

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.



IMPLEMENTASI DAN EFEKTIVITAS PENGENDALIAN
INTERNAL PIUTANG USAHA PADA PT. PUTERA RACKINDO
SEJAHTERA DI SURABAYA

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Prasyarat
Untub Memperoleh Gelar Sarjana Ehonomi



Oleh:

RINI PAULINA SIMATUPANG

12126009

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.



IMPLEMENTASI DAN EFEKTIVITAS PENGENDALIAN
INTERNAL PIUTANG USAHA PADA PT. PUTERA RACKINDO
SEJAHTERA DI SURABAYA

SKRIPSI



Oleh: 

RINI PAULINA SIMATUPANG

12126009 | 

PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS KATOLIK DARMA CENDIKA
SURABAYA

2016 



KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan kerja praktek "**Implementasi dan Efektivitas Pengendalian Internal Piutang Usaha pada PT. Putera Rackindo Sejahtera di Surabaya**". Skripsi ini bertujuan untuk memenuhi salah satu mata kuliah wajib dan merupakan salah satu syarat kelulusan dalam meraih derajat Sarjana Ekonomi (S.E.) program Strata satu (S-1) Fakultas Ekonomi 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. Ibu Ora. Maria Widyastuti, **M.M.** selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Darma Cendika Surabaya.
2. Ibu Ora. Jeanne A. Wawolangi, Msi.Ak selaku dosen penguji satu **(1)** dan Ketua Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Darma Cendika Surabaya.
3. Bapak Dr. Wahyudiono, S.E., **M.M.** selaku dosen pembimbing dan penguji laporan kerja praktek yang telah mengorbankan waktu, tenaga, pikiran untuk membimbing serta memberikan saran dalam menyelesaikan laporan skripsi ini.
4. Ibu Nia Yuniarsih, S.E.,M.S.A. selaku dosen penguji 2 (dua) yang telah banyak membantu memberikan kritik dan saran saat penyusunan skripsi.
5. Ibu Vincentia Devina Setyawati S.E. selaku dosen pendamping yang selalu memberikan pengarahan.



6. Bapak Edy Candra selaku pimpinan perusahaan yang telah memberikan kesempatan dan kepercayaan pada penulis dalam pelaksanaan kerja praktek di PT. Putera Rackindo Sejahtera Surabaya.
7. Ibu Suyanti selaku pembimbing di perusahaan yang banyak membantu mengarahkan dan memberikan masukan dalam pelaksanaan kerja praktek di PT. Putera Rackindo Sejahtera Surabaya.
8. Rekan-rekan Pro Design sekalian yang memberikan semangat dan kesempatan bagi penulis untuk menyelesaikan tugas akhir.
9. Papi, Mami dan keluarga yang senantiasa mendukung segala kegiatan dan mendoakan penulis setiap hari.
10. Christien Liem dan Henny yang telah menjadi motivator, teman suka duka dan teman berpikir.
11. Oktavia T., Juniwati Intan P., dan Carissa Vania G. yang selalu menjadi teman suka dan duka. Semoga bisa sama-sama selamanya.
12. Teman-teman dan sahabat seperjuangan lainnya di Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Darma Cendika angkatan 2012 yang saling mendukung dan memotivasi dalam kegiatan perkuliahan maupun kerja praktek ini.

Surabaya, 10 Agustus 2016

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.



DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	
DAFTAR ISI	iii
DAFTAR TABEL	vi
DAFTAR GAMBAR	vii
DAFTAR LAMPIRAN	viii
ABSTRAK	ix
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Rumusan Masalah.....	4
1.3 Tujuan Penelitian	4
1.4 Manfaat Penelitian	4
1.4.1 Manfaat Teoritis.....	4
1.4.2 Manfaat Praktis.....	5
1.5 Ruang Lingkup Penelitian	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	6
2.1 Landasan Teori	6
2.1.1 Konsep Pengendalian Intern	6
2.1.1.1 Pengertian Pengendalian Intern.....	6
2.1.1.2 Tujuan Pengendalian Intern.....	9
2.1.1.3 Prinsip Dasar Pengendalian Intern.....	9
2.1.1.4 Keterbatasan Pengendalian Intern.....	13
2.1.2 Pengertian Penjualan Kredit.....	16
2.1.3 Standar Pemberian Kredit	16
2.1.4 Piutang Usaha.....	17
2.1.4.1 Pengertian Piutang Usaha	17



2.1.4.2	Prosedur Penerimaan Piutang	18
2.1.4.3	Analisis Daftar Umur Piutang (<i>Aging Schedule</i>)	22
2.1.4.4	Analisis Pengendalian Intern dan Efektivitas.....	24
2.1.4.5	Penilaian Piutang Usaha.....	26
2.1.5	Piutang Tak Tertagih	27
2.2	Penelitian Terdahulu	29
2.2.1	Penelitian Terdahulu 1.....	29
2.2.2	Penelitian Terdahulu 2.....	30
2.3	Kerangka Pemikiran.....	31
BAB III METODE PENELITIAN		32
3.1	Objek Penelitian.....	32
3.2	Pendekatan penelitian dan Sumber data.....	32
3.2.1	Pendekatan Penelitian	32
3.2.2	Sumber Data	32
3.3	Definisi Operasional Variabel.....	33
3.3.1	Penentuan Limit Kredit	33
3.3.2	Penginputan dan Pengarsipan Data Limit Kredit.....	33
3.3.3	Sistem Informasi Batas Limit Kredit dan Piutang Usaha.....	34
3.3.4	Informasi Jatuh Tempo Piutang Secara Aktif.....	34
3.3.5	Analisa Umur Piutang	35
3.3.6	Efektivitas Implementasi Pengendalian Piutang Usaha.....	35
3.4	Teknik Pengambilan Data.....	36
3.5	Teknik Analisis Data.....	37
BAB IV HASIL PENELITIAN		40
4.1	Gambaran Umum Obyek Penelitian	40
4.1.1	Sejarah Singkat Perusahaan	40
4.1.2	Struktur Organisasi.....	42
4.1.3	<i>Job Description/</i> Uraian Tugas	44



4.2 Deskripsi Hasil Penelitian.....	50
4.2.1 Penjualan.....	50
4.2.2 Penagihan	54
4.2.3 Penginputan Pelunasan.....	55
4.2.4 Penagihan Susulan	55
4.3 Pembahasan dan Analisa Hasil Penelitian.....	55
4.3.1 Limit Kredit.....	56
4.3.2 Penginputan dan Pengarsipan Data Limit Kredit.....	56
4.3.3 Informasi batas Limit dan Piutang Usaha secara Sistem....	57
4.3.4 Informasi Jatuh Tempo Piutang secara Aktif	57
4.3.5 Analisa Umur Piutang	58
4.3.6 Efektivitas Implementasi Pengendalian Piutang Usaha.....	58
BAB V PENUTUP	61
5.1 Kesimpulan	61
5.2 Saran	62



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	23
Tabel 2.2	24
Tabel 4.1	59
Tabel 4.2	60



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 GAMBAR

Gambar 4.1	44
Gambar 4.2	51
Gambar 4.3.....	52
Gambar 4.4.....	52
Gambar 4.5.....	53



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 LAMPIRAN

Lampiran 4.1	64
Lampiran 4.2	64



ABSTRAK

Oleh:

RINI PAULINA S.

Piutang usaha merupakan urat nadi bagi sebuah perusahaan yang berorientasi pada Laba, oleh karena itu pengendalian intern terhadap piutang usaha merupakan suatu hal yang mutlak dilakukan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis dan mengetahui bagaimana efektivitas implementasi yang telah berjalan pada PT. Putera Rackindo Sejahtera Surabaya. Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif kuantitatif yaitu metode yang menggambarkan situasi dalam observasi yang ditangani oleh peneliti, dengan diliputi data primer dan data sekunder. Teknik pengambilan data dengan cara wawancara, observasi dan dokumentasi, sehingga peneliti dapat lebih memahami obyek yang sedang diamati. Kemudian diklarifikasi, dianalisis, selanjutnya diinterpretasikan sehingga dapat memberikan gambaran yang jelas mengenai keadaan yang diteliti.

Dengan begitu peneliti berharap agar hasil penelitian ini mampu menjadi suatu informasi bagi PT. Putera Rackindo Sejahtera maupun pihak lain mengenai pengendalian piutang yang baik. Berdasarkan penelitian yang peneliti lakukan dapat disimpulkan bahwa pengendalian intern piutang usaha yang telah diimplementasikan di PT. Putera Rackindo Sejahtera Surabaya sudah berjalan cukup efektif dimana manajemen perusahaan sudah menerapkan konsep-konsep dasar dan prinsip-prinsip pengendalian intern piutang usaha.

Kata Kunci : *Pengendalian intern dan Piutang Usaha*



ABSTRA CT

by:

RINI PAULINA S.

Account receivables is the first point for a company that orientation by profit, therefore the internal control of accounts receivable is an absolute thing to do. The purpose of this study was to analyze and find out how the effectiveness of the implementation of which has been running at PT. Putera Sejahtera Rackindo Surabaya. The method used is descriptive quantitative method is a method that describes the situation in the observations addressed by researchers, with a covered primary data and secondary data. Techniques of data collection by interview, observation and documentation, so that researchers can better understand the object being observed. Then clarified, analyzed, then interpreted so as to give a clear picture of the situation being investigated.

With so researchers hope that the results of this study could be an update for PT. Putera Rackindo Sejahtera Surabaya and other parties regarding the accounts receivable control was good. Based on the researchers did research it can be concluded that the internal control of accounts receivable that have been implemented in PT. Putera Rackindo Sejahtera Surabaya has been running quite effective where management companies already apply the basic concepts and principles of account receivable internal control.

Keyword : *Internal Control and Account Receivable*



BABI

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Kebutuhan masyarakat yang bervariasi memotivasi adanya banyak peluang usaha dimulai dari usaha bidang pangan, industri bidang textile, industri bidang perhiasan, bidang property, bidang teknologi, dan banyak lagi termasuk bidang furniture. Perkembangan dunia usaha dan persaingan bisnis yang juga semakin kompetitif seiring pertumbuhan perekonomian dan teknologi yang semakin pesat dalam era globalisasi menuntut perusahaan bekerja lebih keras untuk meningkatkan kinerja, mengembangkan inovasi dan melakukan perluasan usaha agar dapat terus bertahan dan bersaing untuk mencapai tujuan yang dikehendaki perusahaan. Kualitas produksi dan strategi penjualan yang baik dapat mendorong peningkatan yang berguna untuk menguasai pangsa pasar. Perusahaan yang mampu menghadapi persaingan akan dapat terus bertahan, sebaliknya perusahaan yang tidak mampu bersaing akan mengalami kebangkrutan. Kegiatan penjualan baik tunai maupun kredit merupakan aktivitas yang penting bagi perusahaan dalam mencapai tujuan yang utama yaitu memperoleh laba yang optimal.

Penjualan adalah tujuan utama dari semua perusahaan yang berorientasi pada laba, penjualan dihasilkan dari omzet para sales yang direkap perbulan. Penjualan sangat berperan penting bagi kemajuan



perusahaan, penentu terus beroperasi atau tidaknya perusahaan dan mengimbangi biaya operasional perusahaan. Pada umumnya, perusahaan akan lebih menyukai penjualan secara tunai daripada secara kredit, namun tekanan persaingan telah memaksa kebanyakan perusahaan untuk menawarkan kredit. Menurut Mulyadi (2001:210), penjualan kredit dilaksanakan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai piutang kepada pembeli tersebut. Untuk mencegah tak tertagihnya piutang, setiap transaksi penjualan pada pembeli selalu didahului dengan analisis terdapat dapat tidaknya pembeli tersebut diberikan kredit. Demikian halnya dengan PT. Putera Rackindo Sejahtera (PRS), sebuah perusahaan yang bergerak pada bidang *modern furniture manufacturer* yang menerapkan sistem penjualan secara kredit pada distributor dan tunai pada *end user*.

PT. Putera Rackindo Sejahtera menerapkan pengendalian piutang dengan cara menganalisa setiap calon distributor, menerapkan sistem pembelian secara tunai terlebih dahulu, menerapkan setiap penjualan harus terinput dalam program dan jika penjualan tidak bisa diinput secara program, maka harus segera ditelusuri penyebabnya dan jika masih belum ditemukan penyebab pastinya, maka terpaksa pengiriman harus ditunda terlebih dahulu. Hal tersebut dilakukan agar memastikan bahwa semua penjualan benar benar telah *terecord* dan mampu menghasilkan laporan yang akurat bagi pihak *management* untuk



membantu proses pengambilan keputusan dan mengendalikan transaksi piutang dagang yang ada.

Dalam melakukan aktivitas penagihan piutang pada distributor, selain melalui kolektor selaku pihak yang bertugas menagih piutang, penagihan piutang dapat pula dilakukan oleh *sales representative* dan *supervisor*. *Sales representative* dan *supervisor* ini bertanggung jawab penuh atas kelancaran pembayaran distributor. Penagihan piutang usaha yang dilakukan oleh *sales representative* dan *supervisor* kepada distributor sangat berpeluang adanya penyimpangan. Penyimpangan tersebut berupa *cash lapping*. Sebelum jatuh tempo, *sales representative* dan *supervisor* melakukan penagihan dengan menukarkan tagihan dengan tanda terima dari pihak distributor, dan datang lagi untuk menukarkan tanda terima tersebut dengan uang tunai atau Bilyet Giro lalu mencairkan *Bilyet Giro* tersebut ke rekening pribadi mereka. Adapun permasalahan yang terjadi di PT. Putera Rackindo Sejahtera, yaitu kurang diberlakukannya pembatasan pemberian kredit terhadap pelanggan dan surat pemberitahuan pra maupun pasca jatuh tempo pembayaran melalui *e-mail*, manual, ataupun secara lisan (*by phone*), hal ini disebut juga dengan notifikasi. Notifikasi tersebut juga mempunyai dampak positif juga untuk memperkecil peluang adanya *cash lapping*, dengan adanya notifikasi tersebut *sales representative* dan *supervisor* akan berpikir ulang untuk melancarkan aksi mereka.



1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka rumusan masalah yang diajukan adalah :

1. Bagaimana implementasi pengendalian intern piutang usaha pada PT. Putera Rackindo Sejahtera ?
2. Bagaimanakah tingkat efektifitas pengendalian piutang pada PT. Putera Rackindo Sejahtera ?

1.3. Tujuan Penelitian

Adapun Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini yaitu untuk :

1. Mengkaji implementasi.
2. Keefektivitasan pengendalian intern pada piutang.

1.4. Manfaat Penelitian

1.4.1. Manfaat Teoritis

1. Menjadi sumber pengetahuan dan bahan kepustakaan, menambah referensi bagi penelitian selanjutnya sehingga diulas lebih luas dan dalam lagi.
2. Menggabungkan teori pengendalian piutang pada penagihan piutang yang disesuaikan dengan aplikasinya, sehingga diharapkan hasil penelitian ini menjadi salah satu kajian sebuah ilmu untuk lebih memahami aplikasi teori-teori pengendalian intern terhadap efektivitas piutang usaha.



1.4.2. Manfaat Praktis

1. Bagi PT. Putera Rackindo Sejahtera, untuk membantu usaha meminimalisir piutang tak tertagih (*bad debt*) sehingga berfungsi meningkatkan pendapatan perusahaan.
2. Bagi pihak lain, sebagai bahan literatur yang dapat membantu mahasiswa lain dalam melakukan pengkajian usaha meminimalkan piutang tak tertagih (*bad debt*).
3. Bagi Penulis, merupakan kesempatan dalam mempraktekkan manfaat teori yang telah diterima selama penulis menempuh studi di Universitas Katolik Darma Cendika.

1.5. Ruang Lingkup Penelitian

Adapun ruang lingkup penelitian ini adalah mengkaji usaha untuk meminimalisir piutang tak tertagih pada PT. Putera Rackindo Sejahtera di Surabaya. Kurangnya kesadaran untuk membayar tepat waktu menjadi kendala dalam masuknya pendapatan yang sesuai dengan jumlah piutang usaha yang telah tercatat dalam pembukuan. Oleh karena itu, penelitian lebih difokuskan pada proses implementasi dan keefektivitasan penagihan piutang, tindakan lanjutan yang harus dilakukan agar piutang usaha dapat *tercover*.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Landasan Teori

2.1.1. Konsep Pengendalian Intern

2.1.1.1. Pengertian Pengendalian Intern

Pengendalian intern merupakan kegiatan yang sangat penting dalam pencapaian tujuan perusahaan. Demikian pula dunia usaha mempunyai perhatian yang bertambah meningkat terhadap pengendalian intern. Sawyers (2005:58) mendefinisikan pengendalian intern sebagai :

Suatu proses yang dipengaruhi oleh aktivitas dewan komisaris, manajemen atau pegawai lainnya yang didesain untuk memberikan keyakinan yang wajar tentang pencapaian tiga golongan tujuan berikut ini :

1. Keandalan pelaporan keuangan.
2. Efektivitas dan efisien operasi,
3. Kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku.

Menurut Hery (2013:159) pengendalian intern adalah seperangkat dan prosedur untuk melindungi asset atau kekayaan dari segala bentuk tindakan penyalagunaan menjamin terjadinya informasi akuntansi perusahaan yang akurat, serta memastikan bahwa semua ketentuan (peraturan) hukum/undang-undang serta



kebijakan manajemen telah dipatuhi atau dijalankan sebagaimana mestinya oleh seluruh karyawan perusahaan. Menurut Hery (2011 :87) sistem pengendalian intern terdiri atas kebijakan dan prosedur yang dirancang untuk memberikan kepastian yang layak bagi manajemen, bahwa perusahaan telah mencapai tujuan dan sasarannya. Manajemen memiliki tiga tujuan umum dalam merancang sistem pengendalian intern yang efektif, yaitu keandalan pelaporan keuangan, efisiensi, dan efektivitas operasi serta ketaatan pada hukum dan peraturan.

Sistem pengendalian intern menurut Mulyadi (2006:167) meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan kehandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen. Sistem pengendalian intern pada hakikatnya adalah suatu mekanisme yang didesain untuk menjaga (*preventif*), mendeteksi (*detektif*), dan memberikan mekanisme pembetulan (*korektif*) terhadap potensi terjadinya kesalahan (kekeliruan, kelalaian, *error*) maupun penyalagunaan (kecurangan, *fraud*).

Menurut Mc Leod dan George (2008:67) yang diterjemahkan oleh Ali Akbar dan Afia Fitriani, pengendalian inteern dapat dibedakan dalam berbagai sudut pandang, yaitu :

1. *Preventif controls*, yaitu pengendalian intern yang dirancang dengan maksud untuk mengurangi kemungkinan terjadi



kesalahan dan pengalahgunaan. Contoh jenis pengendalian ini ialah desain formulir yang baik, itemnya lengkap, mudah diisi serta user training atau pelatihan kepada orang-orang yang berkaitan dengan input sistem, sehingga mereka tidak melakukan kesalahan.

- . *Detection Control*, adalah pengendalian intern yang didesain dengan tujuan agar apabila data direkam/dikonversi dari media sumber untuk ditranfer ke sistem komputer terdeteksi bila terjadi kesalahan (maksunya tidak sesuai dengan kriteria yang ditetapkan). Contoh jenis pengendalian ini adalah misalnya jika seseorang mengambil uang di ATM, maka seharusnya program komputer mendeteksi jika dana tidak cukup, atau saldo minimum tidak mencukupi, atau melebihi jumlah maksimal yang diijinkan untuk pengambilan tiap harinya.
- 3. *Corrective Control*, adalah pengendalian yang sifatnya jika terdapat data yang sebenarnya *error* tetapi tidak terdeteksi oleh *detection control*, atau data yang *error* yang terdeteksi oleh program validasi, harus ada prosedur yang jelas tentang bagaimana melakukan pembetulan terhadap data yang salah dengan maksud untuk mengurangi kemungkinan kerugian kalau kesalahan/ penyalahgunaan tersebut benar-benar terjadi.



2.1.1.2. Tujuan Pengendalian Intern

Sistem pengendalian intern yang dijalankan perusahaan harus ditujukan oleh sistem akuntansi yang baik agar sistem pengendalian intern dapat mencapai sasaran yang menurut Hall (2001:181), Tujuan sistem pengendalian, yaitu :

1. Menjaga aktiva perusahaan.
2. Memastikan akurasi dan keandalan catatan serta informasi akuntansi.
3. Mendorong efisiensi dalam operasional perusahaan.
4. Mengukur kesesuaian dengan kebijakan serta prosedur yang telah ditetapkan oleh *management*.

2.1.1.3. Prinsip Dasar Pengendalian Intern

Menurut Gondodiyoto (2007:250) ada beberapa asumsi dasar yang perlu dipahami mengenai pengendalian internal bagi suatu entitas organisasi atau perusahaan :

1. Sistem pengendalian intern merupakan *management responsibility*. Bahwa sesungguhnya yang paling berkepentingan terhadap sistem pengendalian intern suatu entitas organisasi/perusahaan adalah manajemen, lebih tegasnya lagi adalah top manajemen/direksi), karena dengan sistem pengendalian intern yang baik itulah top manajemen dapat mengharapkan



kebijakannya dipatuhi, aktiva atau harta perusahaan dilindungi, dan penyelenggara pencatatan berjalan baik.

2. Top manajemen bertanggung jawab menyusun sistem pengendalian intern, tentu saja dilaksanakan oleh para stafnya. Dalam penyusunan tim yang akan ditugaskan untuk merancang sistem sistem pengendalian intern, harus dipilih anggotanya dari para ahli, termasuk yang berkaitan dengan teknologi informasi (mengingat saat ini sistem lazimnya dibuat berbasis teknologi informasi).
3. Sistem pengendalian intern seharusnya bersifat *generic*, mendasar, dan dapat diterapkan pada semua perusahaan pada umumnya (tidak boleh jika hanya berlaku untuk satu perusahaan saja, melainkan harus ada hal-hal yang bersifat dasar yang berlaku umum).
4. Sifat sistem pengendalian intern adalah *reasonable assurance*, artinya tingkat rancangan yang kita desain adalah yang paling optimal. Sistem pengendalian intern yang paling baik adalah bukan yang paling maksimal, apalagi harus dipertimbangkan *cost benefitnya*.
5. Sistem pengendalian intern mempunyai keterbatasan• keterbatasan atau *constraint*, misalnya adalah sebaik-baiknya kontrol tetapi kalau para pegawai yang melaksanakannya tidak cakap, atau kolusi, maka tujuan pengendalian internalitu mungkin tidak tercapai.



6. Sistem pengendalian intern harus selalu dan terus menerus dievaluasi, diperbaiki, disesuaikan dengan perkembangan kondisi dan teknologi.

Menurut Alvin (2001:290), terdapat empat konsep dasar yang mendasari telaah atas struktur pengendalian intern dan penetapan risiko pengendalian, diantaranya tanggung jawab manajemen, kepastian yang wajar, keterbatasan yang melekat (*inhern*), dan metode pengendalian data.

1. Tanggungjawab manajemen

Manajemen dan bukan auditor yang harus menyusun dan memonitor struktur pengendalian internnya. Konsep ini sesuai dengan ketentuan yang menyatakan bahwa manajemen, dan bukan auditor yang bertanggung jawab dalam menyusun laporan keuangan sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku.

2. Kepastian yang wajar

Suatu perusahaan harus mengusahakan struktur pengendalian intern yang memberikan kepastian yang wajar tetapi bukan mutlak, bahwa laporan keuangannya telah disajikan dengan wajar. Struktur pengendalian intern disusun oleh manajemen setelah mempertimbangkan baik biaya maupun manfaat pengendalian tersebut. Seringkali, manajemen enggan untuk menerapkan sistem pengendalian yang ideal karena biayanya mungkin terlalu tinggi. Sebagai contoh, auditor tidak selayaknya mengharapkan manajemen dari perusahaan kecil untuk



mempekerjakan beberapa personil tambahan pada bagian akuntansi bila hanya untuk perbaikan kecil saja pada penyediaan data akuntansi yang lebih terhandalkan. Adakalanya, jauh lebih murah jika auditor menyelenggarakan pemeriksaan yang lebih luas daripada harus mengeluarkan biaya pengendalian intern yang tinggi.

3. Keterbatasan yang melekat (*inhern*)

Struktur pengendalian intern tidak dapat dianggap sepenuhnya efektif, meskipun telah dirancang dan disusun dengan sebaik-baiknya. Bahkan, meskipun telah dirancang, keberhasilannya tetap bergantung pada kompetensi dan kehandalan oleh pelaksananya. Sebagai contoh, misalkan prosedur perhitungan persediaan telah disusun dengan seksama dan dibutuhkan dua orang karyawan yang harus menghitung secara terpisah. Apabila kedua karyawan yang bertugas tidak memahami petunjuk-petunjuk yang mereka terima, atau keduanya bekerja ceroboh, penghitungan persediaan itupun cenderung tidak benar. Bahkan apabila hasil penghitungan itu benar, manajemen mungkin mengabaikan prosedurnya dan memerintahkan karyawannya untuk menaikkan jumlah perhitungan barang-barang yang telah dibuat, untuk menaikkan laba yang dilaporkan. Sama halnya bila karyawan yang bersangkutan, mungkin dengan sengaja menaikkan jumlah perhitungannya untuk menutupi pencurian barang-barang



tersebut oleh salah seorang atau keduanya. Inilah yang disebut persekongkolan (*collusion*). Karena keterbatasan yang melekat pada struktur pengendalian tersebut dan arena auditor tidak dapat mengharapkan kepastian yang wajar dari keefektifannya, maka kepercayaan tidak dapat sepenuhnya diletakkan pada beberapa tingkat risiko pengendalian. Karena itu, untuk merancang sistem pengendalian intern yang efektif, auditor harus memperoleh bukti audit yang cukup dalam menguji pengendalian intern. Selalu ada kemungkinan bahwa sistem pengendalian tidak dapat melacak seluruh kesalahan yang material.

4. Metode pengendalian data

Konsep pengendalian intern berlaku sama dengan sistem maupun manual komputerisasi (EDP). Terdapat perbedaan besar antara sistem manual yang sederhana bagi sebuah perusahaan kecil dan sistem EDP yang sangat rumit untuk perusahaan industri bertaraf internasional. Meskipun demikian, tujuan pengendalian intern adalah sama.

2.1.1.4. Keterbatasan Pengendalian Intern

Perlu diingat bahwa sistem pengendalian intern yang terbaik adalah bukan struktur pengendalian yang seketat mungkin secara maksimal, sistem pengendalian intern juga mempunyai keterbatasan• keterbatasan.



Menurut Boynton, dkk (2003:376) keterbatasan atau kelemahan yang melekat pada sistem pengendalian intern antara lain :

1. Kesalahan dalam pertimbangan

Kadang-kadang, manajemen dan personel lainnya dapat melakukan pertimbangan yang buruk dalam membuat keputusan bisnis atau dalam melaksanakan tugas rutin karena prosedur lainnya.

2. Kemacetan

Kemacetan dalam melaksanakan pengendalian dapat terjadi karena personel salah memahami instruksi atau membuat kekeliruan akibat kecerobohan, kebingungan, atau kelelahan. Perubahan sementara atau permanen dalam personel atau dalam sistem atau prosedur juga dapat berkontribusi pada terjadinya kemacetan.

3. Kolusi

Individu yang bertindak bersama, seperti karyawan yang melaksanakan suatu pengendalian penting bertindak bersama dengan karyawan lain, konsumen atau pemasok, dapat melakukan sekaligus menutupi kecurangan sehingga tidak dapat dideteksi oleh pengendalian intern (misalnya, kolusi antara tiga karyawan mulai dari departemen personel, manufaktur, dan penggajian untuk membuat pembayaran kepada karyawan fiktif, atau skedul pembayaran kembali antara seorang karyawan dalam



departemen pembelian dan pemasok atau antara seorang karyawan di departemen penjualan dengan pelanggan).

4. Penolakan manajemen

Manajemen dapat mengesampingkan kebijakan atau prosedur tertulis untuk tujuan tidak sah seperti keuntungan pribadi atau presentasi mengenai kondisi keuangan suatu entitas yang dinaikkan atau status ketaatan (misalnya, menaikkan laba yang dilaporkan untuk menaikkan pembayaran bonus atau nilai pasar dari saham entitas, atau menyembunyikan pelanggaran dari perjanjian hutang atau ketidaktaatan terhadap hukum dan peraturan). Praktik penolakan (*override*) termasuk membuat penyajian salah dengan sengaja kepada auditor dan lainnya seperti menerbitkan dokumen palsu untuk mendukung pencatatan transaksi penjualan fiktif.

5. Biaya versus manfaat

Biaya pengendalian intern suatu entitas seharusnya tidak melebihi manfaat yang diharapkan untuk diperoleh. Karena pengukuran yang tepat baik dari biaya dan manfaat biasanya tidak memungkinkan, manajemen harus membuat baik estimasi kuantitatif maupun kualitatif dalam mengevaluasi hubungan antara biaya dan manfaat.

Menurut Hery (2011:103) Faktor manusia adalah faktor yang penting sekali dalam setiap pelaksanaan sistem pengendalian intern. Sebuah system pengendalian intern yang baik akan dapat menjadi



tidak efektif oleh karena adanya karyawan yang kelelahan, ceroboh, atau bersikap acuh tak acuh. Demikian juga halnya dengan kolusi, dimana kolusi ini akan dapat secara signifikan mengurangi keefektifan sebuah sistem dan mengeliminasi proteksi yang ditawarkan dari pemisahan tugas. Belum lagi adanya sebuah pandangan umum yang mengatakan bahwa pada prinsipnya di dunia ini tidak ada sesuatu yang sempurna, termasuk system pengendalian intern yang dijalankan perusahaan.

2.1.2. Pengertian Penjualan Kredit

Penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai order yang diterima dari pembeli dan jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut sesuai dengan ketentuan yang disepakati. Untuk menghindari tidak tertagihnya piutang, perusahaan terlebih dahulu meninjau pembeli apakah dapat diberi penjualan secara kredit atau tidak.

2.1.3. Standar Pemberian Kredit

Menurut Niswonger dan Fess (2001 :326), penilaian kredibilitas atau kualitas kredit pelanggan melibatkan pertimbangan 5C sebagai berikut,

- I. *character*, yaitu tanggung jawab moral dimiliki pelanggan untuk menghormati hutang,



2. *capacity* merupakan penilaian subjektif kepada kemampuan membayar pelanggan. Dilakukan dengan mengkaji ulang catatan pembayaran pelanggan di masa lalu atau mempunyai pengetahuan umum mengenai bisnis pelanggan.
3. *capital*, mengacu pada kondisi umum bisnis pelanggan, seperti diperlihatkan oleh laporan keuangan, yaitu ukuran solvens, likuiditas, serta rasio modal.
4. *collateral* adalah aktiva yang ingin diberikan pelanggan sebagai jaminan untuk kredit,
5. *conditions*, berupa faktor tren ekonomi nasional dan regional yang dapat dipengaruhi kemampuan pelanggan untuk membayar.

2.1.4. Piutang Usaha

2.1.4.1. Pengertian Piutang Usaha

Piutang usaha (*account receivable*) adalah jumlah yang terutang oleh pembeli dan timbul dikarenakan adanya penjualan baik berupa barang dagangan maupun berupa jasa secara kredit yang bertujuan agar mendapat angka penjualan yang fantastis. Menurut Margaretha (2011 :57), yang dimaksudkan dengan piutang yaitu : "Piutang adalah aktiva atau kekayaan yang timbul sebagai akibat dari dilaksanakannya penjualan secara kredit". Menurut Hery (2013:181) menjelaskan piutang adalah sejumlah tagihan yang akan diterima oleh perusahaan umumnya dalam bentuk kas dari pihak lain.



Martini (2012:193) piutang adalah klaim suatu perusahaan pada pihak lain. Pada umumnya Piutang akan dilunasi dalam kurun waktu kurang dari satu tahun, maka bisa disimpulkan bahwa Piutang termasuk dalam golongan aktiva lancar. Menurut pernyataan Standar Akuntansi Keuangan no. 1 (IAI:2007) suatu aktiva diklasifikasikan sebagai aktiva lancar, jika aktiva tersebut :

1. Diperkirakan akan direalisasi atau dimiliki untuk dijual atau digunakan dalam jangka waktu siklus operasi normal perusahaan,
2. Diriliki untuk diperdagangkan atau untuk tujuan jangka pendek dan diharapkan akan direalisasikan dalam jangka waktu 12 (dua belas) bulan dari tanggal neraca atau,
3. Berupa kas atau setara kas yang penggunaannya tidak dibatasi.

Dari penjelasan diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa piutang adalah hak paten atau klaim perusahaan terhadap pelanggan atau pihak-pihak lainnya atas penjualan barang atau jasa oleh perusahaan yang dilakukan secara kredit dan sebaiknya dilunasi sesuai kesepakatan tenor waktu yang diberikan perusahaan kepada pelanggan.

2.1.4.2. Prosedur Penerimaan Piutang

Fungsi yang terkait dalam sistem penerimaan piutang menurut Mulyadi (2001 :487), adalah:

1. Fungsi Sekretariat

Dalam sistem penerimaan kas dari piutang, fungsi sekretariat bertanggung jawab dalam penerimaan *cheque* dan surat pemberitahuan (*remittance advice*) melalui pos dari para debitur perusahaan. Fungsi sekretariat bertugas untuk membuat daftar surat pemberitahuan yang diterima bersama *cheque* dari para debitur.

2. Fungsi Penagihan

Jika perusahaan melakukan penagihan piutang langsung kepada debitur melalui penagih perusahaan, fungsi penagihan bertanggung jawab untuk melakukan penagihan kepada para debitur perusahaan berdasarkan daftar piutang yang ditagih dibuat oleh fungsi akuntansi.

3. Fungsi Kas

Fungsi ini bertanggung jawab atas penerimaan *cheque* dari fungsi sekretariat (jika penerimaan kas dilaksanakan melalui pos) atau fungsi penagihan (jika penerimaan kas dari piutang dilaksanakan melalui penagih perusahaan). Fungsi kas bertanggung jawab untuk menyetor kas yang diterima dari berbagai fungsi tersebut segera ke bank dalam jumlah penuh.

4. Fungsi Akuntansi

Fungsi akuntansi bertanggung jawab dalam pencatatan penerimaan kas dari piutang ke dalam jurnal penerimaan kas dan berkurangnya piutang ke dalam kartu piutang.



5. Fungsi Pemeriksaan Intern

Dalam sistem penemuan kas dari piutang, fungsi pemeriksaan intern bertanggung jawab dalam melaksanakan perhitungan kas yang ada di tangan fungsi kas secara periodic. Disamping itu, fungsi pemeriksa intern bertanggung jawab dalam melakukan rekonsiliasi bank, untuk mengecek ketelitian catatan kas yang diselenggarakan oleh fungsi akuntansi.

Dokumen yang digunakan dalam sistem penerimaan piutang menurut mulyadi (2001 :488), adalah:

1. Surat Pemberitahuan

Merupakan dokumen yang dibuat oleh debitur untuk memberitahu maksud pembayaran yang dilakukan. Surat pemberitahuan biasanya berupa tembusan bukti kas keluar yang dibuat oleh debitur, yang disertakan dengan *cheque* yang dikirimkan oleh debitur melalui penagih perusahaan atau pos.

2. Daftar surat pemberitahuan

Merupakan rekapitulasi kas yang dibuat oleh fungsi sekretariat atau fungsi penagihan.

3. Bukti Setor Bank

Merupakan dokumen yang dibuat oleh fungsi kas sebagai bukti penyetoran kas yang diterima dari piutang ke bank. Bukti setor bank diserahkan oleh fungsi akuntansi sebagai dokumen sumber untuk pencatatan transaksi penerimaan kas dari piutang ke dalam jurnal penerimaan kas.



4. Kwitansi

Merupakan bukti penenmaan kas yang dibuat oleh perusahaan bagi para debitur yang telah melakukan pembayaran hutang mereka.

Penerimaan piutang melalui penagih perusahaan dilaksanakan dengan prosedur berikut ini :

1. Bagian piutang memberikan daftar piutang yang saatnya ditagih oleh bagian penagihan.
2. Bagian penagihan mengirimkan penagih, yang merupakan karyawan perusahaan, untuk melakukan penagihan kepada debitur.
3. Bagian penagihan menenma *cheque* atas nama dan surat pemberitahuan (*remittance advice*) dari debitur.
4. Bagian penagihan menyerahkan *cheque* kepada bagian kas.
5. Bagian penagihan menyerahkan surat pemberitahuan kepada bagian piutang untuk kepentingan posting ke dalam kartu piutang.
6. Bagian kas mengirimkan kwitansi sebagai tanda penerimaan kas kepada debitur.
7. Bagian kas menyetorkan *cheque* ke bank, setelah *cheque* tersebut dilakukan *endorsement* oleh pejabat yang berwenang.
8. Bank perusahaan melakukan kliring atas *cheque* tersebut ke bank debitur.

2.1.4.3. Analisis Daftar Umur Piutang Usaha (*Aging Schedule*)

Suatu perusahaan yang menjual barang secara kredit atau piutang merupakan masalah penting oleh karena itu, piutang harus diperhitungkan secara sungguh-sungguh untuk mengetahui setiap masalah yang ada pada piutang. Perlu diadakan analisis sehingga dengan adanya analisis tersebut dapat diketahui pada pelanggan mana terjadi penumpukan dan berapa umur piutang tersebut, untuk mengadakan analisis terhadap saldo piutang tersebut perlu disusun daftar umur piutang (*aging schedule*). Menurut Fess & Warren (2005:289), *aging schedule* dapat juga disebut sebagai proses menganalisis piutang usaha. Titik tolak penentuan umur piutang adalah tanggal jatuh tempo piutang tersebut. Banyak dan lamanya batas yang digunakan akan berbeda-beda tergantung dari lamanya kredit yang diberikan kepada pelanggan. Model dari *aging schedule* adalah sebagai berikut :



TABEL 2.1

Daftar Umur Piutang Usaha 31 Desember 2004

(DALAM JUTAAN RUPIAH)

NAMA DIST.	JUMLAH	BELUM JATUH TEMPO	LEWAT JATUH TEMPO						TOTAL PERTOKO
			1 s/d 30 HARi	31 s/d 60 HARi	61 s/d 90 HARi	91 s/d 180 HARi	181 s/d 365 HARi	365 < HARi	
A	5,400	5,000	400						5,400
B	1,000	1,000							1,000
C	6,400	5,000	600	800					6,400
D	28,200	26,000		2,200					28,200
E	24,000	24,000							24,000
F	36,000							36,000	36,000
G	12,000	8,000			1,000	3,000			12,000
H	5,000						5,000		5,000
									-
JUMLAH	118,000	69,000	1,000	3,000	1,000	3,000	5,000	36,000	118,000

Sumber: Fess & Warren (2005:289)

Dalam metode analisis umur piutang masing-masing pelanggan dibagi dalam kelompok berdasarkan jatuh temponya. Aging schedule dilengkapi dengan kolom untuk menjelaskan jumlah dari piutang. Setelah seluruh pelanggan dapat dikelompokkan berdasarkan umur seperti di atas, langkah berikutnya adalah menentukan besarnya persentase kerugian piutang untuk masing-masing kelompok umur. Skala persentasenya didasarkan pada pengalaman, persentase ini digunakan untuk mengestimasi jumlah dari piutang tak tertagih dalam tiap kelompoknya jauh dari persentase piutang tak tertagih

dikurangkan dengan jumlah piutang usaha mula-mula. Sehingga menjadi nilai piutang bersih. Nilai dari piutang inilah yang kemudian menjadi nilai yang dicantumkan dalam neraca pada akhir periode. Perhitungan kerugian piutang untuk masing-masing kelompok umur dengan persentase yang telah ditetapkan dapat disusun sebagai berikut:

TABEL 2.2

Taksiran Kerugian Piutang 31 Desember 2004

KELOMPOK UMUR	JUMLAH	DALAM JUTAAN RUPIAH	
		KERUGIAN PIUTANG (%)	TAKSIRAN KERUGIAN PIUTANG
Belum Jatuh Tempo	69,000	2	1,380
Lewat Jatuh Tempo 1 s/d 30 HARI	1,000	5	50
Lewat Jatuh Tempo 31 s/d 60 HARI	3,000	10	300
Lewat Jatuh Tempo 61 s/d 90 HARI	1,000	20	200
Lewat Jatuh Tempo 91 s/d 180 HARI	3,000	30	900
Lewat Jatuh Tempo 181 s/d 365 HARI	5,000	50	2,500
Lewat Jatuh Tempo 365 < HARI	36,000	80	28,800
Jumlah	118,000		34,130

Sumber: Fess & Warren (2005:289)

2.1.4.4. Analisis Pengendalian Intern dan Efektivitas Piutang Usaha

Dalam rangka meningkatkan efektivitas kinerja yang ada di perusahaan, maka sasaran yang dituju adalah proses pelaksanaan dan tingkat keberhasilan kegiatan yang dilakukan oleh para karyawan. Tingkat efektivitas bukan hanya dilihat dari manajemen atau



pimpinan perusahaan saja, tapi efektivitas itu justru merupakan hasil kerjasama antara pimpinan dan orang-orang yang dipimpin.

Menurut Romney dan Steinhart (2003:195) pengendalian intern adalah suatu rencana organisasi dan metode bisnis yang digunakan untuk menjaga asset, memberikan informasi yang akurat dapat diandalkan dan memperbaiki efisiensi jalan yang telah ditetapkan organisasi, serta mendorong kesesuaian dengan kebijakan yang telah ditetapkan.

Pengendalian piutang usaha sebenarnya dimulai sebelum ada persetujuan untuk mengirimkan barang dagangan, sampai dengan persiapan dan penerbitan faktur, dan berakhir dengan penagihan hasil penjualan. Prosedur pengendalian piutang tersebut berhubungan erat dengan pengendalian penerimaan kas di satu pihak dan pengendalian persediaan di lain pihak. Ditinjau dari cara pendekatan manajemen preventif maka ada 3 bidang pengendalian yang umum pada titik mana dapat diambil tindakan untuk mewujudkan pengendalian piutang. Ketiga bidang tersebut adalah :

1. Pemberian kredit dagang

Kebijakan kredit dan syarat penjualan harus tidak menghalangi penjualan kepada para pelanggan yang sehat keadaannya, dan juga tidak boleh menimbulkan kerugian yang besar karena adanya piutang yang terlunasi yang berlebihan.

2. Penagihan (kolektor)



Apabila telah diberikan kredit, harus dilakukan setiap usaha untuk memperoleh pembayaran yang sesuai dengan syarat penjualan dalam waktu yang wajar.

3. Penetapan dan penyelenggaraan pengendalian intern yang layak.

Meskipun pemberian kredit dan penagihan telah diadministrasikan dengan baik atau dilakukan secara wajar, ini tidak menjamin adanya pengendalian piutang yang baik. Dan tidak menjamin pula bahwa semua penyerahan memang difakturkan sebagaimana mestinya kepada para pelanggan dan bahwa penerimaan benar-benar masuk dalam rekening bank perusahaan, harus diberlakukan suatu pengendalian intern yang memadai.

Pengendalian intern terhadap piutang dagang tidak lepas dari pengendalian intern terhadap penjualan kredit, sebab piutang dagang umumnya terjadi disebabkan oleh penjualan secara kredit. Untuk mencegah terjadinya penyimpangan atau penyelewengan terhadap piutang maka perlu dirancang unsur-unsur internal control yang diterapkan dalam sistem penjualan kredit.

2.1.4.5. Penilaian Piutang Usaha

Menurut Kieso, dkk (2002:260) semua piutang dinilai dalam jumlah yang mewakili nilai sekarang dari perkiraan penerimaan kas di masa datang. Oleh karena piutang usaha bejangka pendek, biasanya ditagih dalam jangka waktu 30 hari hingga 90 hari, bagi



piutang jangka pendek yang dikenakan bunga, bungannya akan relatif lebih dari jumlah piutangnya. Sebagai ganti dari penilaian piutang usaha pada nilai sekarang yang didiskontokan, piutang usaha dilaporkan sebagai nilai realisasi bersih (*net realizable value*), yaitu nilai kas yang diharapkan. Hal ini berarti bahwa piutang usaha harus dicatat sebagai jumlah bersih dari estimasi piutang tak tertagih dan potongan dagang. Tujuannya adalah untuk melaporkan piutang sejumlah klaim dari pelanggan yang benar benar diperkirakan dapat diterima secara tunai.

2.1.5. Piutang Tak Tertagih

Pengertian piutang tak tertagih menurut Kieso (2009:350) adalah kerugian pendapatan yang memerlukan, melalui ayat jurnal pencatatan yang tepat dalam akun, penurunan aktiva piutang serta penurunan yang berkaitan dengan laba dan ekuitas pemegang saham. Menurut Hery (2013:186) piutang tak tertagih timbul adanya pelanggan yang tidak bisa membayar karena menurunnya omzet penjualan sebagai akibat dari lesunya perekonomian dan kebangkrutan dialami debitur.

Menurut Warren, dkk (2001 :327), terdapat dua metode akuntansi untuk mencatat piutang yang diperkirakan tidak akan tertagih, yaitu :

1. Metode penyisihan akuntansi (*allowance method*)

Perusahaan-perusahaan besar pada umumnya menggunakan metode penyisihan untuk mengestimasi besarnya piutang tak tertagih. Metode ini mencatat beban atas dasar estimasi dalam



periode akuntansi dimana penjualan kredit dilakukan untuk mendapat penandingan yang tepat atas beban atau pendapatan serta untuk mendapatkan nilai tercatat yang tepat untuk piutang usaha.

2. Metode penghapusan langsung (*direct write method*)

Metode ini biasanya digunakan pada perusahaan-perusahaan kecil, perusahaan-perusahaan yang tidak dapat menafsirkan piutang tertagih dengan tepat atau perusahaan yang lebih banyak melakukan transaksi penjualan tunai maka jumlah piutang tak tertagih biasanya kecil. Dalam metode ini beban piutang tak tertagih tidak dicatat sampai piutang tersebut diputuskan tidak akan tertagih lagi sehingga akun penyisihan dan ayat jurnal penyesuaian tidak diperlukan pada akhir periode.

2.2. Penelitian terdahulu

2.2.1. Penelitian terdahulu 1

Rujukan penelitian yang lain adalah penelitian yang dilakukan oleh Sulaeman mahasiswa Universitas Hasanuddin tahun 2012 dengan judul Analisis Prosedur Pengendalian Intern Piutang Usaha pada Astra Credit Companies Cabang Makassar. Persamaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu adalah object penelitian pada piutang usaha dan penggunaan metode deskriptif kuantitatif, dimana teknik pengumpulan data adalah proses wawancara dan observasi yang melihat keadaan yang telah terjadi sebenarnya. Sedangkan perbedaannya adalah sebagai berikut:

	Penelitian Terdahulu	Penelitian Saat ini
Lokasi Penelitian	Astra Credit Companies, Makassar	PT. Putera Rackindo Sejahtera, Gresik
Konsentrasi Penelitian	Analisa keefektifitasan prosedur yang sudah berjalan.	Observasi penerapan prosedur yang baru dalam penjualan yang berdampak pada piutang usaha.

Sumber : Peneliti



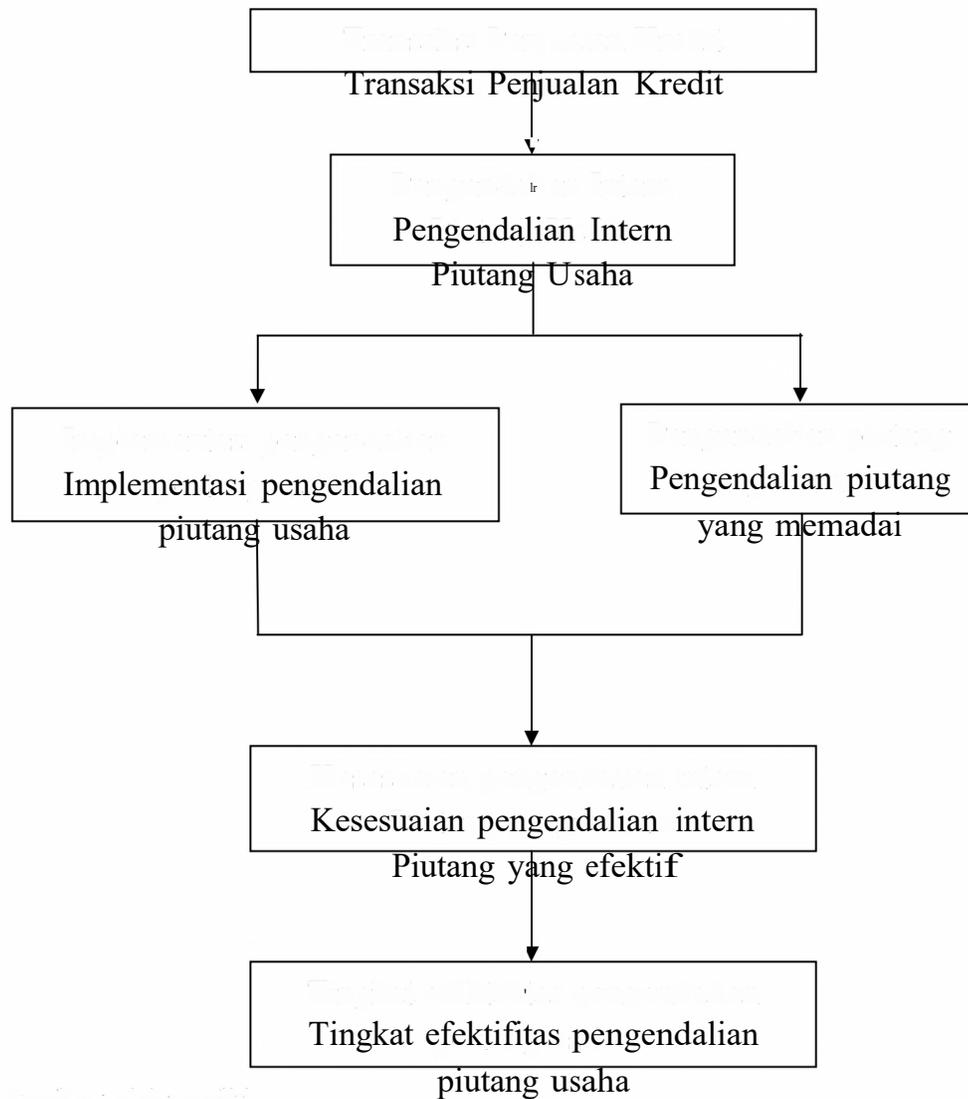
2.2.2. Penelitian terdahulu 2

Rujukan penelitian yang lain adalah penelitian yang dilakukan oleh Noerlina N. mahasiswa Universitas Bina Nusantara tahun 2006 dengan judul Analisis dan Perancangan Sisten Informasi Akuntansi Penjualan dan Piutang Dagang PT. SAAG Utama. Persamaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu adalah object penelitian pada piutang usaha dan penggunaan metode deskriptif kuantitatif, dimana teknik pengumpulan data adalah proses wawancara dan observasi yang melihat keadaan yang telah terjadi sebenarnya. Sedangkan perbedaannya adalah sebagai berikut :

	Penelitian Terdahulu	Penelitian Saat ini
Lokasi Penelitian	PT. SAAG Utama, Jakarta	PT. Putera Rackindo Sejahtera, Gresik
Konsentrasi Penelitian	Analisa dan perancangan sistem informasi piutang usaha.	Observasi penerapan prosedur yang baru dalam penjualan yang berdampak pada piutang usaha.

Sumber : Peneliti

2.3. Kerangka pemikiran



Sumber : oleh peneliti