

## BAB III METODE

### PENELITIAN

#### 3.1 OBYEK PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan di PT Puncak Permai Surabaya, yang berlokasi di Jalan Margomulyo Suri Mulya Blok E no 5, Surabaya. Alasan pemilihan perusahaan ini untuk menjadi objek penelitian adalah karena selain obyek penelitian ini merupakan sebagai tempat kerja dari peneliti tersebut dan juga karena PT Puncak Permai tersebut kurang baik mengimplementasikan sistem pengendalian intern terhadap aktivitas penjualan terutama penjualan kredit. Hal ini menyebabkan ada beberapa nota penjualan kredit yang belum tertagih ke pelanggan padahal transaksi penjualan kredit tersebut sudah berlangsung cukup lama. PT Puncak Permai juga tidak memiliki kontrol terhadap pemberian limit kredit kepada para konsumen, sehingga banyak konsumen yang dapat order tanpa limit sedangkan tagihan kredit belum terbayar kepada PT Puncak Permai.

. Hal tersebut menjadi landasan bagi peneliti untuk melakukan penelitian atas penerapan pengendalian intern terhadap aktivitas penjualan kredit di PT Puncak Permai. Penelitian ini dilakukan selama 3 (tiga) bulan dengan mengambil sumber-sumber data yang diperlukan dalam penelitian ini.

#### 3.2 PENDEKATAN PENELITIAN DAN SUMBER DATA

Pendekatan penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif. Pendekatan kualitatif adalah suatu pendekatan yang menggunakan data berupa kalimat tertulis dan lisan, perilaku, fenomena-fenomena, pengetahuan atau obyek



studi. Penelitian yang dilakukan berupa studi kasus dengan obyek penelitian PT Puncak Permai. Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui bagaimana implementasi sistem pengendalian intern terhadap aktivitas penjualan di perusahaan PT Puncak Permai. Rancangan penelitian yang dipilih dalam penelitian ini adalah studi kasus dengan pertimbangan sesuai dengan bentuk pernyataan penelitian yang ada dalam rumusan masalah, yaitu bagaimana sehingga rancangan penelitian yang sesuai dengan bentuk pertanyaan ini adalah studi kasus.

Untuk memperoleh data yang relevan agar sesuai dengan permasalahan yang dihadapi, penulis memperoleh data yang berasal dari sumber data yang tepat yaitu:

a. Data sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan oleh orang yang melakukan penelitian dari sumber-sumber yang telah ada, diperoleh dari berbagai dokumen yang dikeluarkan oleh perusahaan yang berkaitan dengan penjualan. Adapun data sekunder yang digunakan adalah data penjualan, administrasi, kepala gudang, dan *accounting* pada PT Puncak Permai.

b. Data Primer

Data primer adalah data langsung yang dikumpulkan dari pimpinan perusahaan maupun karyawan perusahaan yang berwenang dengan mengadakan wawancara. Data ini berbentuk informasi secara kualitatif sebagai dasar penentuan masalah yang dihadapi perusahaan dengan cara pemecahannya. Sumber data primer adalah responden dan informan. Responden berbeda dari informan. Responden adalah sumber data tentang keragaman dalam gejala-



gejala, berkaitan dengan perasaan, kebiasaan, sikap, motif dan persepsi. Sedangkan informan ialah sumber data yang berhubungan dengan pihak ketiga, dan data tentang hal-hal yang melembaga atau gejala umum. Contoh data primer adalah data yang diperoleh dari responden melalui kuesioner, kelompok fokus, dan panel, atau juga data hasil wawancara peneliti dengan narasumber.

### 3.3 TEKNIK PENGUMPULAN DATA

Studi lapangan yaitu pengumpulan data melalui penelitian langsung pada perusahaan. Pengumpulan data dilakukan dengan prosedur sebagai berikut:

#### 1. Observasi

Metode observasi sering disebut juga metode pengamatan. Ringkasnya metode observasi adalah cara pengumpulan data dengan cara melakukan pencatatan dan sistematis. Dalam hal ini penulis memperoleh informasi dengan jalan peninjauan langsung ke PT. Puncak Permai pada bagian akuntansi untuk mengetahui secara langsung kegiatan operasi perusahaan khususnya tentang pengendalian atas penjualan kredit.

#### 2. Wawancara

Wawancara adalah merupakan metode pengumpulan data atau informasi dengan cara bertanya langsung (berkomunikasi langsung) dengan responden. Dalam berwawancara terdapat proses interaksi antara pewawancara dengan responden.

#### 3. Dokumentasi

Yaitu tehnik pengumpulan data dengan mengumpulkan dan mempelajari data yaitu dokumen berupa struktur organisasi, sejarah dan kegiatan



organisasi termasuk bidang usaha dan data mengenai sistem pengendalian intern yang telah ditetapkan oleh manajer yang berhubungan dengan pembahasan penelitian semua data diperoleh dengan cara mencatat atau mengutip data yang sudah ada pada PT Puncak Permai.

### 3.4 SATUAN KAJIAN/ DEFINISI *OPERATIONAL*

Dalam penelitian ini, terdapat beberapa satuan kajian yang terdiri dari berbagai unsur-unsur yang menjadi dasar dari suatu penelitian ilmiah. Unit analisis itu sendiri merupakan satuan terkecil dari obyek penelitian yang dimaksudkan sebagai klasifikasi pengumpulan data. Kegunaan satuan kajian adalah mendeskripsikan variabel penelitian sehingga bermanfaat, spesifik dan teratur. Secara lebih rinci berikut adalah penjelasan dan definisi dari tiap-tiap unit analisis yang digunakan dalam penelitian ini:

1. Struktur Pengendalian Intern adalah suatu perencanaan yang meliputi struktur organisasi dan semua metode dan alat-alat yang dikoordinasikan yang digunakan di dalam perusahaan dengan tujuan untuk menjaga keamanan harta milik perusahaan, memeriksa ketelitian dan kebenaran data akuntansi, mendorong efisiensi, dan membantu mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen yang telah ditetapkan.
2. Sistem Penjualan adalah sistem yang melibatkan sumberdaya dalam suatu organisasi, prosedur, data, serta saran pendukung untuk mengoperasikan sistem penjualan, sehingga menghasilkan informasi yang bermanfaat bagi pihak manajemen dalam pengambilan keputusan. Sistem penjualan merupakan suatu sistem yang digunakan oleh suatu perusahaan untuk menjual atau



memasarkan barang dagangan kepada konsumen. Sistem penjualan dapat dilakukan dengan sistem penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu, perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut.

3. Prosedur yang terkait dalam system penjualan kredit adalah:
  - a. Prosedur penjualan
  - b. Prosedur kredit
  - c. Prosedur gudang
  - d. Prosedur pengiriman
  - e. Prosedur penagihan
  - f. Prosedur akuntansi

#### 4. Dokumen

Dalam sistem penjualan kredit, dokumen yang digunakan oleh perusahaan biasanya terdiri sebagai berikut:

- a) Surat order pengiriman
- b) Lembar Disposisi (LD)
- c) Surat Pengantar Barang (SPB)
- d) Faktur Penjualan

#### 5. Catatan Akuntansi

Catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem penjualan kredit dengan kartu kredit adalah:

- a. Jurnal Penjualan



- b. Kartu Piutang
- c. Kartu Persediaan
- d. Kartu Gudang
- e. Jurnal Umum

### 3.5 TEKNIK ANALISIS DATA

Penulisan ini dimaksudkan agar data-data yang telah berhasil dikumpulkan selama penelitian dan telah diolah atau dirangkum dalam bentuk data yang dapat diterangkan dan disimpulkan dengan jelas. Dalam melakukan suatu pembahasan nantinya peneliti menggunakan metode kualitatif. Prosedur-prosedur analisis data dilakukan sebagai berikut:

- a. Mengumpulkan data yaitu berkaitan dengan sistem penjualan kredit
- b. Dari pengumpulan data tersebut dapat diketahui pengendalian dalam proses, penerimaan order sampai mengirim barang kepada pelanggan.
- c. Mengamati sistem-sistem sebagai pendukung dalam sistem pengendalian intern.
- d. Menemukan kelemahan-kelemahan yang timbul pada sistem pengendalian intern atas penjualan kredit pada PT. Puncak Permai





**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 IV

### HASIL PENELITIAN

#### 4.1 Gambaran Umum Obyek Penelitian

##### 4.1.1 Sejarah Organisasi

PT.Puncak Permai berdiri pada tahun 2007 dan didirikan oleh Bapak Rudy Setiadi. Pada awalnya perusahaan ini hanya memiliki beberapa orang karyawan yang ditugaskan pada divisi administrasi, kemudian seiring berkembangnya usaha sampai saat ini, karyawannya juga terus bertambah bahkan sampai saat ini perusahaan ini masih membuka lowongan pekerjaan. Awal berdirinya perusahaan ini adalah pemilik melihat kebutuhan masyarakat akan bahan bangunan beserta perkembangannya yang semakin pesat. PT.Puncak Permai adalah distributor untuk toko di Jawa Timur.

##### 4.1.2 Visi dan Misi Organisasi

###### Visi

Menjembatani pemerataan pembangunan di seluruh Indonesia dalam jangka pendek dan secara global dalam jangka panjang, secara spesifik melalui pendistribusian pipa.

###### Misi

- Menyediakan dan mengirimkan pesanan secara tepat dan semaksimal mungkin memuaskan pelanggan.
- Membangun Profesionalisme perusahaan distributor pipa yang berkualitas.





- Menjadi mitra kerja yang mampu membantu menjawab kebutuhan dalam pengembangan pendistribusian pipa.

#### 4.1.3 Struktur Organisasi/Kepengurusan

Struktur organisasi adalah suatu kerangka yang menunjukkan segenap tugas dan pekerjaan antara fungsi-fungsi yang ada dan tanggung jawab dari masing-masing komponen dalam organisasi tersebut. Struktur organisasi yang dimiliki oleh suatu perusahaan atau organisasi pada dasarnya untuk penentuan atau pembagian tugas-tugas dan tanggungjawab masing-masing individu ataupun bagian-bagian yang ada dalam organisasi tersebut. Struktur organisasi belum tentu cocok atau baik untuk diterapkan pada organisasi lain disebabkan oleh berbagai hal, seperti jenis perusahaan, jenis produk yang dihasilkan, luas perusahaan, banyaknya cabang dan lain sebagainya. Adapun struktur organisasi PT.Puncak Permai disusun sangat sederhana dengan pimpinan yang langsung membawahi semua divisi. Divisi yang terdapat di PT.Puncak Permai, yaitu:

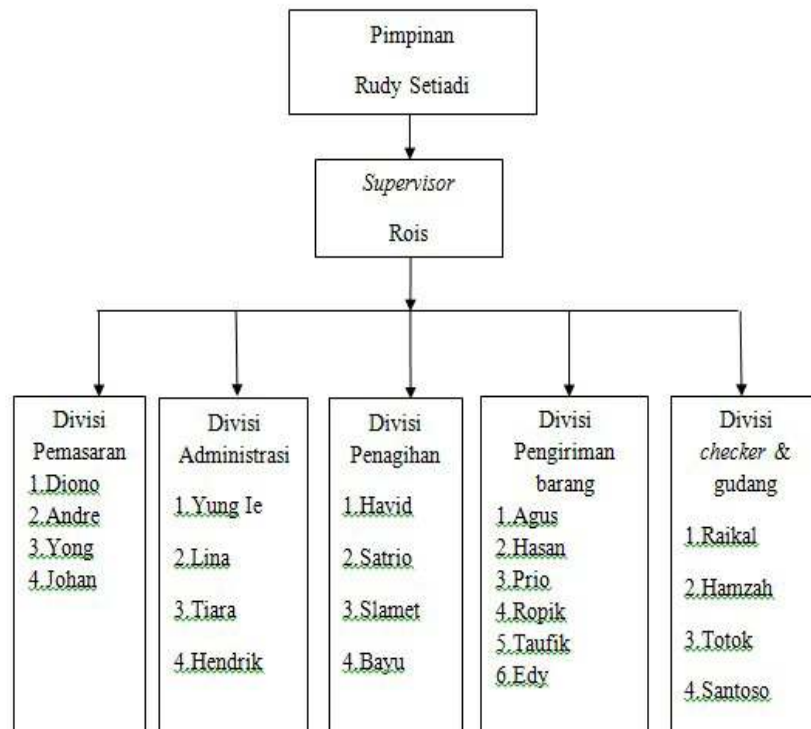
1. Divisi pemasaran
2. Divisi administrasi
3. Divisi penagihan
4. Divisi pengiriman barang
5. Divisi *checker* atau gudang

Untuk lebih jelasnya struktur organisasi PT.Puncak Permai dapat dilihat pada gambar 2.3



Gambar 2.3

## Struktur Organisasi PT PUNCAK PERMAI



Sumber: Intern Perusahaan

Adapun tugas masing-masing dari setiap bagian dalam perusahaan adalah sebagai berikut:

#### 1. Pimpinan

Pemilik perusahaan mempunyai tanggung jawab penuh terhadap para karyawannya dalam memberikan tugas untuk masing-masing divisi serta memberikan gaji maupun komisi sesuai dengan target penjualan yang telah ditentukan.

## 2. Supervisor

Supervisor bertugas untuk memonitoring suatu jalannya produksi dengan baik agar semua proses produksi berjalan lancar dan terkendali seperti monitoring produksi, pengawas anak buah, melakukan intruksi kerja dan harus mampu menjalin kerjasama dengan pimpinan perusahaan atau dengan bawahannya agar tidak terjadi konflik.

## 3. Divisi pemasaran

Divisi pemasaran bertugas menawarkan berbagai macam produk ke toko ritel maupun langsung ke tangan konsumen. Divisi pemasaran di PT.Puncak Permai berjumlah 4 orang.

## 4. Divisi penagihan

Divisi ini bertugas menagih beberapa customer yang sudah mencapai jatuh tempo pembayaran, yaitu 30 hari kerja setelah barang di kirim. Divisi penagihan di PT.Puncak Permai berjumlah 4 orang.

## 5. Divisi administrasi

Divisi administrasi bertugas mengatur dan mencatat setiap tagihan, pemasukan uang, serta pengeluaran uang dari setiap divisi yang selanjutnya memasukkan data penjualan ke dalam komputer. Divisi administrasi di PT.Puncak Permai berjumlah 4 orang.

## 6. Divisi pengiriman barang

Divisi ini bertugas mengirimkan barang yang telah dipesan oleh toko-toko yang sebelumnya telah ditawarkan oleh divisi pemasaran. Divisi pengiriman barang di PT.Puncak Permai berjumlah 6 orang.



#### 7. Divisi *checker* dan gudang

Divisi ini bertugas mengambil barang dari gudang sesuai dengan pesanan, dan mengecek ulang barang-barang yang sudah di muat ke dalam truk supaya tidak terjadi kesalahan pengiriman dan retur barang. Divisi *checker* dan gudang di PT. Puncak Permai berjumlah 4 orang.

### 4.2 Deskripsi Hasil Penelitian

PT Puncak Permai merupakan suatu badan usaha yang bergerak dalam distributor pipa Wavin. Di dalam kegiatan operasionalnya, perusahaan yang merupakan badan usaha ini tidak hanya melakukan penjualan secara tunai, akan tetapi juga melakukan penjualan secara kredit.

Dalam hal inilah, untuk menunjang aktivitas PT Puncak Permai diperlukan informasi dari bagian akuntansi penjualan kredit yang bertugas mencatat, mengaplikasikan dan melaporkan seluruh transaksi penjualan kredit yang terjadi dalam perusahaan.

Skema pemberian kredit dalam perusahaan PT Puncak Permai adalah dimulai dari pelanggan yang memesan barang melalui bagian pemasaran. Bagian pemasaran lalu akan menghubungi ke bagian admin yang akan membuat surat jalan dan nota penjualan sesuai pesanan pelanggan. Surat-surat tersebut diserahkan ke bagian *checker* dan gudang untuk mengecek ketersediaan barang yang dipesan pelanggan. Setelah selesai dilakukan pengecekan stok barang maka akan dilanjutkan ke bagian pengiriman barang untuk melanjutkan proses pengiriman yang dipesan ke pelanggan. Pelanggan akan menerima nota penjualan dan surat jalan salinan. Bagian pengiriman lalu



akan memberikan nota penjualan dan surat jalan yang asli terakhir ke bagian penagihan untuk dimasukkan ke bagian arsip.

Permasalahan paling utama yang dihadapi oleh PT Puncak Permai ini adalah tidak adanya prosedur penjualan kredit yang baik contohnya PT Puncak Permai tidak memiliki kontrol terhadap pemberian limit kredit kepada para konsumen, hal ini menyebabkan banyak konsumen yang dapat order tanpa limit sedangkan tagihan kredit belum terbayar kepada PT Puncak Permai dan ada beberapa nota penjualan kredit yang belum tertagih ke pelanggan padahal transaksi penjualan kredit tersebut sudah berlangsung cukup lama. Oleh, karena itu diperlukan pengendalian internal yang memadai agar dapat menjamin bahwa dalam pelaksanaan prosedur penjualan kredit tidak terdapat prosedur-prosedur yang tidak sehat yang dapat merugikan perusahaan.

Penulis dalam evaluasi pengendalian internal terhadap penjualan kredit pada PT Puncak Permai berdasarkan standart akuntansi yang berlaku secara umum dan dalam penelitian ini penulis menggunakan metode Skedul umur piutang (*Aging Schedule*).

Metode Skedul umur piutang (*Aging Schedule*) adalah suatu metode yang mendasarkan perhitungannya pada konsep adanya resiko piutang yang tidak dapat ditagih ke pelanggan Karena beberapa alasan. Piutang yang diragukan tidak dapat ditagih ini semakin lama semakin menumpuk maka salah satu tindakan yang dapat dilakukan perusahaan adalah dengan menyusun kriteria lamanya piutang yang sampai saat ini belum dapat ditagih.



Piutang yang tidak dapat tertagih ini karena beberapa sebab, antara lain karena adanya kemungkinan perusahaan terlalu mudah dalam pemberian piutang dalam arti persyaratan yang diterapkan terlalu longgar. Atau, bahkan memang *track record* pelanggan itu sendiri yang kurang baik.

### 4.3 Pembahasan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan PT Puncak Permai mengenai penerapan sistem pengendalian internal atas penjualan kreditnya dapat dijabarkan dalam pembahasan berikut ini:

#### Kebijakan penetapan pemberian kredit

Sistem pengendalian internal atas penjualan kredit yang diterapkan oleh PT Puncak Permai kurang berjalan dengan baik. Hal tersebut dikarenakan perusahaan tidak memiliki kontrol terhadap pemberian limit kredit kepada para konsumen. Hal ini menyebabkan banyak konsumen yang dapat order tanpa limit sedangkan tagihan kredit belum terbayar kepada PT Puncak Permai dan ada beberapa nota penjualan kredit yang belum tertagih ke pelanggan padahal transaksi penjualan kredit tersebut sudah berlangsung cukup lama.

Berdasarkan permasalahan diatas, maka penulis melakukan analisis terhadap pemberian kredit dalam perusahaan menggunakan analisa umur piutang (*aging schedule*) hasil penjualan bulan Juni hingga Desember 2015. Di dalam penyusunan analisis umur piutang pada PT Puncak Permai ini memerlukan tahapan-tahapan yang harus dilakukan. Adapun langkah-langkah yang dilakukan adalah sebagai berikut:



1. Mengumpulkan data-data piutang penjualan kredit yang diperlukan. Dari data-data yang dikumpulkan maka dilakukan penggolongan umur piutang dan besarnya presentase kerugian masing-masing umur piutang dari masing-masing kreditur.
2. Membuat tabel analisis umur piutang. Dalam tabel tersebut piutang dari masing-masing kreditur perusahaan dikelompokkan menurut umurnya. Umur piutang dihitung dengan cara membandingkan tanggal jatuh tempo piutang dengan tanggal saat dengan tanggal saat dilakukan penaksiran kerugian piutang.
3. Setelah saldo umur piutang masing-masing kreditur digolong-golongkan, maka dapat mengetahui kreditur mana yang termasuk kategori baik atau buruk.

Berikut ini akan disajikan tahapan-tahapan hingga membuat laporan analisis umur piutang pada PT Puncak Permai Surabaya pada Tabel 1 dan Tabel 2.



Tabel 1

PT Puncak Permai

Penggolongan Umur Piutang

(Dalam Ribuan Rupiah)

| Debitur        | Saldo Piutang Per<br>31 Oktober 2015 | Saldo Piutang Per<br>31 November 2015 | Saldo Piutang Per<br>31 Desember 2015 |
|----------------|--------------------------------------|---------------------------------------|---------------------------------------|
| Maju Jaya      | 20.000                               | 19.000                                | 41.000                                |
| Lancar Jaya    | 30.000                               | 30.000                                | 25.000                                |
| Budi Makmur    | 12.500                               | 10.000                                | 35.000                                |
| Sumber Agung   | 2.000                                | 17.000                                | 36.000                                |
| Harapan Jaya   | 17.500                               | 23.500                                | 10.000                                |
| Sakinah Jaya   | 8.000                                | 9.000                                 | 9.000                                 |
| Chandra Agung  | 25.000                               | 30.000                                | 61.000                                |
| Setia Abadi    | 12.500                               | 30.000                                | 10.000                                |
| Merapi         | 50.000                               | 85.000                                | 20.000                                |
| Sekar Jaya     | 32.500                               | 38.000                                | 40.500                                |
| Nirwana        | 10.000                               | 10.000                                | 13.500                                |
| Makmur Jaya    | 30.000                               | 15.000                                | 30.000                                |
| Jaya Tehnik    | 33.000                               | 45.000                                | 41.000                                |
| Unggul Tama    | 55.000                               | 65.000                                | 20.000                                |
| Rooter Perkasa | 90.000                               | 40.000                                | 85.000                                |
| Jumlah         | 428.000                              | 466.500                               | 492.000                               |

Adapun kategori mengenai asumsi pelanggan yang dapat dilihat dari umur piutangnya yaitu:

1. Sangat Baik, jika umur piutang belum jatuh tempo.
2. Baik, jika umur piutang masuk dalam waktu 1 bulan.
3. Kurang Baik, jika umur piutang masuk dalam waktu 2 bulan.
4. Meragukan, jika umur piutang masuk dalam waktu 3 bulan.





5. Sangat Meragukan, jika umur piutang masuk dalam waktu lebih dari 3 bulan.

Tabel 2

PT Puncak Permai

Analisis Umur Piutang

31 Oktober 2015 (Dalam Ribuan Rupiah)

| Debitur        | Belum Jatuh Tempo | Keterlambatan |         |         |           | Jumlah Saldo Piutang | Kategori         |
|----------------|-------------------|---------------|---------|---------|-----------|----------------------|------------------|
|                |                   | 1 bulan       | 2 bulan | 3 bulan | > 3 bulan |                      |                  |
| Maju Jaya      | 15.000            | 5.000         | -       | -       | -         | 20.000               | Baik             |
| Lancar Jaya    | 10.000            | -             | -       | 20.000  | -         | 30.000               | Meragukan        |
| Budi Makmur    | 12.500            | -             | -       | -       | -         | 12.500               | Sangat Baik      |
| Sumber Agung   | -                 | 2.000         | -       | -       | -         | 2.000                | Baik             |
| Harapan Jaya   | -                 | -             | -       | 17.500  | -         | 17.500               | Meragukan        |
| Saktimah Jaya  | 2.500             | 5.500         | -       | -       | -         | 8.000                | Baik             |
| Chandra Agung  | 5.000             | -             | -       | -       | 20.000    | 25.000               | Sangat Meragukan |
| Seta Abadi     | -                 | -             | 12.500  | -       | -         | 12.500               | Kurang Baik      |
| Merapi         | -                 | -             | -       | -       | 50.000    | 50.000               | Sangat Meragukan |
| Sekar Jaya     | 12.500            | 5.000         | -       | 25.000  | -         | 32.500               | Meragukan        |
| Nirwana        | 10.000            | -             | -       | -       | -         | 10.000               | Sangat Baik      |
| Makmur Jaya    | -                 | -             | -       | -       | 30.000    | 30.000               | Sangat Meragukan |
| Jaya Teknik    | 18.000            | 15.000        | -       | -       | -         | 33.000               | Baik             |
| Unggul Tama    | 45.000            | -             | 10.000  | -       | -         | 55.000               | Kurang Baik      |
| Rooter Perkasa | 5.000             | -             | 10.000  | -       | 75.000    | 90.000               | Sangat Meragukan |
| Jumlah         | 135.500           | 32.500        | 32.500  | 62.500  | 175.000   | 428.000              |                  |

Data: Hasil posisi di bulan Oktober diolah



Tabel 3

PT Puncak Permai

Analisis Umur Piutang

30 November 2015 (Dalam Ribuan Rupiah)

| Debitur        | Belum Jatuh Tempo | Keterlambatan |         |         |           | Jumlah Saldo Piutang | Kategori         |
|----------------|-------------------|---------------|---------|---------|-----------|----------------------|------------------|
|                |                   | 1 bulan       | 2 bulan | 3 bulan | > 3 bulan |                      |                  |
| Maju Jaya      | 3.000             | 15.000        | 1.000   | -       | -         | 19.000               | Kurang Baik      |
| Lancar Jaya    | 10.000            | 10.000        | -       | -       | 10.000    | 30.000               | Sangat Meragukan |
| Budi Makmur    | 10.000            | -             | -       | -       | -         | 10.000               | Sangat Baik      |
| Sumer Agung    | 15.000            | -             | 2.000   | -       | -         | 17.000               | Kurang Baik      |
| Harapan Jaya   | 23.500            | -             | -       | -       | -         | 23.500               | Sangat Baik      |
| Saktinah Jaya  | 5.500             | 2.500         | 1.000   | -       | -         | 9.000                | Kurang Baik      |
| Chandra Agung  | 25.000            | 5.000         | -       | -       | -         | 30.000               | Baik             |
| Setia Abadi    | 20.000            | -             | -       | 10.000  | -         | 30.000               | Meragukan        |
| Merapi         | 35.000            | -             | -       | -       | 50.000    | 85.000               | Meragukan        |
| Sekar Jaya     | 500               | 12.500        | 5.000   | -       | 25.000    | 38.000               | Sangat Meragukan |
| Nirwana        | -                 | 10.000        | -       | -       | -         | 10.000               | Baik             |
| Makmur Jaya    | -                 | -             | -       | -       | 15.000    | 15.000               | Sangat Meragukan |
| Jaya Tehnik    | 22.000            | 18.000        | 5.000   | -       | -         | 45.000               | Kurang Baik      |
| Anggul Tama    | 18.000            | 45.000        | -       | 2.000   | -         | 65.000               | Meragukan        |
| Rooter Perkasa | 25.000            | 5.000         | -       | 10.000  | -         | 40.000               | Meragukan        |
| Jumlah         | 212.500           | 123.000       | 14.000  | 22.000  | 100.000   | 466.500              |                  |

Data: Hasil posisi di bulan November diolah



Tabel 4

PT Puncak Permai

Analisis Umur Piutang

31 Desember 2015 (Dalam Ribuan Rupiah)

| Debitur        | Belum Jatuh Tempo | Keterlambatan |         |         |           | Jumlah Saldo Piutang | Kategori         |
|----------------|-------------------|---------------|---------|---------|-----------|----------------------|------------------|
|                |                   | 1 bulan       | 2 bulan | 3 bulan | > 3 bulan |                      |                  |
| Maju Jaya      | 22.000            | 3.000         | 15.000  | 1.000   | -         | 41.000               | Meragukan        |
| Lancar Jaya    | -                 | 10.000        | 10.000  | -       | 5.000     | 25.000               | Sangat Meragukan |
| Budi Makmur    | 35.000            | -             | -       | -       | -         | 35.000               | Sangat Baik      |
| Sumber Agung   | 20.000            | 15.000        | -       | 1.000   | -         | 36.000               | Meragukan        |
| Harapan Jaya   | -                 | 10.000        | -       | -       | -         | 10.000               | Baik             |
| Sakinah Jaya   | -                 | 5.500         | 2.500   | 1.000   | -         | 9.000                | Meragukan        |
| Chandra Agung  | 33.500            | 25.000        | 2.500   | -       | -         | 61.000               | Kurang Baik      |
| Setia Abadi    | 10.000            | -             | -       | -       | -         | 10.000               | Sangat Baik      |
| Merapi         | 20.000            | -             | -       | -       | -         | 20.000               | Sangat Baik      |
| Sekar Jaya     | 2.500             | 500           | 12.500  | 5.000   | 20.000    | 40.500               | Sangat Meragukan |
| Nirwana        | 5.500             | -             | 8.000   | -       | -         | 13.500               | Kurang Baik      |
| Makmur Jaya    | 15.000            | -             | -       | -       | 15.000    | 30.000               | Sangat Meragukan |
| Jaya Teknik    | -                 | 22.000        | 18.000  | 1.000   | -         | 41.000               | Meragukan        |
| Unggul Tama    | 20.000            | -             | -       | -       | -         | 20.000               | Sangat Baik      |
| Router Perkasa | 45.000            | 25.000        | 5.000   | -       | 10.000    | 85.000               | Sangat Meragukan |
| Jumlah         | 228.500           | 116.000       | 73.500  | 9.000   | 50.000    | 477.000              |                  |

Data: Hasil posisi di bulan Desember diolah

#### 4.4 Analisis Hasil Penelitian

Pengendalian internal penjualan kredit adalah rencana, metode, prosedur dan kebijakan yang didesain oleh manajemen untuk memberikan jaminan yang memadai atas tercapainya efisiensi dan efektivitas operasional, kepatuhan atau



ketaatan terhadap kebijakan dan peraturan penjualan kredit yang terjadi di dalam perusahaannya

Metode analisis yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah metode analisa umur piutang. Analisa umur piutang adalah suatu bentuk laporan guna mengetahui posisi piutang dengan melakukan pengelompokkan piutang pada periode tertentu. Dengan pengelompokkan tersebut manajemen perusahaan dapat mengetahui posisi piutang sehingga dapat mengambil kebijakan keuangan yang tepat. Analisa umur piutang yang akan jatuh tempo sangat diperlukan oleh perusahaan yang konsen terhadap pengalokasian penggunaan dana secara ketat, dimana piutang harus dapat ditagih tepat pada waktu yang telah ditentukan sehingga resiko terhadap beban bunga dapat diminimalisir.

Berawal dari tujuan penelitian studi kasus ini , maka akan dikaji mengenai transaksi penjualan kredit yang terjadi di dalam perusahaan dan juga mengkaji kebijakan-kebijakan pemberian kredit yang digunakan oleh manajemen dari hasil analisis umur piutang yang telah disusun pada PT Puncak Permai.

Kredit memberikan penangguhan penerimaan uang, baru pada saat jatuh temponya terjadi aliran kas masuk. Penangguhan penerimaan uang tersebut akan memberikan pengaruh yang kurang baik, apabila pemberian kredit yang dilakukan terlalu besar dan melewati batas jatuh tempo akan terjadi penimbunan modal kerja dalam aktiva lancar kredit yang diberikan. Pengendalian internal kredit mutlak harus dilakukan untuk menghindari terjadinya kredit macet dan penyelesaian kredit macet. Oleh karena itu diperlukan pengelolaan piutang (kredit) yang baik yaitu dalam bentuk kebijaksanaan kredit yang mengandung unsur pengendalian



intern piutang, agar dana yang terdapat dari para pelanggan dapat tertagih tepat pada waktunya sehingga tidak menimbulkan kerugian perusahaan.

Berdasarkan hasil penelitian diatas, untuk tiap kreditur yang termasuk dalam suatu kategori di bulan Oktober maka tidak dapat dijadikan suatu patokan seterusnya dalam pemberian kredit karena dapat berubah kategori yang semakin baik atau dapat juga menjadi ke kategori yang sangat meragukan di bulan-bulan berikutnya. Seperti dapat diambil 5 *sample* perusahaan debitur seperti Maju Jaya, Budi Makmur, Sumber Agung, Merapi dan Rooter Perkasa.

1. Debitur Maju Jaya di bulan oktober termasuk kategori baik, tetapi di bulan November menjadi kategori kurang baik dan kategori meragukan di bulan Desember.
2. Debitur Budi Makmur di bulan Oktober termasuk kategori sangat baik, begitu juga di bulan November dan Desember, kreditur tersebut tetap berada di kategori sangat baik.
3. Debitur Sumber Agung di bulan Oktober termasuk kategori baik, sedangkan di Bulan November menjadi kategori kurang baik, bahkan di bulan Desember menjadi kategori meragukan.
4. Debitur Merapi di bulan Oktober termasuk kategori sangat meragukan berubah menjadi meragukan di bulan November bahkan menjadi kategori sangat baik di bulan Desember.
5. Debitur Rooter Perkasa di bulan Oktober termasuk kategori kreditur yang sangat meragukan, mengalami sedikit perbaikan di bulan November menjadi kategori meragukan tetapi di bulan Desember kembali lagi menjadi kategori sangat meragukan.



Maka, dengan menyusun dan menerapkan analisis umur piutang dapat memberikan manfaat kepada perusahaan adalah sebagai berikut:

1. Menjaga agar kredit yang disalurkan tetap aman.
2. Mengetahui apakah kredit yang disalurkan itu lancar atau tidak.
3. Melakukan tindakan pencegahan dan penyelesaian kredit macet atau kredit bermasalah.
4. Mengevaluasi apakah prosedur penyaluran kredit yang dilakukan telah baik atau masih perlu disempurnakan.
5. Memperbaiki kesalahan-kesalahan yang dilakukan perusahaan dalam pemberian kredit kepada pelanggan dan mengusahakan agar kesalahan itu tidak terulang kembali.
6. Mengetahui taksiran kerugian piutang yang harus ditanggung 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.**