sehingga jumlah piutang perusahaan lebih besar.
5. Kebiasaan pembayaran pelanggan. Apabila sebagian besar pelanggan membayar pada masa diskon (termin 2/10; n/30), maka membutuhkan investasi lebih kecil, tetapi jika pelanggan membayar pada hari ke-30 atau bahkan menunggak, perlu investasi yang lebih besar. Kebiasaan para langganan untuk membayar dalam periode *cash discount* akan mengakibatkan jumlah piutang lebih kecil, sedangkan langganan yang membayar setelah periode *cash discount* akan mengakibatkan jumlah piutang lebih besar karena jumlah dana yang tertanam dalam piutang lebih lama untuk menjadi kas.

2.1.7 Piutang tak Tertagih

Sebagai perusahaan yang menerapkan penjualan kredit tentunya tidak bisa lepas dari resiko penjualan kredit, yaitu apabila debitur tidak melakukan kewajiban pembayaran tepat waktu, bahkan tidak melakukan pembayaran sama sekali karena debitur mengalami kesulitan keuangan atau bangkrut.

Jusuf (2011:75) mengatakan bahwa:

Kerugian ini dalam akuntansi dikenal dengan berbagai nama, seperti kerugian piutang, beban piutang tak tertagih, dan beban piutang ragu-ragu ... Ditinjau dari sudut pandang manajemen, adanya kerugian piutang dalam jumlah yang wajar menunjukkan bahwa kebijakan kredit yang ditetapkan perusahaan sudah tepat. Kerugian piutang yang terlalu rendah memberi petunjuk bahwa kebijakan kredit perusahaan terlalu ketat, sebaliknya kerugian piutang yang terlalu tinggi dapat diartikan bahwa kebijakan kredit perusahaan terlalu longgar.

Warren et al (2008:358) mengatakan bahwa:

Perusahaan ritel sering kali berupaya memindahkan resiko piutang tak tertagih ke perusahaan-perusahaan lain. Sebagai contoh, sejumlah peritel tidak menerima penjualan kredit, tetapi hanya menerima penjualan tunai atau dengan kartu kredit. Kebijakan semacam itu sebetulnya merupakan cara memindahkan resiko ke perusahaan kartu kredit... Perusahaan juga dapat menjual piutangnya kepada perusahaan-perusahaan lain di mana transaksi ini dinamakan anjak piutang (*factoring*), dan pembeli piutang dinamakan dengan perusahaan anjak piutang (*factor*), keuntungan dari anjak piutang bagi perusahaan penjual adalah dapat diperolehnya kas secara cepat yang akan digunakan untuk operasi dan kebutuhan-kebutuhan lain. Selain itu, bergantung pada kesepakatan anjak piutang, sebagian resiko piutang tak tertagih dapat dipindahkan kepada perusahaan anjak piutang.



2.1.8 Metode Pencatatan Piutang tak Tertagih

Menurut Pulungan et al (2013:147-149), terdapat 2 metode yang bisa digunakan dalam mencatat piutang yang tidak dapat ditagih.

1. Metode Langsung.

Dalam metode penghapusan langsung, piutang usaha yang tidak dapat ditagih sudah dapat diidentifikasi jumlahnya dan nama pihak yang tidak dapat melunasi utangnya. Perusahaan akan langsung menghapus piutang yang benar-benar tidak dapat ditagih tersebut dengan cara mencatat piutang di sebelah kredit. Perusahaan juga akan mendebit Biaya Kerugian Piutang. Biaya Kerugian Piutang akan dilaporkan di dalam Laporan Laba/Rugi.

Contoh jurnal:

Biaya Kerugian Piutang	xxx
Piutang Usaha	xxx

2. Metode Cadangan.

Metode cadangan mengharuskan perusahaan untuk membuat estimasi jumlah piutang yang tidak dapat ditagih. Pada saat melakukan estimasi, perusahaan mendebit akun Biaya Kerugian Piutang dan mengkredit akun Cadangan Kerugian Piutang. Akun Cadangan Kerugian Piutang merupakan akun kontra aset yang dalam hal ini mengurangi saldo bersih Piutang Usaha yang dilaporkan dalam Neraca.



Contoh jurnal:

Biaya Kerugian piutang	xxx
Cadangan kerugian piutang	xxx

Apabila perusahaan akan menghapus piutang tertentu perusahaan akan mendebet akun Cadangan Kerugian Piutang dan mengkredit akun Piutang yang tidak dapat ditagih tersebut. Terdapat 2 metode cadangan dalam mengestimasi piutang yang tidak dapat ditagih, yaitu:

a. Metode Presentase Penjualan Bersih.

Dengan menggunakan metode presentase penjualan bersih, perusahaan mengestimasi kerugian piutang berdasarkan presentase tertentu dari penjualan bersih. Estimasi didasarkan kepada pengalaman dan kebijakan perusahaan. Estimasi piutang tidak tertagih harus dihitung secara periodik dan saldo akhirnya bersifat akumulatif.

b. Metode Umur Piutang (*Aging Schedule*). Dalam metode umur piutang, perusahaan mengestimasi piutang tidak tertagih berdasarkan presentase dari jumlah piutang. Perusahaan membuat daftar yang membagi piutang berdasarkan jangka waktu penunggakan piutang sejak piutang tersebut jatuh tempo.

Contoh:



Tabel 2.1 Umur Piutang (*Aging Schedule*)

NAMA	BELUM JT	LEWAT JT (dalam hari)				TOTAL
		1-30	31-60	61-90	>90	
PT. Adil	37,500,000			6,000,000	2,500,000	46,000,000
CV. Jujur	60,000,000	45,000,000				105,000,000
PT. Sejahtera	70,000,000	21,500,000	12,500,000			104,000,000
PT. Falosa	41,000,000			5,000,000		46,000,000
Tanubra	49,000,000	19,000,000				68,000,000
Lain-lain	110,000,000	21,000,000				131,000,000
	367,500,000	106,500,000	12,500,000	11,000,000	2,500,000	500,000,000
Persentase yang tidak dapat ditagih	1%	4%	10%	25%	40%	
Estimasi piutang tidak dapat ditagih	3,675,000	4,260,000	1,250,000	2,750,000	1,000,000	12,935,000

Sumber: Pulungan et al (2013:149)

2.1.9 Fungsi yang Terkait dalam Transaksi Pencadangan Kerugian Piutang

Menurut Mulyadi (2002:65) fungsi dan tanggung jawab yang terkait dalam transaksi pencadangan kerugian piutang adalah sebagai berikut:

1. Fungsi pencatat piutang

Dalam transaksi pencadangan kerugian piutang, fungsi ini bertanggung jawab membuat daftar umur piutang yang dipakai sebagai dasar untuk mengestimasi jumlah piutang yang diperkirakan tidak dapat ditagih. Berdasarkan estimasi jumlah kerugian piutang tersebut, fungsi pencatat piutang membuat bukti memorial, yang setelah diotorisasi oleh manajer yang berwenang, dipakai sebagai dokumen sumber dalam pencatatan kerugian piutang untuk periode akuntansi tertentu.



2. Fungsi akuntansi biaya

Dalam transaksi pencadangan kerugian piutang, fungsi ini bertanggung jawab mencatat biaya kerugian piutang yang dibebankan dalam periode akuntansi tertentu.

3. Fungsi akuntansi umum

Bertanggung jawab mencatat kerugian piutang dalam jurnal umum.

2.1.10 Fungsi yang Terkait dalam Transaksi Penghapusan Piutang

Menurut Mulyadi (2002:71) fungsi dan tanggung jawab yang terkait dengan transaksi penghapusan piutang adalah sebagai berikut:

1. Fungsi pemberi otorisasi kredit

Fungsi ini bertanggung jawab untuk membuat bukti memorial atas dasar surat keputusan manajer yang berwenang untuk penghapusan piutang yang sudah tidak dapat ditagih.

2. Fungsi pencatat piutang

Fungsi ini bertanggung jawab untuk mencatat berkurangnya piutang karena transaksi penghapusan piutang yang sudah tidak tertagih.

3. Fungsi akuntansi umum

Fungsi ini bertanggung jawab untuk mencatat transaksi penghapusan piutang dalam jurnal umum.

2.1.11 Analisis Kredit

Menurut Kasmir (2010:258-261) Analisis kredit merupakan analisis yang digunakan untuk menilai layak tidaknya suatu kredit dikururkan oleh lembaga keuangan seperti bank. Tujuannya jangan sampai kredit yang dibiayai nantinya tidak layak. Terdapat beberapa alat analisis yang dapat digunakan untuk menentukan kelayakan suatu kredit, salah



satunya adalah 5 of C (*Character, Capacity, Capital, Condition, Collateral*):

1. *Character* adalah sifat atau watak nasabah. Analisis ini untuk mengetahui sifat atau watak seorang nasabah pemohon kredit, apakah memiliki watak atau sifat yang bertanggung jawab terhadap kredit yang diambilnya. Dari watak atau sifat ini akan terlihat kemauan nasabah untuk membayar dalam kondisi sesulit apapun. Namun sebaliknya jika nasabah tidak memiliki sifat yang mau membayar, maka nasabah akan mengelak dengan berbagai alasan tentunya. Watak dan sifat ini akan dapat dilihat dari masa lalu nasabah melalui pengamatan, pengalaman, riwayat hidup, maupun hasil wawancara dengan nasabah.
2. *Capacity*, analisis yang digunakan untuk melihat kemampuan nasabah dalam membayar kredit. Kemampuan ini dapat dilihat dari penghasilan pribadi untuk kredit konsumtif dan melalui usaha yang dibiayai untuk kredit perdagangan atau produktif. Kemampuan ini penting untuk dinilai agar bank tidak mengalami kerugian. Untuk menilai kemampuan nasabah dapat dinilai dari dokumen yang dimiliki, hasil konfirmasi dengan pihak yang memiliki kewenangan mengeluarkan surat tertentu (misalnya penghasilan seseorang), hasil wawancara atau melalui perhitungan rasio keuangan.
3. *Capital* adalah menilai modal yang dimiliki oleh nasabah untuk membiayai kredit. Hal ini penting karena bank tidak akan membiayai kredit tersebut 100%. Artinya, harus ada modal dari nasabah. Tujuannya jika nasabah juga ikut memiliki modal yang ditanamkan di kegiatan tersebut, maka nasabah juga akan merasa memiliki, sehingga termotivasi untuk bekerja sungguh-sungguh agar usaha tersebut berhasil, sehingga mampu untuk membayar kewajiban kreditnya.
4. *Condition*, yaitu kondisi umum saat ini dan yang akan datang tentunya. Kondisi yang akan dinilai terutama kondisi ekonomi saat ini, apakah layak untuk membiayai kredit untuk sektor tertentu. Misalnya, kondisi produksi tanaman tertentu sedang membludak pasaran (jenuh), maka kredit untuk sektor tersebut sebaiknya dikurangi. Kondisi lainnya yang harus diperhatikan adalah kondisi lingkungan sekitar, misalnya kondisi keamanan dan kondisi sosial masyarakat.
5. *Collateral*, merupakan jaminan yang diberikan nasabah kepada bank dalam rangka pembiayaan kredit yang diajukannya. Jaminan ini digunakan sebagai alternatif terakhir bagi bank untuk berjaga-jaga kalau terjadi kemacetan terhadap kredit yang dibiayai.



Meskipun metode ini digunakan oleh bank, beberapa metode juga bisa digunakan untuk analisis kredit pada perusahaan dagang, seperti *Character, Capacity, dan Capital*. Metode 5C ini bisa digunakan untuk menilai calon debitur yang merupakan pelanggan baru, sedangkan untuk pelanggan lama bisa digunakan *Aging Schedule* (dengan melihat histori dan pola pembayaran) untuk menilai apakah pelanggan tersebut masih layak untuk menerima kredit, atau harus dihentikan terlebih dulu.

2.1.12 Kebijakan Kredit

Menurut Brigham dan Houston (2006:175), kebijakan kredit terdiri atas 4 variabel:

1. Masa kredit, yang merupakan jangka waktu yang diberikan kepada pembeli untuk melunasi pembeliannya.
2. Potongan harga yang diberikan untuk pembayaran lebih cepat, termasuk persentase potongan harga dan seberapa cepat pembayaran harus dilakukan untuk memenuhi persyaratan pemberian potongan harga.
3. Standar kredit, yang memiliki arti kekuatan keuangan yang diisyaratkan atas pelanggan yang menerima fasilitas kredit.
4. Kebijakan penagihan, yang diukur oleh seberapa keras atau lunak perusahaan dalam usaha menagih akun-akun yang lambat pembayarannya.

Masa kredit dan potongan harga dapat berupa syarat penjualan kredit, misal 2/10, net 30. Pelanggan yang membayar dalam jangka waktu 10 hari akan mendapatkan potongan harga 2 persen, dengan waktu pelunasan maksimal 30 hari.



Standar kredit berfungsi untuk menentukan pelanggan yang memenuhi syarat untuk mendapatkan fasilitas kredit dan jumlah kredit yang tersedia bagi pelanggan. Menurut Kasmir (2010:244-245), standar kredit diperlukan untuk meminimalisir resiko kerugian yang akan dihadapi perusahaan akibat pelanggan yang terlambat membayar atau bahkan tidak mampu membayar piutangnya. Perlu dilakukan analisis kredit agar perusahaan bisa menilai kemauan dan kemampuan calon debitur dalam membayar kewajibannya.

Kebijakan penagihan mengacu kepada prosedur-prosedur yang dilakukan oleh perusahaan dalam mengumpulkan piutang yang telah lewat jatuh tempo. Proses penagihan dapat menjadi mahal harganya dilihat dari segi pengeluaran tunai dan hilangnya kepercayaan pada pelanggan. Perubahan dalam kebijakan penagihan dapat memengaruhi penjualan, masa penagihan, dan persentase piutang tak tertagih (Brigham dan Houston:2006). Ross et al (2009:364) menyatakan bahwa sesekali, sebuah perusahaan akan menolak untuk memberikan kredit tambahan kepada pelanggan yang secara normal baik pembayarannya akan menjadi tidak senang sehingga menimbulkan konflik potensial antara departemen penghimpunan dan departemen penjualan. Menurut Kasmir (2010:246) tindakan atau kebijakan yang dapat dilakukan meliputi hal-hal sebagai berikut:

- a. Melalui teguran yang dilakukan melalui surat atau telepon. Teguran ini dapat bersifat mengingatkan, misalnya sebelum kredit jatuh tempo pelanggan ditelepon dengan teguran halus.



Kemudian teguran dapat pula bersifat menyuruh nasabah untuk segera membayar dan memastikan tanggal kapan pelanggan akan membayar.

- b. Apabila melalui teguran baik surat atau telepon sudah tidak ditanggapi, maka perusahaan dapat menyerahkan ke badan penagih (*collection agency*) semacam *debt collector* untuk menagih kredit hingga tertagih.

Selain 2 kebijakan tersebut, usaha terakhir yang bisa dilakukan bila pelanggan tidak menyelesaikan kewajibannya adalah melakukan tindakan hukum kepada pelanggan (Ross et al, 2009:364).

Menurut Ross et al (2009:352), terdapat efek-efek dari kebijakan pemberian kredit. Dalam mengevaluasi kebijakan kredit, terdapat faktor utama untuk dipertimbangkan:

1. Efek pendapatan: Jika perusahaan memberikan kredit, maka akan terdapat keterlambatan dalam penghimpunan pendapatan, saat beberapa pelanggan memanfaatkan kredit yang ditawarkan dan membayar kemudian. Namun perusahaan juga dapat membebaskan harga yang lebih tinggi jika memberikan kredit dan mungkin akan meningkatkan kuantitas yang dijual. Oleh karena itu, pendapatan total akan meningkat.
2. Efek biaya: Walaupun perusahaan akan mengalami penundaan pendapatan jika memberikan kredit, perusahaan masih dapat memasukkan biaya penjualan dengan segera. Apakah perusahaan menjual secara kredit maupun tunai perusahaan masih akan mendapatkan atau memproduksi barang.
3. Biaya utang: ketika perusahaan memberikan kredit, perusahaan harus mengatur pembiayaan dari piutang yang muncul. Sebagai hasilnya, biaya pinjaman jangka pendek perusahaan adalah suatu faktor dalam keputusan pemberian kredit.



4. Kemungkinan tidak adanya pembayaran: jika perusahaan memberi kredit, beberapa presentasi dari kredit pembeli tidak akan membayar, tidak akan terjadi, tentu saja, jika perusahaan menjual secara tunai.

2.1.13 Penjualan Kredit

Penjualan kredit merupakan transaksi penjualan di mana pembayaran tidak langsung diterima saat penyerahan barang, tetapi dicicil atau diundur sampai jangka waktu yang telah disepakati. Penjualan kredit dilakukan untuk meningkatkan volume penjualan karena dengan penjualan kredit pelanggan yang tidak memiliki kemampuan untuk membayar secara tunai tetap bisa melakukan pembelian. Dari penjualan secara kredit ini akan timbul piutang.

2.1.14 Fungsi yang Terkait dalam Penjualan Kredit

Menurut Mulyadi (2002:40-41), fungsi dan tanggung jawab yang terkait dalam penjualan kredit adalah sebagai berikut:

1. Fungsi penjualan

Fungsi ini bertanggung jawab menerima surat order dari *customer*, mengedit order dari *customer* untuk menambah informasi yang belum ada pada surat order tersebut (seperti spesifikasi barang dan rute pengiriman), meminta otorisasi kredit, menentukan tanggal pengiriman dan dari gudang mana barang akan dikirim, dan mengisi surat order pengiriman. Fungsi ini juga bertanggung jawab untuk membuat “*back order*” pada saat diketahui tidak tersedianya sediaan untuk memenuhi order dari *customer* dan memo kredit untuk retur penjualan.

2. Fungsi Kredit

Fungsi ini berada di bawah Departemen Keuangan yang bertanggung jawab untuk meneliti status kredit *customer* dan memberikan otorisasi pemberian kredit kepada *customer*. Karena hampir semua penjualan perusahaan manufaktur merupakan





penjualan kredit, maka sebelum order dari *customer* dipenuhi, harus lebih dahulu diperoleh otorisasi penjualan kredit dari fungsi pemberi otorisasi kredit. Fungsi ini juga bertanggung jawab untuk membuat bukti memorial atas dasar surat keputusan direktur keuangan untuk penghapusan piutang yang sudah tidak dapat ditagih.

Otorisasi sebagai bentuk aktivitas pengendalian ini berupa tanda tangan kepala fungsi pemberi otorisasi kredit dalam dokumen *credit copy*, yang merupakan tembusan surat order pengiriman. Semua *customer* baru harus dicek kelayakannya untuk dapat diberi kredit, dengan cara mencari informasi yang berkaitan dengan kemampuan dan keandalannya untuk dapat diberi kredit. Bagi *customer* lama, untuk mengurangi resiko tidak tertagihnya piutang, penjualan kredit hanya dilaksanakan jika fungsi pemberi otorisasi kredit telah melakukan pengecekan apakah batas kredit maksimum untuk *customer* tertentu telah dilampaui. Penjualan kredit hanya dapat dilakukan kepada customer yang belum melampaui batas kredit maksimum. (Mulyadi, 2002:49)

3. Fungsi gudang

Fungsi ini bertanggung jawab untuk menyimpan barang dan menyiapkan barang yang dipesan oleh *customer*, serta menyerahkan barang ke fungsi pengiriman.

4. Fungsi pengiriman

Fungsi ini bertanggung jawab untuk menyerahkan barang atas dasar surat order pengiriman yang diterimanya dari fungsi penjualan. Fungsi ini bertanggung jawab untuk menjamin bahwa tidak ada barang yang keluar dari perusahaan tanpa ada otorisasi dari yang berwenang.

5. Fungsi penagihan

Fungsi ini bertanggung jawab membuat dan mengirimkan faktur penjualan kepada *customer*, serta menyediakan *copy* faktur bagi kepentingan pencatatan transaksi penjualan oleh fungsi pencatat piutang, fungsi akuntansi biaya, fungsi akuntansi umum.

6. Fungsi pencatat piutang

Fungsi ini bertanggung jawab untuk mencatat piutang yang timbul dari transaksi penjualan kredit, mencatat berkurangnya piutang karena transaksi retur penjualan, penerimaan kas dari piutang, penghapusan piutang yang tidak tertagih, dan membuat serta mengirimkan pernyataan piutang kepada debitur.

7. Fungsi akuntansi biaya

Fungsi ini bertanggung jawab untuk mencatat kos produk jadi yang dijual dalam buku pembantu sediaan dan mencatat kos produk jadi yang dikembalikan oleh customer dalam transaksi retur pembelian.

8. Fungsi akuntansi umum

Fungsi ini bertanggung jawab mencatat transaksi penjualan kredit dan penjualan tunai dalam jurnal penjualan, dan transaksi retur penjualan, pencadangan kerugian piutang, dan penghapusan piutang dalam jurnal umum.

9. Fungsi penerimaan barang

Fungsi ini bertanggung jawab menerima barang, baik yang berasal dari transaksi pembelian maupun yang berasal dari transaksi retur penjualan.

2.2 Penelitian Terdahulu

1. Penelitian yang dilakukan oleh Margaretha Toar Sumampouw (Surabaya, 2013) dengan judul "Evaluasi Sistem Pengendalian Internal terhadap Piutang Dagang pada CV. Buana Mas Jaya di Surabaya".

Dengan hasil penelitian sebagai berikut:

Penjualan sangatlah penting dan merupakan salah satu roda penggerak dalam kelangsungan hidup usaha perusahaan. Agar kegiatan penjualan dapat berjalan secara efektif, tujuan perusahaan dapat tercapai sesuai dengan apa yang telah direncanakan, maka perlu adanya pengendalian internal. Pengendalian ditetapkan agar kegiatan operasi berjalan dengan efektif dan efisien, serta menjamin adanya keandalan mengenai catatan laporan keuangan. CV. BUANA MAS JAYA adalah suatu usaha yang bergerak di bidang perusahaan dagang seperti buku tulis, bolpoint, dan peralatan kantor lainnya. Dalam penjualan barang perusahaan juga menawarkan adanya pembelian secara kredit sehingga CV. BUANA MAS JAYA juga memiliki piutang usaha dalam penjualan barang. Oleh karena itu, kebutuhan akan sistem pengendalian intern terhadap piutang usaha perusahaan juga dibutuhkan. Berdasarkan latar belakang maka dapat diambil sebuah rumusan masalah bagaimana peranan sistem pengendalian intern terhadap piutang dagang dalam perusahaan.



Tujuan penelitian ini adalah mengevaluasi peranan sistem pengendalian intern terhadap piutang dagang pada CV. BUANA MAS JAYA di Surabaya. Data dikumpulkan dengan cara observasi dan wawancara. Analisis yang dilakukan adalah menggunakan metode kualitatif.

Dari hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa pengolahan dan sistem pengendalian piutang belum efektif. Penagihan piutang yang kurang efektif, dan tidak adanya otorisasi dalam penjualan kredit. Peneliti memberi saran sebaiknya pada prosedur penjualan kredit terdapat bagian kredit untuk menerima otorisasi layak atau tidaknya konsumen untuk membeli barang sehingga dapat meminimalisasi kerugian dalam perusahaan dan seharusnya tidak ada perangkapan fungsi bagian penagihan dengan bagian akuntansi.

Persamaan	Perbedaan
1. Penelitian yang dilakukan mengenai pengendalian internal terhadap piutang dagang. 2. Obyek penelitian merupakan perusahaan dagang. 3. Metode analisis menggunakan metode deskriptif kualitatif	1. Periode penelitian

2. Penelitian yang dilakukan oleh Dian Hartati (Medan, 2009) dengan judul “Analisis Pengendalian Intern Piutang Usaha pada PT. SFI Medan”. Dengan hasil sebagai berikut:

Perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya untuk mencapai tujuan yang telah digariskan harus melakukan pengendalian. Pengendalian yang diterapkan harus memberi manfaat, dalam hal ini mampu meningkatkan efektivitas serta efisiensi operasi. Pengendalian tersebut juga bertujuan agar segala sesuatunya berjalan sesuai dengan seharusnya. Pengendalian dimaksudkan adalah pengendalian intern terhadap piutang usaha.

Penelitian dilakukan di kantor PT. SFI Medan yang beralamat di Jalan Gunung Krakatau No. 118-118A dengan menggunakan uji



kualitatif terhadap kuesioner pengendalian intern piutang usaha yang mengacu pada kerangka kerja COSO pada unsur-unsur pengendalian intern. Hasil pengujian menunjukkan bahwa dari unsur-unsur pengendalian intern menurut kerangka kerja COSO, unsur penentuan resiko dan unsur aktivitas pengendalian kurang efektif, sedangkan unsur lingkungan pengendalian, unsur informasi dan komunikasi, serta unsur pengawasan atau pemantauan telah efektif.

Persamaan	Perbedaan
<ol style="list-style-type: none"> 1. Penelitian yang dilakukan mengenai pengendalian internal terhadap piutang. 2. Metode analisis data menggunakan metode deskriptif kualitatif 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Periode penelitian 2. Objek penelitian merupakan perusahaan pembiayaan 3. Pengujian terhadap kuesioner mengacu pada kerangka kerja COSO

3. Penelitian yang dilakukan oleh Olla Auryana (Medan, 2009) dengan judul “Peranan Pengendalian Intern Piutang dalam Meminimalkan Kerugian pada *PT. Federal International Finance (FIF)* Medan dengan hasil penelitian sebagai berikut:

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah penerapan pengendalian intern piutang yang digunakan pada *PT. Federal International Finance (FIF)* Cabang Medan telah dilaksanakan dengan baik guna meminimalkan kerugian dan memberikan informasi akurat bagi manajemen perusahaan.

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif, jenis data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder, teknik pengumpulan data yang dilakukan adalah teknik dokumentasi dan wawancara dan metode analisis data adalah metode deskriptif, yaitu metode analisis dimana metode data dikumpulkan, disusun, diinterpretasikan, dianalisis dan diklasifikasikan sehingga memberikan keterangan yang lengkap bagi pemecahan masalah yang dihadapi.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, penulis dapat menyimpulkan bahwa penerapan pengendalian intern atas piutang pada *PT. Federal International Finance (FIF)* Cabang Medan sudah cukup baik dan memadai. Adanya prosedur penjualan kredit, kebijakan



pemberian kredit dan perusahaan ini telah menerapkan unsur-unsur pengendalian intern atas piutangnya, hal ini dapat dilihat adanya pemisahan tugas sistem wewenang dan praktek-praktek yang sehat.

Persamaan	Perbedaan
1. Penelitian mengenai pengendalian internal terhadap piutang 2. Metode analisis data menggunakan metode deskriptif kualitatif	1. Periode penelitian 2. Objek penelitian merupakan perusahaan pembiayaan

4. Penelitian yang dilakukan oleh Mikky Fariana, Elfreda A Lau, Adi Suroso (Samarinda, tanpa tahun) dengan judul “Pengendalian Piutang dagang pada PT. Kokoh Inti Arebama Cabang Samarinda”. Dengan hasil penelitian sebagai berikut:

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis pengendalian piutang dagang pada PT. Kokoh Inti Arebama. Dasar teori yang digunakan adalah Akuntansi Keuangan, Pengendalian Intern Piutang dagang, Unsur-unsur Pengendalian Intern dan Sistem Penjualan Kredit. Hipotesis dari penelitian ini adalah sistem pengendalian piutang dagang pada PT. Kokoh Inti Arebama belum efektif. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif, yaitu dengan membandingkan unsur-unsur pengendalian piutang yang diterapkan perusahaan dengan unsur-unsur pengendalian menurut teori dan perhitungan Dean J Champion. Dari hasil kesimpulan, diketahui bahwa pengendalian piutang dagang telah efektif, 85% telah dilaksanakan dan telah memenuhi tahapan-tahapan sistem pengendalian piutang dagang, namun masih ada yang perlu dilakukan. Pemisahan tugas yang jelas dalam struktur organisasi, transaksi penjualan kredit telah dilaksanakan oleh fungsi penjualan, fungsi pengiriman, fungsi penagihan dan fungsi akuntansi. Terjadinya piutang diotorisasi oleh fungsi penagihan dengan membubuhkan tanda tangan pada faktur penjualan. Praktek yang sehat yaitu dengan penggunaan faktur dan bukti pembayaran bernomor urut tercetak dalam sistem pengendalian piutang dagang PT. Kokoh Inti Arebama cabang Samarinda. Berdasarkan temuan dari hasil penelitian ini hipotesis ditolak.



Persamaan	Perbedaan
1. Penelitian yang dilakukan mengenai pengendalian internal terhadap piutang dagang. 2. Obyek penelitian merupakan perusahaan dagang. 3. Metode penelitian menggunakan deskriptif kualitatif	1. Peneliti mengajukan hipotesis 2. Menggunakan rumus perhitungan Dean J Champion.

5. Penelitian yang dilakukan oleh Hiliyana dan Rizal Effendi (Palembang, tanpa tahun) dengan judul “Analisis Pengendalian Piutang Dagang Terhadap Efektivitas Arus Kas pada CV. Union Motor”.

Dengan Hasil penelitian sebagai berikut:

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis dan mengetahui cara pengendalian piutang dagang terhadap efektivitas arus kas pada CV. Union Motor. Metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian deskriptif dan jenis data dalam penelitian ini menggunakan data primer dan sekunder. Hasil yang dicapai dalam penelitian ini ialah menunjukkan bahwa pengendalian piutang yang dilakukan perusahaan sudah cukup baik. Namun masih ada kelemahan perusahaan yaitu tidak semua konsumen yang mempunyai piutang memiliki surat pernyataan pembayaran dan tidak dikenakannya denda. Perusahaan juga memiliki kas yang efektif, ini terlihat dengan hasil cash conversation cycle yang positif yaitu 10,0071. Kesimpulan penelitian ini adalah pengendalian piutang dagang berperan penting terhadap efektivitas arus kas pada perusahaan.



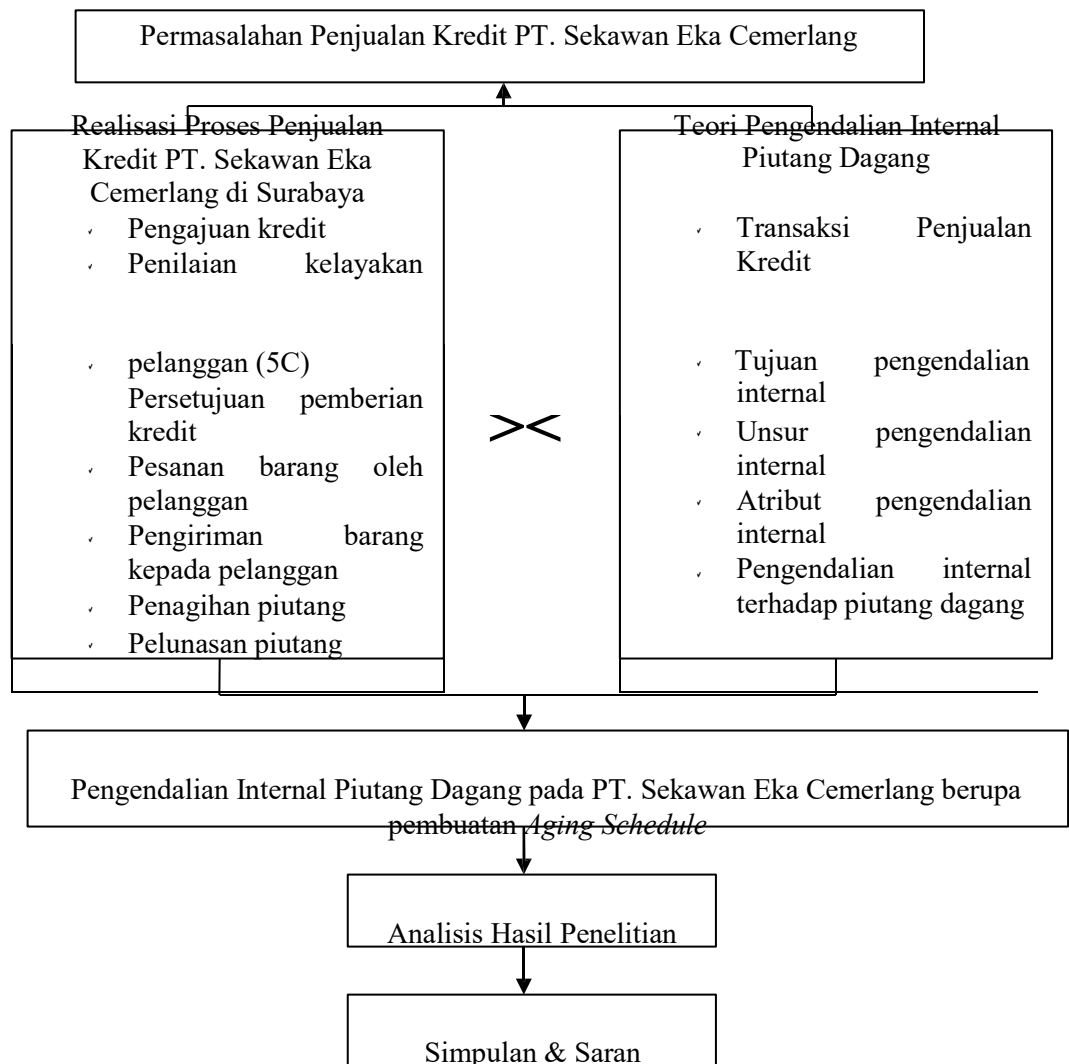
Karya Ilmiah Milik Perpustakaan Universitas Katolik Darma Cendika. Hanya dipergunakan untuk keperluan pendidikan dan penelitian. Segala bentuk pelanggaran/plagiasi akan dituntut sesuai dengan undang-undang yang berlaku.



Persamaan	Perbedaan
1. Penelitian yang dilakukan mengenai pengendalian internal terhadap piutang. 2. Metode analisis data menggunakan metode deskriptif kualitatif	1. Periode penelitian

2.3 Kerangka Pemikiran

Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran



Sumber: Penulis