

SISTEM PENGENDALIAN INTERN PIUTANG PADA PT. INDOSTAR

SUKSES MOTOR

SKRIPSI

*Diajukan Guna Memenuhi Salah Satu Syarat
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Program Studi Akuntansi*

Oleh :

GINANJAR MA'RUFFI

NPM. 1205170080



**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
MEDAN
2016**

ABSTRAK

Ginanjari Ma'ruffi. NPM 1205170080. Sistem Pengendalian Intern Piutang Pada PT. Indostar Sukses Motor, 2016. Skripsi

Penelitian ini penulis lakukan pada PT. Indostar Sukses Motor dan bertujuan untuk menganalisis apakah sistem pengendalian intern piutang pada PT. Indostar Sukses Motor sudah berjalan dengan baik. Pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan deskriptif, teknik analisa data menggunakan metode deskriptif. Pada penelitian ini penulis menggunakan perhitungan jumlah piutang tak tertagih dan persentase piutang tak tertagih. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem pengendalian intern yang diterapkan pada PT. Indostar Sukses Motor belum memadai, yaitu pada unsur lingkungan pengendalian, penaksiran resiko, dan aktivitas pengendalian, sedangkan untuk unsur informasi komunikasi dan pemantauan sudah memadai.

Kata kunci : **Sistem Pengendalian Intern (*Internal Control System*), Piutang (*Receivable*)**

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Puji dan syukur saya penajatkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahamt dan hidayah-Nya kepada saya, sehingga dapat menyelesaikan proposal penelitian ini. Shalawat beriring salam juga saya persembahkan kepada junjungan Nabi Besar kita Muhammad SAW, yang telah membawa kabar pentingnya ilmu bagi kehidupan di dunia dan akhirat kelak.

Penulis menyadari bahwa penelitian ini masih jauh dari kesempurnaan baik dari isi maupun tata bahasa tetapi saya berusaha untuk mendekati sempurna dalam penyusunan, meskipun harus belajar, maka penulis dengan senang hati menerima kritikan, saran dan motivasi yang sifatnya membangun.

Di dalam menyelesaikan penelitian ini saya banyak mendapatkan bantuan dari berbagai pihak, maka pada kesempatan ini saya ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya, kepada :

1. Teristimewa ayahanda Amat Thohari dan ibunda Suhartini yang telah mendidik serta memberi motivasi dan doa restu sehingga ananda berhasil menyusun penelitian ini.
2. Kepada kakanda Wiwie Wahyu Ningsih dan abangnda Wahid Pri Handoko yang telah menjadi sosok yang saya contoh, panutan dalam kehidupan saya.
3. Bapak Dr. Agussani, MAP selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Sumatra Utara.
4. Bapak Zulaspan Tupti, SE, M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Sumatra Utara.

5. Ibu Elizar Sinambela, SE, M.Si selaku Ketua Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Sumatra Utara.
6. Ibu Fitriani Saragih, SE, M.Si selaku Sekertaris Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Sumatra Utara.
7. Bapak Wan Fachruddin SE, M.Si, AK, CA, CPAI yang telah banyak meluangkan waktunya untuk memberikan bimbingan sehingga terselesaikannya laporan skripsi ini.
8. Bapak Husin Koharuddin selaku *Staff Accountant* PT. Indostar Sukses Motor
9. Para staff karyawan/i PT. Indostar Sukses Motor yang telah memberikan dukungan serta bantuan baik itu berupa data-data yang penulis peroleh maupun berupa semangat sehingga terselesaikannya laporan skripsi ini.
10. Buat seluruh teman-teman akuntansi yang telah sama berjuang bekerja sambil menimba ilmu pengetahuan semoga menjadi manusia yang berguna di kehidupan bermasyarakat.

Medan, Oktober 2016
Penulis

Ginanjari Ma'ruffi
1205170080

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR TABEL.....	vi
DAFTAR GAMBAR.....	vii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang.....	1
B. Identifikasi Masalah.....	7
C. Rumusan Masalah.....	8
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	8
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Uraian Teoritis	9
1. Sistem Pengendalian Intern.....	9
1.1 Pengertian Pengendalian Intern	9
1.2 Pentingnya Pengendalian Intern	10
1.3 Tujuan Pengendalian Intern	12
1.4 Unsur-unsur Pengendalian Intern	15
2. Piutang	19
2.1 Pengertian Piutang.....	19
2.2 Klarifikasi Piutang.....	20
2.3 Penilaian Piutang Usaha	21
2.4 Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Piutang.....	23

2.5	Manajemen Piutang	25
B.	Penelitian Terdahulu	29
C.	Kerangka Berpikir	30
BAB III METODE PENELITIAN		
A.	Pendekatan Penelitian	32
B.	Definisi Operasional Variabel.....	32
C.	Tempat dan Waktu Penelitian	34
D.	Jenis dan Sumber Data	
E.	Teknik Pengumpulan Data	35
F.	Teknik Analisis Data.....	35
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN		
A.	Hasil Penelitian	37
1.	Gambaran Umum Perusahaan	37
2.	Struktur Organisasi Perusahaan	38
3.	Analisis Data	47
B.	Pembahasan.....	51
1.	Sistem Pengendalian Intern	51
2.	Unsur-unsur Sistem Pengendalian Intern	52
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN		
A.	Kesimpulan	58
B.	Saran	58

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Table I.1 Data Piutang	5
Table II.1 Penelitian Terdahulu.....	29
Table III.1 Waktu Penelitian	34
Table IV.1 Data Piutang, Penjualan dan Perhitungan DSO	48
Table IV.2 Data Piutang dan Piutang Tidak Tertagih	49

DAFTAR GAMBAR

Gambar II.1 Kerangka Berfikir	31
Gambar IV.1 Struktur Organisasi	38

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perusahaan yang dapat meningkatkan penjualannya maka akan dapat menghasilkan keuntungan yang lebih besar lagi. Hal ini disebabkan bahwa salah satu faktor utama dalam pencapaian laba adalah faktor penjualan. Namun pada kenyatannya peningkatan penjualan lebih di dominasi oleh penjualan kredit yang menimbulkan perkiraan piutang. Sehingga tidak dapat merealisasikan penjualannya menjadi kas dengan segera mungkin.

Salah satu usaha itu adalah dengan cara memberikan fasilitas kredit yang memudahkan konsumen dalam memperoleh barang atau jasa tersebut. Dengan kata lain perusahaan harus menjual barang atau jasanya secara kredit. Penjualan kredit kini terbukti lebih mampu menarik pelanggan lebih banyak dari pada penjualan tunai. Hal ini disebabkan pelanggan bisa memperoleh barang dan jasa yang mereka inginkan walaupun belum mampu membayarnya tunai saat ini.

Disamping itu perusahaan juga perlu mempertimbangkan dampak dari penjualan kredit tersebut yang memungkinkan adanya pelanggan atau konsumen yang menunggak pembayaran karena ketidak mampuan atau sengaja untuk tidak melakukan pembayaran. Berkembangnya cara penjualan seperti ini membawa pengaruh terhadap kegiatan perusahaan dan cara ini menimbulkan perkiraan piutang dan juga timbulnya biaya tambahan karena tidak tertagihnya piutang bagi perusahaan yang penanganannya secara serius.

Piutang merupakan aset lancar perusahaan yang suatu saat dapat ditagih menjadi kas. Perusahaan dengan piutang yang tinggi memiliki resiko yang tinggi pula terhadap adanya kemungkinan piutang yang tak tertagih. Untuk itu perusahaan harus dapat mengelola piutangnya sebaik mungkin agar meminimalisir terjadinya kegagalan penagihan piutang.

Menurut Mulyadi (2002 : 87) “Piutang merupakan klaim kepada pihak lain atas utang, barang atau jasa yang dapat diterima dalam jangka waktu satu tahun, atau dalam satu siklus kegiatan perusahaan”.

Menurut Gitosudarmo dan Basri (2002) mengatakan bahwa piutang adalah kekayaan perusahaan yang timbul sebagai akibat dari dilaksanakannya kebijakan penjualan kredit. Kebijakan penjualan kredit dapat menimbulkan keuntungan dalam bentuk kenaikan hasil penjualan, kenaikan laba dan memenangkan persaingan.

Pengendalian adalah proses yang berhubungan dengan pengawasan atau pemantauan, menjaga organisasi agar tetap berjalan kearah pencapaian sasaran dan membuat koreksi yang diperlukan. Bagi perusahaan yang berskala kecil tidak lah terlalu sulit untuk mengendalikan piutangnya karena dapat dilakukan langsung oleh pemilik perusahaan. Sedangkan bagi perusahaan besar yang memiliki pelanggan dalam jumlah banyak tentulah sulit bagi manajemen untuk mengendalikan atau mengawasi langsung tagihan atas piutang tersebut.

Sistem pengendalian intern merupakan salah satu cara yang digunakan dalam proses mencairkan piutang menjadi kas, perusahaan harus mempunyai sistem yang memadai guna menghindari penggelapan, penyalahgunaan, kecurangan maupun kesalahan yang dilakukan karyawan. Jika tidak mempunyai

sistem yang memadai maka dapat dipastikan perusahaan tersebut akan mengalami kerugian.

Sistem pengendalian intern COSO menurut Arensdan Loebbecke (2002 : 293) menekankan kepada lima unsur pengendalian intern yaitu Lingkungan Pengendalian (*Envirrontment Control*), Penilaian Resiko (*Risk Valuation*), Pengendalian Aktifitas (*Activity Control*), Informasi (*Information*), dan pemantauan (*Monitoring*).

Pengendalian yang baik terhadap piutang, besar pengaruhnya pada perusahaan. Bila tidak ada pengendalian bisa menimbulkan timbulnya piutang tidak tertagih dalam jumlah yang cukup besar, yang menyebabkan arus kas masuk dari piutang kepada perusahaan akan menjadi lambat. Jika terjadi demikian maka akan menyebabkan lambatnya perusahaan beroperasi dan tentu saja hal ini tidak diinginkan oleh perusahaan.

Menurut Abdul Halim (2005 : 149) berpendapat bahwa pengendalian intern cukup harus diimplementasikan dan dipelihara dengan alasan antara lain :

- a. Untuk mencegah suatu kejadian jangan sampai terjadi, misalnya pengendalian diperlukan untuk mencegah kesalahan, keluapaaan, kecurangan, dan kesalahan proses
- b. Untuk mendeteksi suatu sesudah hal itu terjadi, misalnya ukuran pengendalian dan keamanan diperlukan untuk mendeteksi kesalahan, atau kegagalan fungsi tertentu.
- c. Untuk memperkecil kerugian *financial* dari kehilangan computer atau kerusakan fisik kekayaan.

- d. Untuk memperkecil terhentinya kerugian kegiatan karena sistem yang kacau.

Penetapan resiko oleh manajemen adalah bagian dari penerapan dan pengoperasian pengendalian internal untuk meminimalkan salah saji dan bertindak benar. Penerapan resiko untuk pelaporan keuangan adalah identifikasi dari analisis manajemen atas resiko-resiko yang relevan terhadap penyajian laporan keuangan yang sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku umum. Manajemen perusahaan belum efektif dalam penerapan resiko, dimana terlihat adanya piutang tak tertagih yang jatuh tempo dari satu tahun belum juga dapat ditagih. Hal ini tentu saja mengindikasikan bahwa penerapan resiko dalam pemberian piutang kepada pelanggan masih perlu ditinjau kembali.

PT. Indostar Sukses Motor adalah perusahaan yang bergerak sebagai Dealer resmi dari sepeda motor Honda, sebagai penjual kendaraan roda dua. Pada perusahaan ini piutang merupakan suatu komponen aktiva lancar yang sangat memegang peranan yang besar dalam upaya tercapainya tujuan perusahaan karena kegiatan utama dari perusahaan ini adalah melakukan penjualan jasa kepada konsumen dimana penjualan dilakukan secara kredit. Dengan kata lain konsumen menikmati terlebih dahulu jasa penjualan PT. Indostar Sukses Motor berupa sepeda motor dan konsumen harus membayarnya sesuai dengan jangka waktu pembayaran yang sudah ditetapkan. Apabila konsumen terlambat membayar tagihan tersebut maka akan dikenakan denda sesuai dengan peraturan yang sudah ditetapkan oleh perusahaan.

Namun dengan memberikan kebijakan kredit kepada konsumen yang menyebabkan timbulnya piutang, perusahaan belum bisa menekan banyaknya

piutang tak tertagih. Transaksi yang muncul dari kegiatan penjualan ini tentunya menimbulkan perkiraan piutang bagi perusahaan, sehingga dibutuhkan suatu sistem pencatatan dan terhadap piutang secara tepat dan memadai. Hal ini dimaksudkan agar perusahaan terhindar dari berbagai kerugian dan sekaligus dapat menyajikan laporan keuangan yang wajar dan sesuai. Disamping itu akibat yang muncul apabila manajemen piutang tidak memadai adalah kemungkinan besarnya jumlah piutang tak tertagih yang akan berakibat pada penerimaan pendapatan kurang optimal.

Berikut adalah piutang PT. Indostar Sukses Motor tahun 2012-2015

Table I.1
Data Piutang dan Piutang Tidak Tertagih

Tahun	Jumlah Piutang	Jumlah Piutang tak Tertagih	% Piutang Tak Tertagih
2012	7.616.493.468	211.945.048	2,8 %
2013	7.672.171.234	244.109.008	2,9 %
2014	7.730.916.975	368.475.236	4,9 %
2015	5.042.563.119	705.607.899	14,0 %

Sumber data :Data diolah dari PT. Indostar Sukses Motor

Berdasarkan data diatas menunjukkan adanya masalah yang terjadi di perusahaan yaitu terjadinya kenaikan piutang tak tertagih pada tiap tahunnya, namun pada tahun 2015 piutang tak tertagih mengalami peningkatan yang cukup banyak yaitu sebesar 14% mengindikasikan perusahaan mengalami *kolektabilitas* piutang dimana perusahaan tidak mampu menagih piutang dengan segera. Keadaan ini menggambarkan perusahaan dalam melakukan sistem pengendalian intern piutang belum memenuhi standar SPI yang dikemukakan oleh Arens

Loebbecke (2002 : 293) yang mengatakan bahwa perlu adanya penafsiran resiko dalam pengendalian sehingga manajemen perusahaan dapat mengidentifikasi dan mengelola resiko yang dapat meminimalisasi kegagalan. Hal ini disebabkan karena ketidak mampuan pelanggan dalam membayar piutang dengan segera sehingga menyebabkan tagihan piutang belum tertagih.

Selain itu keadaan ini juga tidak sesuai teori yang ditemukan oleh Wilson (2005 : 418) yang mengatakan bahwa penagihan (*collection*), apabila timbulnya transaksi piutang harus dilakukan setiap usaha untuk memperoleh pembayaran yang sesuai dengan syarat penjualan dalam waktu yang wajar dan dilakukan penerapan dan penyelenggaraan pengendalian intern yang layak”.

Menurut Warren Reeve Fess (2005 : 407) Yang menyatakan bahwa Apabila jumlah piutang yang semakin meningkat memberikan tantangan bagi perusahaan untuk dapat mengelola piutang dengan efektif. Karena jika terlalu besar saldo piutang tak tertagih ataupun saldo piutang ragu-ragu menunjukkan tidak efektifnya pengendalian terhadap manajer yang memutuskan kredit atau tidak efektifnya bagian piutang yang akhirnya menimbulkan kerugian bagi perusahaan.

Berdasarkan fenomena pengendalian intern tersebut sering terjadi masalah dalam pengendalian intern diperusahaan seperti kesalahan dalam pertimbangan. Manajemen dan personil lain seringkali dapat berbuat salah dalam mempertimbangkan keputusan penaksiran piutang yang diambil atau dalam mempertimbangkan keputusan penaksiran piutang yang diambil atau dalam melaksanakan tugas rutin karena tidak memadainya informasi, keterbatasan waktu dan tekanan lainnya. Dalam pengendalian yang telah ditetapkan dapat terjadi

karena personil secara keliru memahami perintah atau membuat kesalahan karena kelalaian, tidak ada perhatian atau kelalaian

Oleh karena itu, pengelolaan yang baik terhadap piutang sangat diperlukan terutama dalam hal pengedaliaannya. Adapun unsur-unsur pengendalian intern tersebut adalah lingkungan pengendalian, penilaian resiko, informasi dan komunikasi, pengendalian aktivitas, serta pemantauan. Kelima unsur tersebut merupakan hal penting yang harus diperhatikan dengan baik agar tujuan pengendalian intern perusahaan dapat tercapai. Kesalahan dalam pengelolaan piutang akan berdampak buruk bagi keuangan perusahaan, dan hal ini pasti tidak diinginkan.

Berdasarkan uraian diatas penulis tertarik untuk membuat tulisan ilmiah dalam bentuk skripsi dengan judul **“Sistem Pengendalian Intern Piutang pada PT. Indostar Sukses Motor”**

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah, maka identifikasi masalah dalam penelitian ini sebagai berikut :

1. Piuang tak tertagih jatuh tempo mengalami peningkatan dari tahun 2012-2015
2. Tingginya piutang tak tertagih yang jatuh tempo lebih dari satu tahun
3. Salah satu unsur pengendalian intern yaitu penilaian resiko belum dijalankan dengan efektif

C. Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah pada penelitian ini adalah :

1. Bagaimana penerapan sistem pengendalian intern pada PT.Indostar Sukses Motor?
2. Apakah sistem pengendalian intern piutang pada PT.Indostar Sukses Motor sudah mencapai tujuan?

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penulis melakukan penelitian ini yaitu

1. Untuk mengetahui penerapan sistem pengendalian intern pada PT. Indostar Sukses Motor.
2. Untuk mengetahui apakah tujuan dari sistem pengendalian intern pada PT. Indostar Sukses Motor sudah tercapai.

Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian ini adalah :

1. Bagi penulis untuk menambah pengetahuan penulis mengenai perlakuan sistem pengendalian intern pada PT. Indostar Sukses Motor
2. Bagi perusahaan diharapkan penelitian ini menjadi bahan masukan yang berarti sebagai bahan informasi kepada pihak manajemen dalam hal akuntansi piutang
3. Bagi pihak lain, dapat dijadikan salah satu referensi untuk melakukan penelitian yang selanjutnya pada waktu yang akan datang terutama yang membahas topik yang sama

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Uraian Teoritis

1. Sistem Pengendalian Intern

1.1 Pengertian Pengendalian Intern

Dalam pengertian yang abstrak, pengendalian (*control*) adalah proses pelaksanaan dan suatu pengaruh untuk penahanan atau untuk mengarahkan kegiatan suatu objek organisme atau sistem. Bantuan kepada manajemen dalam pengendalian organisasi perusahaan merupakan salah satu fungsi utama sistem informasi akuntansi.

Perusahaan menggunakan pengendalian intern untuk mengarahkan operasi dan mencegah penyalahgunaan sistem. Pengendalian intern memberikan jaminan yang wajar bahwa aktiva dilindungi dan digunakan untuk pencapaian tujuan usaha, informasi bisnis akurat, dan karyawan mematuhi peraturan dan ketentuan.

“Sistem pengendalian intern meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan kendala data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen. Definisi sistem pengendalian intern tersebut menekankan tujuan yang hendak dicapai, dan bukan pada unsur-unsur yang membentuk sistem tersebut. Dengan demikian, pengertian pengendalian intern tersebut diatas berlaku baik dalam perusahaan yang mengolah informasi secara manual, dengan mesin pembukuan, maupun dengan komputer. Mulyadi (2008, 163)”

Dari definisi diatas tersebut dapat disimpulkan bahwa pengendalian intern merupakan suatu metode yang digunakan untuk mengkoordinasikan untuk menjaga aset perusahaan, mengecek laporan / data akuntansi dan sebagai motivasi agar dipatuhinya kebijakan manajemen. Definisi ini juga tidak menekankan pada

unsur-unsur sistem pengendaliannya baik itu yang bersifat manual maupun bersifat komputerisasi.

Adapun pengertian intern menurut Sawyers (2005 : 58) adalah sebagai berikut :

“Pengendalian intern ialah suatu proses yang dipengaruhi oleh aktivitas dewan komusaris, manajemen atau pegawai lainnya yang dirancang untuk memberikan keyakinan wajar mengenai pencapaian tiga golongan tujuan berikut : kehandalan pelaporan keuangan efektivitas dan efisiensi operasi, kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku”.

Dari kedua pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa pengendalian intern merupakan suatu proses yang dilakukan pihak manajemen agar dapat mengatur aktivitas yang menjadi tanggung jawab para manajer serta untuk mengimplementasikan tujuan perusahaan.

Akuntan sering menggunakan istilah pengendalian intern (*internal control*) sebagai suatu sinonim untuk pengendalian didalam organisasi perusahaan. Suatu sejarah singkat konsepsi pengendalian intern perlu diperhatikan. Istilahnya pertama kali didefinisikan dalam tahun 1949 oleh suatu komite Institut Akuntan Amerika sekarang namanya *Institut of Certified Public Accountant* (AICPA).

1.2 Pentingnya pengendalian Intern

Pengendalian intern didalam suatu perusahaan sangat penting digunakan untuk menghindari kesalahan-kesalahan dan kecurang-kecurangan informasi keuangan, sehingga perlu diketahui apa itu pengendalian intern dan siapa yang bertanggung jawab atas pengendalian intern dalam suatu perusahaan. Untuk itu, perusahaan harus mendesain dan membangun suatu sistem pengendalian yang memadai. Salah satu pengendalian yang perlu dibangun adalah pengendalian intern. Pengendalian intern berkaitan dengan upaya meningkatkan kendala

informasi akuntansi yang disajikan dalam laporan keuangan dan kepatuhan para manajer dan personel terhadap ketentuan-ketentuan yang berlaku, serta mendorong peningkatan efisiensi dan efektivitas.

Peningkatan kendala informasi yang tersaji dalam laporan keuangan sangat penting bagi perusahaan karena semua aktifitas operasi perusahaan berdampak pada keuangan. Dalam sistem akuntansi yang berbasis komputer otomatisasi banyak digunakan dalam komponen sistem sekali suatu data dimasukkan untuk diproses, maka akan lenyap dari daya jangkau manusia. Hal itu menutup pentingnya perancangan pengendalian pada umumnya akan lebih efektif bila dibangun dalam suatu sistem itu di implementasikan.

Dalam pemrosesan data secara elektronik penanganan dokumen semakin berkurang. Hal ini menuntut metode-metode pengendalian intern untuk mendukung kebenaran informasi tersebut.

Kompleksitas suatu lingkungan komputer seperti pemrosesan *online*, sistem komunikasi, data manajemen basis data (*data base management system*) dapat menimbulkan kesalahan dan kekurangan yang tak terdeteksi.

Untuk mengatasi hal ini perlu dikembangkan pengendalian intern yang memadai pada sistem akuntansi yang terbagi komputer. Menurut Abdul Halim (2005 : 149) berpendapat bahwa pengendalian intern cukup harus diimplementasikan dan dipelihara dengan alasan lain :

- a. Untuk mencegah suatu kejadian jangan sampai terjadi, misalnya pengendalian diperlukan untuk mencegah kesalahan, kelupaan, kecurangan, dan kesalahan proses.

- b. Untuk mendeteksi suatu sesudah hal itu terjadi, misalnya ukuran pengendalian dan keamanan diperlukan untuk mendeteksi kesalahan, atau kegagalan fungsi tertentu.
- c. Untuk memperkecil kerugian *financial* dari kehilangan komputer atau kerusakan fisik kekayaan.
- d. Untuk memperkecil terhentinya kegiatan karena sistem yang kacau.

1.3 Tujuan Pengendalian Intern

Tujuan pengendalian intern menurut COSO (*Comitee of Sponsoring Organizations*) Sanyoto (2007 : 257) adalah :

a. *To provide reliable data, include:*

- 1. *Completeness : input/process/output*
- 2. *Accuracy : input/process/output*
- 3. *Uniqueness*
- 4. *Reasonableness*
- 5. *Errors are detected*

b. *To encourage adherence to prscribed accounting policies, included :*

- 1. *Timeliness : captured/enter/process*
- 2. *Valuations : calculatoins, summary, etc*
- 3. *Classification*

c. *To safeguard assets and records, included :*

- 1. *Transaction outhorized*
- 2. *Distribution of output*
- 3. *Validity, no nonvalid dat processed*
- 4. *Security of data and records*

Tujuan pertama dirancangnya sistem pengendalian intern dari segi pandang manajemen ialah diperolehnya data yang dapat dipercaya, yaitu jika data lengkap, akurat, unik, dan kesalahan-kesalahan dideteksi. Tujuan berikutnya adalah dipatuhinya kebijakan akuntansi, yang akan dicapai jika data diolah tepat waktu, penilaian, klarifikasi, dan pisah batas waktu terjadinya akuntansi tepat. Tujuan selanjutnya adalah pengamanan asset, yaitu dengan adanya otorisasi yang distribusi output, data valid, dan diolah serta disimpan secara aman.

Tujuan dirancangnya sistem pengendalian intern dari kaca pandangan terkini dan yang sudah mencakup lingkungan yang luas pada hakekatnya adalah untuk melindungi harta milik perusahaan, mendorong kecermatan dan kehandalan data dan pelaporan akuntansi, meningkatkan efektivitas dan efisiensi usaha, serta mendorong ditaatinya kebijakan manajemen yang telah digariskan dan aturan-aturan yang ada.

Tujuan pengendalian harus dipandang dengan kaitannya dengan orang / individu yang menjalankan sistem pengendalian tersebut. Sistem harus dirancang sedemikian rupa sehingga para pegawai dapat merasakannya sendiri dan yakin bahwa pengendalian intern bertujuan mengurangi kesulitan-kesulitan dalam operasi organisasi, melindungi organisasi, merupakan persyaratan dalam upaya tercapainya tujuan, dan dengan demikian mendorong dipatuhinya manajemen yang telah dilahirkan.

Menurut Sanyoto (2007 : 259). Suatu pengendalian intern yang baik dalam perusahaan akan memberikan keuntungan sangat berarti bagi perusahaan itu sendiri, karena :

- a. Dapat memperkecil kesalahan-kesalahan dalam penyajian data akuntansi, sehingga akan menghasilkan laporan yang besar
- b. Melindungi atau membatasi kemungkinan terjadinya kecurangan dan penggelapan.
- c. Kegiatan organisasi akan dapat dilaksanakan dengan efisien
- d. Mendorong dipatuhinya kebijakan pimpinan
- e. Tidak memerlukan detail audit dalam bentuk pengujian substantif atas bahan bukti/data perusahaan yang cukup besar oleh akuntansi publik

Menurut Mulyadi (2002 : 180) menyatakan tujuan pengendalian intern adalah untuk memberikan keyakinan memadai dalam pencapaian tiga golongan tujuan, yaitu :

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

Tujuan pengendalian menurut Mulyadi tersebut jika dijabarkan informasi keuangan disajikan harus wajar sesuai dengan Prinsip Akuntansi Beterima Umum, kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku, efektivitas dan efisiensi operasional perusahaan yaitu dengan adanya pengendalian akan menaggulangi dan mengurangi resiko yang telah diperkirakan sebelumnya.

Dari dua pendapat diatas dapat diambil kesimpulan bahwa tujuan dan manfaat pengendalian yaitu untuk mendeteksi dan memperkecil kesalahan dalam pelaporan akuntansi, tetap pada jalur peraturan yang berlaku sehingga membatasi kemungkinan terjadinya kecurangan, kegiatan organisasi akan dilakukan secara efektif dan seefisien mungkin dengan adanya hal-hal tersebut perusahaan akan

tidak lagi memerlukan detail audit berbentuk pengujian substantif oleh akuntan publik.

1.4 Unsur-Unsur Pengendalian Intern

COSO (*Comimite of Sponsoring Organization*) memperkenalkan ada lima komponen intern, meliputi :

a. Lingkungan Pengendalian

Lingkungan pengendalian terdiri dari tindakan, kebijakan dan prosedur yang mencerminkan sikap menyeluruh manajemen puncak, direktur dan komisaris, dan pemilik suatu satuan usaha organisasi terletak pada sikap manajemen dan merupakan landasan untuk semua unsur pengendalain intern lainnya.

Menurt Mulyadi (2001 : 172) menyatakan lingkungan pengendalian memiliki empat unsur, filosofi dan gaya operasi, berfungsinya dewan komisaris dan komite audit, metode pengendalian manajemen, dan kesadaran pengendalian.

1. Filosofi dan gaya operasi

Filosofi adalah seperangkat keyakinan dasar yang menjadi parameter bagi entitas dan karyawannya. Filosofi merupakan apa yang seharusnya dikerjakan dan apa yang seharusnya tidak dikerjakan oleh entitas. Gaya operasi mencerminkan ide manajer tentang bagaimana operasi suatu kesatuan usaha harus dilaksanakan.

2. Berfungsinya dwan komisaris dan komite audit

Dewan komisaris adalah wakil pemegang saham. Dewan ini berfungsi mengawasi pengelolaan perusahaan yang dilaksanakan oleh manajemen. Dewan komisaris yang aktif menjalankan fungsinya dapat

mencegah konsentrasi pengendalian yang terlalu banyak ditangan manajemen

3. Metode pengendalian manajemen

Metode pengendalian manajemen merupakan metode perencanaan dan pengendalian alokasi sumber daya entitas dalam mencapai tujuannya.

4. Kesadaran pengendalian

Kesadaran pengendalian dapat tercermin dari reaksi yang ditunjukkan oleh manajemen dari berbagai jenjang organisasi atas kelemahan pengendalian yang ditunjuk oleh akuntan intern atau akuntan publik. Jika manajemen segera melakukan tindakan koreksi atas temuan kelemahan pengendalian yang dikemukakan oleh akuntan intern atau akuntan publik, hal ini merupakan petunjuk adanya komitmen manajemen terhadap penciptaan lingkungan pengendalian yang baik

b. Penilaian Resiko

Penilaian resiko (*risk assesment*) proses mengidentifikasi dan menilai resiko-resiko yang dihadapi dalam mencapai tujuan. Setelah teridentifikasi. Manajemen harus menentukan bagaimana mengelola / mengendalikannya.

Semua organisasi memiliki resiko, dalam kondisi apapun namanya resiko pasti ada dalam suatu aktivitas, baik aktivitas yang berkaitan dengan bisnis maupun non bisnis. Penilaian resiko meliputi identifikasi, analisis dan manajemen resiko yang relevan dengan tujuan perusahaan. Suatu resiko yang telah diidentifikasi dapat dianalisis dan evaluasi sehingga dapat diperkirakan intensitas dan tindakan yang dapat meminimalkannya.

Menurut sanyoto (2007 : 270) menyatakan “penilaian resiko merupakan proses identifikasi dan analisis resiko yang dapat menghambat atau berhubungan dengan pencapaian tujuan perusahaan, serta menentukan cara bagaimana resiko tersebut ditangani”. Pada tahap penilaian resiko terdapat *cost-benefit consideration* yang memperhitungkan *cost* dan *benefit* yang akan dihasilkan dari suatu penerapan pengendalian.

Berdasarkan kutipan diatas, dapat dikatakan bahwa penilaian resiko ialah proses menganalisa adanya kemungkinan munculnya suatu resiko seiring pencapaian tujuan perusahaan sehingga dapat menentukan solusi penanganan terhadap resiko

Penilaian resiko merupakan tanggung jawab yang tidak terpisahkan (*integral*) dan terus menerus dari manajemen. Dikatakan *integral*, karena manajemen tidak dapat menetapkan tujuan dan dengan mudah mengasumsikan bahwa tujuan tersebut akan tercapai. Banyak hambatan atau resiko yang datang, baik dari dalam maupun luar entitas.

c. Pengendalian Aktivitas

Pengendalian aktivitas sebagai tambahan atas lingkungan pengendalian dan sistem akuntansi yang telah ditetapkan oleh manajemen untuk memperoleh keyakinan yang memadai bahwa tujuan usaha yang spesifik akan dapat tercapai. Pengendalian aktivitas terdiri dari kebijakan dan prosedur menurut Arens and Toebbecke (2003 : 310) yang umumnya dapat digolongkan menjadi lima kelompok, yaitu :

1. Pemisahan tugas yang cukup
2. Otorisasi yang pantas atas transaksi dan aktivitas

3. Dokumen dan catatan yang memadai
4. Pengendalian fisik atas aktiva dan catatan
5. Pengecekan independen atas pelaksanaan

Ditinjau dari segi pengendalian adalah perlu diketahui bagaimana penerimaan dan pengeluaran yang sebenarnya dan dibandingkan dengan taksiarannya. Selain membandingkan aktiva kas yang sebenarnya juga berguna membandingkan dengan secara periodik, saldo menurut buku dan jumlah saldo yang diperlukan untuk memenuhi beban jasa bank dan saldo yang diwajibkan. Laporan seperti itu membandingkan “*objective balance*” (saldo sasaran) dengan saldo buku yang sebenarnya. Jenis laporan itu memberikan sarana untuk pengecekan periodik mengenai penggunaan kas secara efektif dengan mencatat :

1. Tidak adanya saldo yang berlebihan
2. Adanya saldo bank yang cukup untuk mengkompensasi lembaga keuangan tersebut

d. Informasi dan Komunikasi

Informasi dan komunikasi (*information and communication*), dua elemen yang dapat membantu manajemen melaksanakan tanggung jawabnya. Manajemen harus membangun sistem informasi yang efektif dan tepat waktu. Hal tersebut antara lain menyangkut sistem akuntansi yang terdiri dari cara-cara dan perekaman (*records*) guna mengidentifikasi, menggabungkan, menganalisa, mengelompokkan, mencatat dan melaporkan transaksi yang timbul serta dalam rangka membuat pertanggung jawaban (*akuntabilitas*) asset dan utang-utang perusahaan.

e. Pemantauan

Pemantauan (*monitoring*) suatu proses penilaian sepanjang waktu atas kualitas pelaksanaan pengendalian internal dan dilakukan perbaikan jika dianggap perlu. Pemantauan merupakan proses penetapan kualitas kinerja pengendalian intern sepanjang waktu. Pemantauan mencakup penentuan desain dan operasi pengendalian tepat waktu dan tindakan perbaikan yang dilakukan. Proses ini dilaksanakan melalui aktifitas pemantauan terus menerus, evaluasi secara terpisah atau kombinasi diantara keduanya.

2. Piutang

2.1 Pengertian Piutang

Salah satu cara untuk mempertahankan pelanggan yang sudah ada serta menarik pelanggan baru adalah dengan melakukan penjualan kredit. Penjualan kredit tidak segera menghasilkan kas, tetapi akan menimbulkan piutang. Menurut Bambang Riyanto (2001:85) “Penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan piutang langganan dan barulah kemudian pada hari jatuh temponya terjadi kas masuk yang berasal dari pengumpulan piutang tersebut.” Piutang merupakan suatu proses yang penting yang dapat menunjukkan satu bagian besar dari harta *likuid* perusahaan karena piutang merupakan salah satu unsur dari aset lancar dalam laporan posisi keuangan perusahaan.

Piutang didefinisikan sebagai jumlah yang dapat ditagih dalam bentuk tunai dari seorang atau perusahaan lain, Weygandt Kieso Kimmel (2009:512). Sedangkan menurut Warren, Reeve, dan Fess (2006:356) “Piutang (*receivable*) meliputi semua klaim dalam bentuk uang terhadap pihak lainnya, termasuk individu, perusahaan, atau organisasi lainnya.”

Menurut Jumingan (2006:127) “Piutang timbul karena adanya penjualan barang dagangan secara kredit. Penjualan barang dagangan disamping dilaksanakan dengan tunai juga dilakukan dengan kredit pembayaran kemudian untuk mengurangi volume penjualan. ”Sedangkan menurut Wild, Subramanyam, dan Halsey (2005:260) “Piutang merupakan nilai jatuh tempo yang berasal dari penjualan barang atau jasa atau dari pemberian pinjaman uang.

Jadi secara umum piutang timbul akibat adanya barang atau jasa secara kredit. Piutang juga dapat timbul dengan adanya pemberian pinjaman uang kepada individu, perusahaan, organisasi atau transaksi-transaksi lain yang menciptakan suatu hubungan antara pihak yang memberi pinjaman dengan pihak yang terhutang. Piutang dicatat pada laporan posisi keuangan dengan mendebet akun piutang usaha (*Account Receivable*) dan diklarifikasikan sebagai aset lancar.

2.2 Klarifikasi Piutang

Untuk tujuan laporan keuangan piutang diklarifikasikan sebagai piutang lancar (jangka pendek) dan tidak lancar (jangka panjang). Piutang lancar (*current receivable*) diharapkan akan tertagih dalam satu tahun selama satu siklus operasi berjalan, mana yang lebih panjang. Semua piutang lain digolongkan sebagai piutang tidak lancar. Selanjutnya piutang diklarifikasikan dalam laporan posisi keuangan sebagai piutang dagang dan piutang non dagang.

1. Piutang Dagang (*Trade Receivable*)

Jumlah yang terutang oleh pelanggan untuk barang atau jasa yang telah diberikan sebagai bagian dari operasi bisnis normal. Piutang dagang disubklasifikasikan lagi menjadi piutang usaha dan wesel tagih.

a. Piutang Usaha (*Account Receivable*)

Menurut Weygandt, Kieso, dan Kimmel (2009:512) Piutang usaha adalah jumlah pembelian secara kredit dari pelanggan. Piutang timbul sebagai akibat dari penjualan barang atau jasa. Piutang ini biasanya diperkirakan akan tertagih dalam waktu 30 sampai 60 hari. Secara umum, jenis piutang ini merupakan piutang tersebar yang dimiliki oleh perusahaan.

b. Wesel Tagih (*Notes Receivable*)

Menurut Weygandt, Kieso, dan Kimmel (2009:512) Wesel tagih merupakan surat utang formal yang diterbitkan sebagai bentuk pengakuan utang. Wesel tagih biasanya memiliki waktu tagih antara 60-90 hari atau lebih lama serta mewajibkan pihak yang berhutang untuk membayar bunga.

2. Piutang Non Dagang (*Non Trade Receivable*)

Sejumlah contoh piutang dagang dari berbagai transaksi yaitu :

- a. Uang muka kepada karyawan staff
- b. Uang muka kepada anak perusahaan
- c. Piutang Deviden dan bunga
- d. Dan sebagainya.

2.3 Penilaian Piutang Usaha

Penilaian piutang sedikit lebih kompleks. Jumlah piutang yang dinilai dan dilaporkan pada neraca hendaknya menunjukkan jumlah bersih yang diperkirakan akan diterima dalam bentuk kas. Penentuan nilai realisasi bersih (*not realizable value*) memerlukan estimasi baik atas piutang yang tak tertagih maupun retur dan potongan penjualan.

1. Piutang usaha yang tak tertagih

Penjualan atas dasar selain penjualan tunai beresiko menimbulkan kegagalan untuk menagih piutang. Kerugian pendapatan dan penurunan laba diakui dengan mencatat beban piutang ragu-ragu (beban piutang tak tertagih). Ada tiga cara untuk menaksir besarnya cadangan penghapusan piutang, yaitu :

- a. Menggunakan analisis umur piutang (*aging schedule*)
- b. Taksiran dari saldo akhir piutang dalam neraca
- c. Taksiran dari jumlah selama satu periode

Menurut Weygandt Kieso Kimmel (2009:514) Terdapat dua metode yang digunakan dalam akuntansi untuk piutang tak tertagih, yaitu :

- a. Metode Penghapusan Langsung (*direct write-off method*)

Berdasarkan metode penghapusan piutang langsung, jika piutang tersebut telah dipastikan tidak dapat ditagih maka baru dianggap sebagai piutang tak tertagih dan kerugian dapat dibebankan ke beban piutang tak tertagih.

- b. Metode penyisihan (*allowance method*)

Untuk piutang tak tertagih dilakukan dengan cara mengestimasi jumlah piutang yang tidak tertagih pada akhir setiap periode. Hal ini akan memberikan kesesuaian pembebanan di laporan laba rugi dan memastikan penilaian piutang berdasarkan nilai realisasi kas (bersih) di neraca.

2. Retur dan Potongan Penjualan

Barang yang telah dijual mungkin akan dikembalikan oleh pembeli kepada penjual. Disamping itu, karena kerusakan barang atau sebab lainnya. Penjual bisa mengurangi harga jual semula (potongan penjualan). Dalam pencatatannya penjual mendebit akun retur dan potongan penjualan dan mengkredit akun piutang usaha.

2.4 Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Piutang

Besar kecilnya piutang dipengaruhi oleh beberapa faktor. Faktor-faktor tersebut diantaranya seperti yang dikemukakan oleh Bambang Riyanto (2008:85-87) sebagai berikut :

1. Volume Penjualan Kredit

Makin besar proporsi penjualan kredit dari keseluruhan penjualan memperbesar jumlah investasi dalam piutang

2. Syarat Pembayaran Penjualan Kredit

Syarat pembayaran penjualan kredit dapat bersifat ketat atau lunak. Apabila perusahaan menetapkan syarat pembayaran yang ketat berarti bahwa perusahaan lebih mengutamakan keselamatan kredit dari pada pertimbangan profitabilitas. Syarat yang ketat misalnya dalam bentuk batas waktu pembayaran yang pendek. Pembebanan bunga yang berat pada pembayaran piutang yang terlambat.

3. Ketentuan Tentang Pembatasan Kredit

Dalam penjualan kredit perusahaan dapat menetapkan batas maksimal atau *plafond* bagi kredit yang diberikan kepada para langganannya.

Makin tinggi *plafond* yang ditetapkan bagi masing-masing langganan berarti makin besar pula yang diinvestasikan dalam piutang begitu pula sebaliknya.

4. Kebijakan Dalam Mengumpulkan Piutang

Perusahaan yang menjalankan kebijakan secara aktif, maka perusahaan harus mengeluarkan uang yang lebih besar untuk membiayai aktivitas pengumpulan piutang, tetapi dengan menggunakan cara ini, maka piutang yang ada akan lebih cepat 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 akan lebih besar.

5. Kebiasaan Membayar Dari Para Pelanggan

Kebiasaan para langganan untuk membayar dalam periode *Cash Discount* akan mengakibatkan jumlah piutang lebih kecil. Sedangkan langganan membayar periode setelah *Cash Discount* akan mengakibatkan jumlah piutang lebih besar karena jumlah dana yang tertanam dalam piutang lebih lama untuk menjadi kas.

2.5 Manajemen Piutang

1. Kebijakan Penjualan Kredit

Gitosudarmo dan Basri (2002) mengatakan bahwa piutang adalah aset atau kekayaan perusahaan yang timbul sebagai akibat dari dilaksanakannya kebijakan

penjualan kredit. Kebijakan penjualan kredit dapat menimbulkan keuntungan dalam bentuk :

- a. Kenaikan hasil penjualan
- b. Kenaikan laba. Hal ini adalah sebagai akibat dari kenaikan dalam hasil penjualan akan dapat menimbulkan kenaikan pada laba perusahaan.
- c. Memenangkan persaingan. Dalam dunia bisnis saat ini maka hampir semua perusahaan melaksanakan politik penjualan kredit ini. Oleh karena itu untuk menjaga posisi perusahaan di dalam persaingan maka haruslah dilakukan politik penjualan kredit tersebut apabila tidak ingin merosot dalam posisi persaingan di pasar. Kebijakan penjualan kredit yang agresif akan dapat merangsang minat calon konsumen akan kemungkinan untuk memakai dan menikmati kegunaan barang yang dibelinya tanpa harus mengeluarkan uang yang besar pada saat membeli sehingga pembeli dapat menikmati sekarang juga dengan membayar di kemudian hari.

Kebijakan penjualan kredit terdiri dari empat *variable*, yaitu :

- a. Periode kredit, yaitu jangka waktu yang diberikan kepada pembeli untuk membayar pembelian mereka
- b. Standar kredit, yang mengacu pada kemampuan keuangan dari para pelanggan yang dapat diterima.
- c. Kebijakan penagihan, yang diukur dengan keketatan atau kelonggaran yang diberikan perusahaan dalam menagih piutang yang lamban pembayarannya.

- d. Diskon atau potongan yang diberikan untuk pembayaran yang lebih cepat, termasuk *persentase* diskon dan seberapa cepat pembayaran harus dilakukan agar dapat diskon tersebut.

2. Kebijakan Manajemen Piutang

Kegiatan manajemen piutang meliputi kegiatan :

- a. Perencanaan jumlah dan pengumpulan piutang.

Hal-hal yang perlu diperhatikan adalah :

- a) Persyaratan pembayaran yang ditawarkan perusahaan
- b) Kebiasaan para pelanggan membayar utangnya
- c) Piutang ragu-ragu yang diestimasikan oleh pihak perusahaan

- b. Pengendalian piutang

Hal-hal yang perlu dilaksanakan dalam pengendalian piutang :

- 1. Penyaringan pelanggan. Faktor-faktor yang perlu diperhatikan dalam penyaringan pelanggan :

- a) Adanya kesanggupan secara jujur untuk membayar kredit yang telah diterima oleh pelanggan
- b) Adanya kemampuan pelanggan yang diukur secara *subyektif* oleh pihak perusahaan
- c) Adanya ikatan atau jaminan untuk keamanan dari resiko kredit

- 2. Penentuan resiko kredit. Langkah-langkah dalam penentuan resiko kredit:

- a) Penentuan batas tertinggi resiko kredit yang didasarkan pada pengalaman tahun-tahun lalu yang pernah terjadi

b) Mengadakan klasifikasi dari pelanggan

3. Kebijakan dalam Penjualan Kredit

Ada beberapa alasan perusahaan melakukan penjualan kredit

- a. Karena perusahaan berharap dapat menjual lebih banyak dari pada hanya menjual secara tunai saja. Dengan menjual secara kredit perusahaan dapat meningkatkan pendapatan dibandingkan dengan hanya menjual secara tunai saja
- b. Kadangkala lebih menyenangkan untuk menjual secara kredit dibandingkan dengan menjual secara tunai. Contoh pada saat sebuah perusahaan menjual sebuah produk yang baru dikirimkan, adalah merupakan praktek bisnis yang lazim bahwa pembeli membayar barang tersebut bila barang telah sampai, diantara waktu membeli barang tersebut dan pada saat pembayaran diterima oleh penjual, kredit diberikan oleh penjual kepada pembeli
- c. Manajemen meyakini bahwa pemberian kredit akan mendorong pembeli untuk membeli sebuah barang atau produk yang kemungkinan tidak akan dibelinya jika barang tersebut dijual secara tunai

4. Sistem pengendalian Intern Piutang

Untuk penjualan yang dilakukan secara kredit, harus dilakukan pemeriksaan oleh bagian kredit dengan tujuan untuk memperkecil resiko tidak tertagihnya piutang.

Peranan pengendalian intern penting sekali dalam usaha mencapai tujuan usaha. Demikian pula dunia usaha mempunyai perhatian yang makin meningkat

terhadap struktur pengendalian intern. Menurut Bambang Hartadi (2000 : 2), *internal control* diperlukan karena beberapa faktor :

- a. Luas dan ukuran kesatuan usaha yang menjadi begitu kompleks dan meluas sehingga manajemen harus mempercayai berbagai macam laporan-laporan dan analisis-analisis untuk mengendalikan operasi secara efektif.
- b. Pengawasan dan penelaahan yang melihat pada *internal control* sistem yang baik mampu melindungi terhadap kelemahan manusia dan mengurangi kemungkinan kesalahan atau ketidak beresan akan terjadi
- c. Tidak praktis apabila akuntan untuk memeriksa secara keseluruhan dengan keterbatasan uang kas (*fee*) tanpa mempercayai *internal control* perusahaan.

B. Penelitian Terdahulu

Table II.1
Penelitian Terdahulu

No	Nama dan Tahun Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
1	Dian hartati (2009)	Analisi sistem pengendalian intern piutang usaha pada PT. SFI Medan	Lingkungan pengendalian, informasi dan komunikasi, serta pengawasan terhadap piutang usaha telah efektif. Sedangkan penentuan pengendalian piutang usaha kurang efektif
2	Disa Hairunisa Saragih (2014)	Analisis sistem pengendalian intern piutang usaha pada perusahaan daerah air minum (PDAM) Tirtanadi kota Pematang Siantar	Masih ditemui fungsi rangkap dimana bagian keuangan menagani dua fungsi penjualan dan fungsi kredit, sehingga mempengaruhi ketelitian dan kecermatan dalam seleksi pemberian kredit
3	Dwi Andika Putri (2014)	Analisis sistem pengendalian intern piutang pada PT. Serumpun Indah Lestari	Secar umum pengendalian intern pada PT. Serumpun Indah Lestari Medan sudah cukup baik hal ini terlihat dari adanya tindakan, kebijakan dan prosedur yang dilakukan perusahaan dalam penilaian piutang
4	Putri Yati (2016)	Analisis penerapan sistem pengendalian intern kas dan setara kas pada PT. Taspen (Pesero) KCU Medan	Sistem pengendalian intern pada PT. Taspen (Pesero) KCU belum maksimal. Hal ini dapat dilihat adanya perangkapan tugas fungsi pelaksanaan umum dengan fungsi program kemitraan dan bina lingkungan (PKBL)

C. Kerangka Berfikir

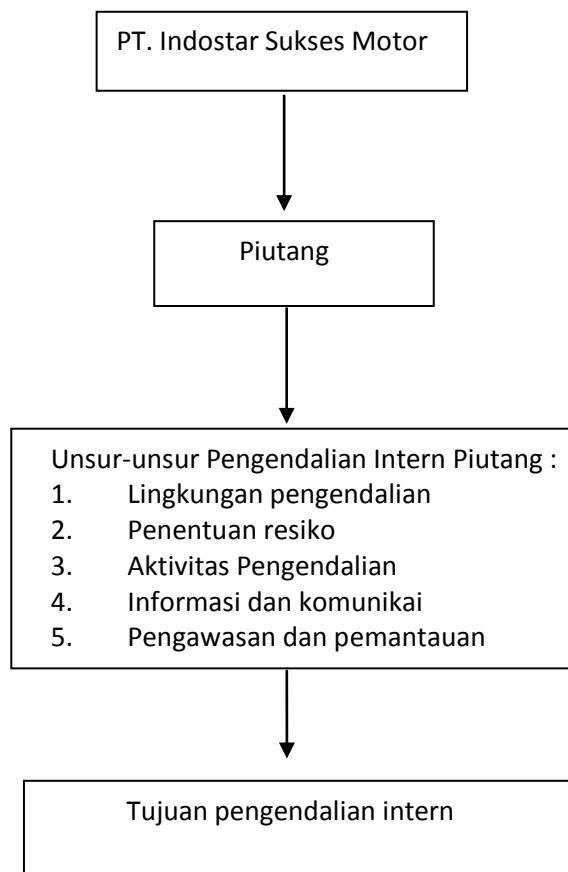
Sistem pengendalian intern merupakan suatu metode yang digunakan untuk mengkoordinasikan untuk menjaga aset perusahaan, mengecek laporan/data akuntansi dan sebagai motivasi agar dipatuhinya kebijakan manajemen. Unsur-unsur pokok dalam sistem pengendalian intern yaitu meliputi : lingkungan pengendalian, penilaian resiko, informasi dan komunikasi, aktivitas pengendalian dan pemantauan.

Dalam pelaksanaan manajemen piutang, resiko kegagalan menagih piutang merupakan masalah yang sangat berpengaruh terhadap keuangan perusahaan. Oleh karena itu, dibutuhkan sistem pengendalian intern untuk menilai pelaksanaan pengawasan intern serta mengetahui kebijakan manajemen perusahaan dalam menjalankan tugasnya. Masalah yang dikemukakan dalam penelitian, yaitu bagaimana sistem pengendalian intern diterapkan dan apakah sistem pengendalian intern pada proses pemberian piutang telah diterapkan secara efektif. Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi pengendalian intern piutang yang sesuai dengan prinsip kehati-hatian dan berkesinambungan (*going concern*)

Berdasarkan gambar kerangka berfikir tersebut maka dapat dijelaskan bahwa sistem pengendalian intern dalam pemberian kredit harus memenuhi unsur-unsur pengendalian intern. Unsur-unsur ini sudah baku ditetapkan pada *Commitee OF Sponsoring Organization Of The Treadway Commision (COSO)*. Lingkungan pengendalian terdiri dari tindakan, kebijaksanaan, dan prosedur yang mencerminkan sikap menyeluruh manajemen perusahaan, direktur dan konsumen serta pemilik suatu satuan terhadap pengendalian atas satuan usaha. Penerapan resiko oleh manajemen adalah bagian dari penerapan dan pengoperasian

pengendalian internal untuk meminimalkan resiko dengan mengidentifikasi, menggabungkan, mengklasifikasi, menganalisa, mencatat, dan melaporkan transaksi-transaksi yang terjadi. Aktivitas pemantauan berkaitan dengan penilaian efektivitas rancangan dan operasi pengendalian internal secara periodik dan terus menerus oleh manajemen untuk melihat apakah telah dilaksanakan dengan semestinya dan telah diperbaiki sesuai dengan keadaan.

Berikut adalah kerangka berfikir dalam menjelaskan alur penelitian sebagai berikut :



Gambar II.1
Kerangka Berfikir

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan pendekatan deskriptif yaitu suatu penelitian untuk menyusun, mengklasifikasikan, menafsirkan, serta menginterpretasikan data sehingga memberikan suatu gambaran tentang masalah sistem pengendalian intern piutang.

B. Definisi Operasional Variabel

Sistem pengendalian intern piutang merupakan suatu proses aktivitas/kegiatan membandingkan kinerja yang sebenarnya dengan yang seharusnya atau yang direncanakan mengenai penjualan kredit dan penagihan piutang. Tujuan dari sistem ini adalah kebijakan prosedur yang melindungi aktiva perusahaan dari kesalahan penggunaan, memastikan bahwa informasi usaha yang disajikan akurat dan menyakinkan bahwa peraturan telah diikuti pengukuran pengendalian intern menggunakan unsur-unsur pengendalian COSO yaitu :

a. Lingkungan Pengendalian (*Environment Control*)

Komponan ini meliputi sikap manajemen disemua tingkatan terhadap operasi secara umum dan konsep pengendalian secara khusus. Hal ini mencakup etika, kompetensi, serta integritas dan kepentingan terhadap kesejahteraan organisasi, juga tercakup struktur organisasi serta kebijakan dan filosofi manajemen. Lingkungan pengendalian merupakan hal dasar

bagi komponen COSO. Dimana manajemen harus paham pentingnya pengendalian intern.

b. Penilaian Resiko (*Risk Valuation*)

Komponen ini telah menjadi bagian dari aktivitas audit internal yang harus berkembang. Penentuan resiko mencakup penentuan resiko disemua aspek organisasi dan penentuan kekuatan organisasi melalui evaluasi resiko. COSO juga menambahkan pertimbangan tujuan disemua bidang operasi untuk memastikan bahwa semua bagian organisasi bekerja secara harmonis.

c. Pengendalian Aktifitas (*Activity Control*)

Komponen ini mencakup aktivitas-aktivitas yang dulunya dikaitkan dengan konsep pengendalian internal. Aktivitas-aktivitas ini meliputi persetujuan, tanggung jawab dan kewenangan, pemisahan tugas, pendokumentasian, rekonsiliasi, karyawan yang kompeten dan jujur, pemeriksaan internal dan audit internal. Aktivitas-aktivitas ini dievaluasi risikonya untuk organisasi secara keseluruhan. Struktur organisasi merupakan kerangka bagian tugas kepala unit-unit organisasi yang dibentuk untuk melaksanakan kegiatan-kegiatan pokok perusahaan

d. Informasi (*Information*)

Komponen ini merupakan bagian penting dari proses manajemen. Manajemen tidak dapat berfungsi tanpa informasi. Komunikasi informasi tentang operasi pengendalian internal memberikan *substansi* yang dapat digunakan manajemen untuk mengevaluasi efektivitas pengendalian dan untuk mengelola operasinya.

C. Tempat dan Waktu Penelitian

Adapaun tempat penulis melakukan penelitian adalah pada PT. Indostar Sukses Makmur yang beralamat di Jl. Karya No. 187 Medan

Tabel III.1
Waktu Penelitan

No	Jenis Kegiatan	Mei			JUni			Juli			Agus			Sept		
1	Pengajuan Judul			■												
2	Penulisan Proposal				■	■	■	■								
3	Bimbingan Proposal							■	■							
4	Seminar Proposal									■	■					
5	Penulisan Skripsi										■	■	■			
6	Bimbingan Skripsi											■	■	■		
7	Sidang Meja Hijau														■	

D. Jenis dan Sumber Data

Dalam menyusun skripsi ini, jenis data yang penulis gunakan adalah jenis data yang bersifat kuantitatif dan kulitatif, sumber data yang digunakan penulis adalah data primer dan sekunder, yaitu memperoleh data dengan mempelajari dan menelaah dokumen-dokumen yang terdapat diperusahaan yang berhubungan dengan objek penelitian berupa laporan keuangan.

E. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang penulis gunakan adalah :

1. wawancara, yaitu dengan melakukan tanya jawab langsung dengan pihak yang berkompeten di perusahaan
2. Dokumentasi, dilakukan dengan cara mengumpulkan data perusahaan yang berhubungan dengan permasalahan yang dibahas seperti data-data piutang

F. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data menggunakan metode deskriptif, pendekatan akuntansi yang merupakan metode yang digunakan dalam merumuskan perhatian terhadap pemecahan masalah yang dihadapi, dimana data yang dikumpulkan, disusun dan diinterpretasikan sehingga dapat memberikan informasi tentang pencatatan, perolehan dan penggolongan masalah yang ada dalam perusahaan.

Adapun langkah-langkahnya adalah sebagai berikut :

1. Mengumpulkan data yaitu data laporan keuangan dan data piutang tidak tertagih dari tahun 2012-2015
2. Mengelola data yaitu laporan keuangan yang telah dikumpulkan diolah dan dihitung sehingga dapat hasil piutang tidak tertagih
3. Menganalisis data yaitu data yang sudah terkumpul dianalisis dengan unsur-unsur yang ada

4. Menjelaskan dan menyimpulkan isi dari laporan keuangan sehingga dapat memberikan informasi tentang piutang tak tertagih yang ada dalam perusahaan

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Gambaran Umum Perusahaan

PT. Indostar Sukses Motor adalah perusahaan yang bergerak sebagai dealer resmi dari Astra Honda Motor sebagai penjual kendaraan bermotor roda dua dengan merk Honda (H1), bengkel resmi Honda atau AHASS (H2) dan penjualan spare part asli Honda (H3)

Awal mula berdiri PT. Indostar Sukses Motor adalah pada tahun 2004 dimulai dari sebuah dealer kecil kemudian berkembang pesat menjadi salah satu dealer sepeda motor Honda yang terkenal di Kota Medan dan sekarang sudah memiliki 68 karyawan.

VISI

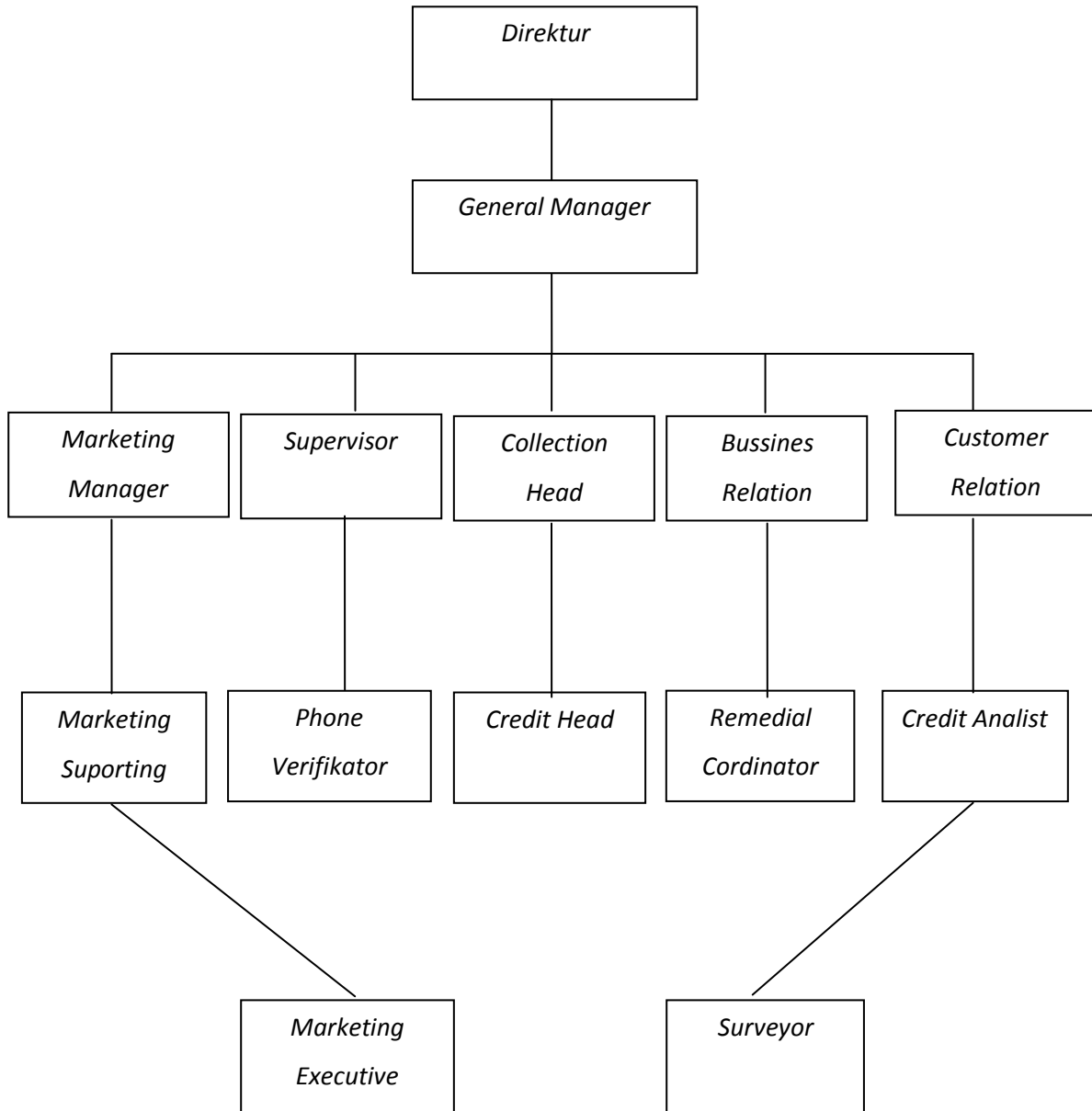
Adapun visi PT. Indostar Sukses Motor adalah mampu menjadi Grup Dealer sepeda motor merk Honda serta menjadi perusahaan pembiayaan tersehat, terbaik, serta terpercaya

MISI

Adapun misi dari PT. Indostar Sukses Motor adalah mampu memberikan pelayanan terbaik kepada para konsumen dengan konsep 3T, yaitu Tercepat, Termudah, dan Terpercaya

2. Struktur Organisasi Perusahaan

Adapun struktur organisasi PT. Indostar Sukses Motor adalah sebagai berikut :



Gambar IV.1
Struktur Organisasi

Berikut penjelasan posisi/bagian yang ada di dalam struktur.

1. Direktur

Direktur Berfungsi dalam mengambil keputusan atas jalannya pelaksanaan operasional perusahaan secara teratur, terarah dan terpadu. Serta juga harus berperan sebagai penanggung jawab utama atas pelaksanaan kegiatan operasional perusahaan.

Berikut adalah tugas dan tanggung jawab direktur

- a. Melaksanakan kebijakan perusahaan, sesuai yang diatur didalam anggaran perusahaan serta ketentuan yang digariskan oleh Rapat Umum Pemegang Saham.
- b. Mengkoordinasi pelaksanaan tugas para anggota Direksi dan mengawasi secara umum.
- c. Mendapatkan langkah-langkah dalam melaksanakan kebijaksanaan perusahaan dibidang produksi teknik, tenaga manusia, keuangan dan pemasaran.
- d. Bertanggung jawab kepada Rakyat Umum Pemegang Saham melalui Dewan Komisaris.
- e. Bertanggung jawab atas kinerja seluruh Staff dan Karyawan.

2. *General Manager*

General manager merupakan fungsi jabatan kerja pada sebuah perusahaan yang bertugas memimpin, mengelola dan mengkoordinasikan semua hal yang berkaitan jalannya roda perusahaan.

Berikut adalah tugas dan tanggung jawab *General Manager*

- a. Mengarahkan fungsi setiap departemen dalam menjalankan strategi perusahaan.
- b. Memberhentikan dan menerima karyawan.
- c. Mengevaluasi hasil laporan yang diterima dari masing-masing kepala bagian.
- d. Bertanggung jawab kepada seluruh aktivitas perusahaan kepada jajaran keredaksionalan maupun kepada non redaksional serta divisi-divisi lainnya.
- e. Membuat laporan kepada Direktur.
- f. Berhak untuk melakukan revisi *manajerial*.
- g. Memonitor pelaksanaan kebijakan dan strategi perusahaan serta memastikan kelancaran pelaksanaannya agar dapat berjalan secara maksimal dan tepat.
- h. Mengevaluasi dan menganalisa hasil implementasi strategi perusahaan serta mencari usulan atas pemecahan masalah yang timbul.

3. *Manager*

Berfungsi melakukan pengendalian terhadap seluruh aktifitas *marketing* dalam rangka mengoptimalkan *profit*.

Berikut adalah tugas dan tanggung jawab *Marketing Manager*

- a. Merumuskan strategi penjualan yang disesuaikan dengan target perusahaan.
- b. Melakukan evaluasi & analisa atas pencapaian target pada setiap bulannya.

- c. Melakukan evaluasi & perbaikan secara *continue*.
- d. Menganalisa situasi pasar & kompetisi yang terjadi di daerah tersebut.
- e. Melakukan kerjasama dengan perusahaan pembiayaan (*Leasing*).

4. Supervisor

Berfungsi melakukan pengendalian terhadap aktivitas dan hasil kerja dari setiap *Marketing Executive*, serta memastikan *Policy* dan Prosedur berjalan dengan benar, tuntas dan konsisten.

Berikut adalah tugas dan tanggung jawab Supervisor

- a. Membuat *job descriptions*.
- b. Mencari dan mengumpulkan informasi pasar yang *up to date*.
- c. Memberi motivasi kerja kepada staff bawahannya.
- d. Memonitoring aktivitas *team marketing executive*.
- e. Memberikan laporan penjualan harian, mingguan, dan bulanan.

5. Marketing Executive

Berfungsi memasarkan produk serta membina hubungan dengan relasi atau klien perusahaan.

Berikut adalah tugas dan tanggung jawab Marketing Executive

- a. Mendapatkan data calon *customer* dari data *base dealer*.
- b. Melakukan *canvassing* ketempat yang sudah ditentukan oleh *supervisor*.
- c. Membina hubungan baik dengan calon *customer*.
- d. Membuat laporan kerja harian.
- e. Memberikan pelayanan sesuai dengan SOP perusahaan.

6. *Bisnis Relation Officer (BRO)*

Berfungsi melakukan pengendalian terhadap aktivitas dan hasil kerja dari setiap *Customer Relation Officer* yang menjadi bawahannya, mengembangkan potensi pasar dalam area tanggung jawabnya.

Berikut adalah tugas dan tanggung jawab *Bisnis Relation Officer*

- a. Melaksanakan kunjungan berkala ke leasing untuk membina hubungan baik.
- b. Mencari dan mengumpulkan informasi pasar yang *up to date*.
- c. Mengatur jadwal kerja dan tempat kerja dari CRO dibawahnya.
- d. Melakukan pendekatan ke pihak instansi/perusahaan untuk mendiskusikan dan merealisasikan program marketing yang sesuai dan saling menguntungkan.

7. *Costomer Relation Officer (CRO)*

Berfungsi menjalin hubungan dengan *customer* dan membina hubungan baik dengan *customer*.

Berikut adalah tugas dan tanggung jawab *Customer Relation Officer*

- a. Menyampaikan informasi kepada *customer*.
- b. Menerima komplain dari *customer*.
- c. Melakukan *follow up* kepada *customer*.
- d. Menjaga standarisasi pelayanan kepada *customer*.
- e. Mendata *customer*.

8. *Marketing Support*

Berfungsi menangani masalah-masalah administrasi di *Credit Marketing Dept.*

Berikut adalah tugas dan tanggung jawab *Marketing Support*

- a. Memeriksa kelengkapan data serta kelengkapan dokumen aplikasi.
- b. Mengembalikan aplikasi yang tidak lengkap ke *Credit Head* untuk segera dilengkapi dan melakukan *follow up*.
- c. Memisahkan aplikasi baik *approve* maupun *reject* untuk diberikan kepada *credit admin*.
- d. Meregistrasi surat keluar dan surat masuk yang berkaitan dengan aktivitas *marketing*.
- e. Membantu *Supervisor* mempersiapkan *price list* angsuran.

9. *Credit Head*

Berfungsi melakukan pengendalian terhadap aktivitas dan hasil kerja dari *Credit Analyst, Phone Verificator, Surveyor* dan *Credit Support* serta memastikan *Policy* dan Prosedur berjalan dengan benar, tuntas dan konsisten.

Berikut adalah tugas dan tanggung jawab *Credit Head*

- a. Memberikan persetujuan kelayakan kredit untuk *customer* dalam batas wewenangnya.
- b. Melakukan analisa terhadap *booking aktual* yang telah dihasilkan dan melakukan prediksi *booking* yang akan dicapai pada periode mendatang.
- c. Menganalisa piutang *customer* dari hasil realisasi persetujuan kredit setiap bulan.
- d. Membuat laporan secara periodik tentang hasil *performance* kredit yang sudah disetujui.

10. Collection Head

Berfungsi mengelola *A/R Overdue* dan mengurangi/memperkecil resiko kerugian.

Berikut adalah tugas dan tanggung jawab *Collection Head*

- a. Membuat perencanaan dan target penanganan *A/R Overdue* yang harus dicapai dalam suatu periode.
- b. Memonitor pelaksanaan penagihan piutang, ketertiban pengiriman surat pemberitahuan dan proses penarikan.
- c. Melakukan *review* mingguan terhadap setiap *collector* atas kemajuan penanganan yang mereka lakukan.
- d. Memonitor pemakaian Kwitansi *Collector* setiap hari.
- e. Mengadakan pertemuan berkala dengan para bawahannya untuk mengevaluasi pencapaian target dan membahas masalah-masalah yang ditemui di lapangan.

11. Remedial Cordinator

Berfungsi melakukan upaya penagihan atau penarikan barang atas *customer Overdue* > 60 hari dan bersifat kasus.

Berikut adalah tugas dan tanggung jawab *Remedial Cordinator*

- a. Memeriksa serta mempelajari data-data *customer* yang menunggak > 60 hari dan kasus.
- b. Membantu menangani kasus-kasus tertentu bila diperlukan di semua *bucket*.
- c. Membuat tanda terima atas barang yang ditarik.

- d. Mengusulkan digunakannya tenaga pihak ke tiga untuk melakukan penarikan bila dirasa mengalami kesulitan.
- e. Bertanggung jawab terhadap penggunaan *form standar collection* dan kebenaran serta ketepatan penyampaian laporan ke *Head Collection/BM/HO*.

12. *Credit Analis*

Berfungsi melakukan analisa kredit terhadap data – data calon konsumen serta memutuskan kelayakan kredit bagi konsumen dalam batas wewenangnya.

Berikut adalah tugas dan tanggung jawab *Credit Analis*

- a. Melakukan analisa laporan keuangan dan analisa 5 C terhadap laporan *surveyor/ PV*.
- b. Meminta *surveyor* untuk melakukan *survey* ulang apabila dirasakan ada data yang kurang atau meragukan dalam laporan *surveyor*
- c. Memberikan persetujuan kelayakan kredit untuk *customer* dalam batas wewenangnya
- d. Mencapai *target booking* dengan batas toleransi yang telah ditetapkan oleh perusahaan
- e. Melakukan analisa terhadap *booking aktual* yang telah dihasilkan dan melakukan prediksi *booking* yang akan dicapai pada periode mendatang.

13. *Phon Verifikator (PV)*

Berfungsi melakukan *survey* melalui nomer telepon *customer* untuk baik rumah, kantor atau *econ* untuk mengumpulkan dan mengklarifikasi data yang akan digunakan untuk analisa kredit.

Berikut adalah tugas dan tanggung jawab *Phon Verifikator*

- a. Melakukan pengecekan melalui telepon untuk memastikan keberadaan pemohon serta mendapatkan bukti bahwa informasi yang dikirim atau diberikan pemohon sehubungan dengan permohonan kreditnya kepada FMF adalah benar.
- b. Menanyakan data-data calon *customer* yang kurang lengkap dan menambahkannya pada form yang ada.
- c. Melakukan *survey* melalui telepon dengan teknik dan cara yang benar sesuai dengan prosedur yang telah ditentukan.
- d. Membuat *summary* / ringkasan dari data yang terkumpul sehingga bisa dipakai sebagai bahan analisa kredit oleh *Credit Analyst*.
- e. Memberikan masukan/ usulan yang bisa dijadikan bahan pertimbangan *Credit Analyst* apabila ada data – data yang menguatkan maupun meragukan.

14. *Surveyor*

Berfungsi melakukan *survey* melalui kunjungan ke alamat – alamat *customer* untuk mengumpulkan Dan mengklarifikasi data yang akan digunakan untuk analisa *credit*.

Berikut adalah tugas dan tanggung jawab *Surveyor*

- a. Melakukan *survey* atas alamat domisili dan memastikan alamat korespondensi serta kebenaran data-data yang diberikan oleh calon konsumen.
- b. Meminta kelengkapan data calon konsumen baik pengisian formulir aplikasi, tanda tangan, peta domisili, ataupun data-data lainnya.

- c. Mengumpulkan informasi karakter, kapasitas, kolateral, tujuan pemakaian dan kondisi dari calon konsumen serta hasil survey secara tertulis di dalam form analisa kelayakan kredit 1 dan 2 dan lampiran data pekerjaan dan penghasilan untuk analisa wiraswasta.
- d. Membuat rencana kerja kunjungan dan rencana pencapaian target untuk setiap harinya serta membuat laporan hasil kunjungan dan pencapaian target kepada atasannya.
- e. Menampung dan menerima keluhan dari konsumen, melaporkan dan mengatasi dengan melaksanakan perbaikan.

3. Analisis Data

a. Data Piutang

Analisa data menggunakan metode deskriptif pendekatan akuntansi yang merupakan metode yang digunakan dengan merumuskan perhatian terhadap pemecahan masalah yang dihadapi, dimana data yang dikumpulkan, disusun dan di interprestasikan sehingga dapat memberikan informasi tentang pencatatan, perolehan dan penggolongan masalah yang ada dalam perusahaan. Untuk keperluan pembahasan maka terlebih dahulu dilakukan perhitungan perputaran piutang dengan menggunakan perhitungan periode penagihan rata-rata (*Day Sales Outstanding/DSO*). Hasil dari perhitungan penagihan rata-rata tersebut memberikan informasi tentang berapa cepat piutang dapat dikonversi menjadi kas (dilunasi). Berikut ini adalah rumus perhitungan *Days Sales Outstanding (DSO)*.

$$DSO = \frac{\text{Piutang}}{\frac{\text{Penjualan}}{360/\text{hari}}}$$

Berikut ini adalah data piutang dan penjualan PT. Indostar Sukses Motor.

Table IV. I
Data Piutang, Penjualan dan Perhitungan DSO
PT. Indostar Sukses Motor
Tahun 2012 – 2015

Tahun	Jumlah Piutang	Penjualan	DSO
2012	7.616.493.468	333.687.198.527	8,2 hari
2013	7.672.171.234	374.728.073.326	7,4 hari
2014	7.730.916.975	393.464.476.992	7,1 hari
2015	5.042.563.119	430.937.284.325	5,3 hari

Sumber : Data Diolah dari PT. Indostar Sukses Motor

Berdasarkan data perhitungan *Days Sales Outstanding (DSO)* diatas dapat diketahui bahwa DSO tahun 2012 rata-rata adalah 8,2 hari yang artinya perusahaan seharusnya dapat merealisasikan piutangnya tidak lebih dari 8 hari setelah tanggal jatuh tempo. DSO tahun 2013 rata-rata adalah selama 7,4 hari yang artinya perusahaan seharusnya dapat merealisasikan piutangnya tidak lebih dari 7 hari setelah tanggal jatuh tempo. DSO tahun 2013 rata-rata adalah selama 7,1 hari yang artinya perusahaan seharusnya dapat merealisasikan piutangnya tidak lebih dari 7 hari setelah tanggal jatuh tempo. DSO tahun 2015 rata-rata adalah selama 5,3 hari yang artinya perusahaan seharusnya dapat merealisasikan piutangnya tidak lebih dari 5 hari setelah tanggal jatuh tempo. Hasil perhitungan DSO ini seharusnya dijadikan pedoman perusahaan dalam melakukan penagihan piutang agar perusahaan dapat menekan jumlah piutang yang tidak dapat tertagih dengan segera.

Data DSO ini tidak sesuai dengan kenyatannya dimana jumlah piutang tak tertagih pada tahun 2015 justru malah mengalami peningkatan seperti yang terlihat ditabel berikut :

Tabel IV.2
Data Piutang dan Piutang Tak Tertagih
PT. Indostar Sukses Motor
Tahun 2012-2015

Tahun	Jumlah Piutang	Jumlah Piutang Tak Tertagih	% Piutang Tak Tertagih
2012	7.616.493.468	211.945.048	2,8 %
2013	7.672.171.234	224.109.008	2,9 %
2014	7.730.916.975	368.475.236	4,8 %
2015	5.042.563.119	705.607.899	14,0 %

Sumber : Data Diolah dari PT. Indostar Sukses Motor

Berdasarkan data diatas menunjukkan terjadinya kenaikan piutang tak tertagih pada tahun 2014 sebesar 14% mengindikasikan perusahaan mengalami masalah pada *kolektibilitas* piutang dimana perusahaan tidak mampu menagih piutang dengan segera.

b. Pencatatan Piutang

Pencatatan piutang usaha mempunyai hubungan yang erat dengan prosedur penjualan kredit dan prosedur penerimaan kas. Dasar yang digunakan oleh bagian akuntansi untuk melakukan pencatatan piutang usaha adalah copy faktur penjualan dari bagian penagihan. Setiap transaksi penjualan kredit diinput ke computer dalam jurnal penjualan dan computer melakukan posting secara otomatis ke perkiraan piutang usaha dan sub perkiraan (*sub ledger*) setiap

pelanggan. Dari sub ledger piutang usaha dapat diketahui memuat seluruh jumlah piutang usaha

Setiap pembayaran piutang usaha yang dilakukan langsung oleh pelanggan atau ditagih oleh bagian penagihan, langsung disetorkan kepada kasir setiap hari, dan kasir mengeluarkan kasbon penerimaan rangkap tiga. Kasbon penerimaan lembar pertama dikirimkan pada bagian penjualan, dan kasbon penerimaan lembar kedua dikirim kepada bagian akuntansi, kasbon lembar ketiga di arsip. Kemudian bagian akuntansi menjurnal pelunasan piutang usaha, dengan mendebit perkiraan kas dan mengkredit perkiraan piutang usaha dari bagian penjualan dan bagian akuntansi.

Perusahaan mempunyai kebijakan mengenai penagihan piutang dagang tanpa membeda-bedakan pelanggan termasuk dalam hal pengenaan sanksi

c. Penyajian Piutang Pada Laporan Keuangan

Penyajian didalam laporan keuangan merupakan suatu proses akuntansi yang harus diperhitungkan secara cermat dan hati-hati. Kesalahan atau kekeliruan dalam penyajian piutang akan menimbulkan persepsi atau penafsiran yang keliru sehingga untuk menghindari hal-hal yang tidak diinginkan perusahaan harus memiliki akuntan yang cakap dalam menyusun laporan akuntansi piutang. Masalah penyajian piutang dalam laporan keuangan kita dapatkan dalam neraca sebagai akibat aktiva lancar.

PT. Indostar Sukses Motor dalam hal penyajian piutang tidak jauh berbeda dengan yang dilakukan oleh kebanyakan perusahaan dimana piutang disajikan didalam neraca dalam kelompok aktiva lancar setelah perkiraan kas dan perusahaan, deposito dan surat-surat berharga. Piutang yang lain dimiliki PT.

Indostar Sukses Motor adalah piutang lain-lain. Piutang lain-lain disajikan di neraca oleh PT. Indostar Sukses Motor karena piutang lain-lain adalah merupakan tagihan-tagihan yang bukan merupakan usaha utama perusahaan.

B. Pembahasan

1. Sistem Pengendalian Intern Piutang pada PT. Indostar Sukses Motor

Piutang merupakan hal penting yang memerlukan perhatian khusus dalam organisasi. Piutang yang timbul akibat dari kinerja sumber daya manusia itu sendiri, terutama pada bagian yang terkait dengan piutang. Dapat diketahui apakah sistem pengendalian intern yang dilakukan atas piutang telah memadai dengan prosedur dari organisasi. Hal ini adalah untuk mencegah kesalahan pencatatan, kesalahan penggunaan atas piutang tersebut. Bagian persetujuan pemberian pinjaman produktif dan bagian penerimaan atau penagihan piutang harus bertanggung jawab atas semua piutang yang terjadi.

Masalah yang timbul pada piutang PT. Indostar Sukses Motor yaitu terletak pada pengendalian intern perusahaan seperti kurang tepatnya pertimbangan, manajemen dan personil. Dimana dalam hal ini pihak manajemen sering berbuat salah dalam mempertimbangkan keputusan penaksiran piutang yang diambil karena tidak memadainya informasi, dan keterbatasan waktu, hal itu dapat dilihat dari data yang ada, dimana piutang tak tertagih pada tiap tahunnya selalu mengalami peningkatan, hal itu disebabkan karena perusahaan belum bisa menilai resiko yang terjadi, sehingga persentase piutang tak tertagih meningkat secara terus menerus, hal itu dapat disimpulkan bahwa perusahaan belum menerapkan unsur-unsur SPI dengan maksimal. Oleh karena itu, pengelolaan yang baik terhadap piutang sangat diperlukan terutama dalam hal pengendaliannya.

2. Unsur-unsur Sistem Pengendalian Intern

a) Lingkungan Pengendalian

Lingkungan pengendalian merupakan landasan bagi komponen pengendalian yang lain. Untuk mencapai pengendalian intern yang baik maka lingkungan pengendaliannya pun harus baik pula. Semua personel menyadari bahwa lingkungan pengendalian di PT. Indostar Sukses Motor menciptakan suasana pengendalian dan mempengaruhi kesadaran personel organisasi tentang pengendalian. Adapun hal-hal yang menjadi faktor pembentuk lingkungan pengendalian meliputi :

a. Nilai Integrasi dan Etika

Nilai integrasi dan etika dan kejujuran para karyawan merupakan salah satu aspek yang penting dip perusahaan selain itu juga perusahaan menetapkan disiplin kerja yang harus dipatuhi oleh karyawan. Disiplin kerja yang berlaku dalam perusahaan dinyatakan dalam kesepakatan sebagai berikut :

1. Menetapkan masuk kerja pada pukul 08.00 sampai dengan 17.00 yang dimulai dengan mengisi daftar hadir yang telah tersedia.
2. Ketetapan dalam menyelesaikan tugas yang diberikan oleh pimpinan.
3. Selama jam kerja karyawan berada ditempat kerja, kecuali mendapat izin dari atasan yang berwenang.
4. Memakai dan mematuhi prosedur kerja, petunjuk kerja atau instruksi dari atasan yang berwenang sesuai dengan lingkup pekerjaannya.

PT. Indostar Sukses Motor memiliki berbagai macam kode etik baik didalam lingkungan perusahaan sendiri maupun lingkungan luar. Selain itu perusahaan juga memiliki sistem penghargaan (*reward*) dan sistem sangsi

(*punishment*). Bagi karyawan yang berprestasi dalam hal loyalitas, dedikasi dan disiplin akan diberi predikat sebagai karyawan teladan dengan mendapat penghargaan yaitu imbalan materi berupa kenaikan gaji istimewa, sedangkan apabila terdapat karyawan yang melanggar disiplin kerja akan diberi sanksi.

Hasil dari penelitian ini lingkungan persediaan dijalankan oleh perusahaan dapat dikatakan belum memadai, hal ini dapat dilihat dari pelaksanaan tanggung jawab yang dilakukan manajemen penjualan kredit (*salesman*) dan bagian penagihan (*kolektor*) kepada perusahaan masih belum berjalan sesuai dengan yang diharapkan perusahaan, hal ini dapat dilihat dari meningkatnya jumlah piutang tak tertagih setiap tahunnya, serta banyaknya debitur sering telat dalam pelunasan piutang kepada perusahaan sehingga mengganggu kegiatan operasional yang ada di perusahaan tidak berjalan dengan efektif.

b) Penilaian Resiko

Kegiatan pencatatan dan penagihan piutang PT. Indostar Sukses Motor selalu menetapkan resiko yang mungkin timbul dari kegagalan penagihan piutang maka sangatlah penting untuk melakukan kajian-kajian secara profesional untuk menentukan tingkat resiko yang mungkin terjadi dari perubahan keadaan sebagai berikut :

- a. Pola bisnis atau transaksi yang memerlukan prosedur-prosedur yang baru
- b. Adanya perubahan standar kualitas
- c. Perubahan yang berkaitan dengan revisi sistem dan teknologi baru yang digunakan untuk pengolahan informasi
- d. Pertumbuhan entitas yang cepat yang membuat perubahan fungsi pengolahan dan pelaporan informasi dan personel yang terlibat didalam fungsi tersebut

- e. Adanya pesaing, penaksiran resiko itu ditujukan agar sasaran kepatuhan dapat tercapai sesuai yang diharapkan dan resiko terjadinya kegagalan penerimaan kredit ditekan seminimal mungkin.

Dalam penaksiran resiko perusahaan harus mampu melakukan identifikasi, analisis manajemen resiko serta menangani resiko-resiko yang dihadapi terhadap masalah yang mungkin akan muncul, dengan kesiapan yang dimiliki oleh perusahaan, maka diharapkan resiko dapat dihadapi dan diselesaikan dengan baik sehingga dapat menciptakan aktivitas pengawasan yang berorientasi pada pencapaian tujuan perusahaan.

Berdasarkan hasil wawancara, penilaian resiko pada PT. Indostar Sukses Motor dikatakan belum memadai, hal ini dapat diketahui dari banyaknya debitur yang sering telat dalam pelunasan piutang kepada perusahaan, sehingga menyebabkan perusahaan dalam menentukan besaran piutang tak tertagih selalu mengalami peningkatan pada setiap tahunnya.

c) Pengendalian Aktivitas

Aktivitas pengendalian meliputi penerapan berbagai prosedur untuk menjamin dipatuhinya kebijakan manajemen, aktivitas pengendalian membantu memastikan bahwa tindakan yang diperlukan telah diambil dalam menghadapi resiko sehubungan dengan pencapaian tujuan perusahaan.

Dalam penelitian PT. Indostar Sukses Motor belum melaksanakan aktivitas pengendalian yang baik terhadap piutang, yang mana banyak debitur yang telat dalam pembayaran piutang kepada perusahaan, yang mengakibatkan peningkatan piutang tak tertagih pada perusahaan, hal ini dikarenakan pengendalian fisik atas kekayaan yaitu pada kekayaan piutang yang ada pada

perusahaan tidak dilakukan dengan baik, sehingga diperlukannya satuan pengendalian pada perusahaan untuk mengawasi segala aktivitas yang dilakukan pada perusahaan agar nantinya dapat dilakukan pengendalian intern yang baik atas kekayaan perusahaan tersebut, yaitu pada kekayaan piutang yang ada pada perusahaan.

Dalam kegiatan operasionalnya perusahaan tidak menjalankan unsur dari sistem pengendalian intern yaitu pengendalian fisik atas kekayaan yang terlingkup dari aktivitas pengendalian, sehingga tidak tercapainya dari tujuan sistem pengendalian intern yaitu efektivitas dan efisiensi dalam operasional.

d) Informasi dan Komunikasi

Informasi yang dibutuhkan PT. Indostar Sukses Motor tidak hanya internal namun juga eksternal. Komunikasi yang efektif luas pada seluruh jajaran organisasi dan seluruh pihak harus menerima pesan yang jelas dari manajemen puncak yang bertanggung jawab pada pengawasan. Pegawai harus paham peran mereka dalam sistem pengendalian intern seperti juga hubungan kerja antar individu. Informasi dan komunikasi yang baik dihasilkan dari sistem tersebut berdampak pada kemampuan manajemen untuk membuat keputusan yang semestinya dalam mengendalikan aktivitas entitas dan menyiapkan laporan keuangan yang handal.

Informasi yang disampaikan dari setiap bagian diproses dengan cepat dan akurat. Informasi dimulai dari laporan debitur yang ingin membeli barang secara kredit. Laporan tersebut diteruskan ke bagian pemasaran untuk dilakukan proses awal. Informasi dari bagian pemasaran diteruskan pada bagian survey untuk

mencari informasi lebih banyak lagi. Setelah bagian survey memperoleh informasi yang cukup kemudian diteruskan kebagian analisis piutang.

Sistem informasi yang relevan dengan tujuan pengendalian intern menyangkut sistem akuntansi yang terdiri dari metode dan pencatatan yang telah diterapkan oleh perusahaan untuk mengidentifikasi, menyusun, menganalisa, menggolongkan, mencatat, dan melaporkan transaksi tersebut serta bagaimana mengkomunikasikan dan memelihara pertanggung jawaban atas asset dan kewajiban yang terkait

Pada PT. Indostar Sukses Motor peran informasi dan komunikasi dalam sistem pengendalian atas piutangnya sudah memadai, dimana laporan-laporan mengenai piutang sudah diinput melalui komputerisasi dan dilaporkan untuk memberikan informasi pada laporan dibagian keuangan.

e) Pemantauan

Dalam setiap kegiatan manajemen PT. Indostar Sukses Motor selalu melakukan pemantauan terhadap segala kegiatan dalam pencatatan dan penagihan piutang. Hal tersebut dipandang perlu agar manajer dapat menganalisis mengenai perencanaan yang disusun perusahaan apakah telah dilaksanakan dengan baik dan manajemen juga dapat terus mengadakan perbaikan apabila masih terdapat kekurangan serta untuk mencegah terjadinya penyimpangan yang mungkin terjadi. Setelah dilakukan pembahasan mengenai sistem pengendalian intern piutang dapat disimpulkan bahwa PT. Indostar Sukses Motor dalam melakukan sistem pengendalian internnya belum memadai karena masih terdapat kelemahan dalam penerapan sistem pengendalian intern.

Menurut COSO sistem pengendalian intern yang memadai merupakan suatu proses yang melibatkan dewan komisaris, manajemen dan staf untuk menyediakan kebijakan-kebijakan agar tercapainya tujuan. Selain itu COSO juga mengatakan pengendalian intern merupakan suatu sebuah proses pengendalian yang melekat dalam kegiatan operasional sebuah organisasi, dan merupakan bagian yang integral dari aktivitas dasar manajemen seperti perencanaan, pelaksanaan dan pemantauan kegiatan operasi, kehandalan pelaporan keuangan, dan kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan pada PT. Indostar Sukses Motor dan berdasarkan data yang penulis himpun mengenai sistem pengendalian intern piutang, maka dapat ditarik kesimpulan yaitu :

1. Sistem pengendalian intern piutang yang diterapkan pada PT. Indostar Sukses Motor belum memadai, dimana pada PT. Indostar Sukses Motor dalam unsur Lingkungan Pengendalian, Penaksiran Resiko, Aktivitas Pengendalian, belum memadai. Akan tetapi pada unsur Informasi dan Komunikasi dan Pemantauan sudah memadai
2. Dengan adanya unsur sistem pengendalian yang belum memadai menyebabkan belum tercapainya tujuan dari sistem pengendalian intern pada PT. Indostar Sukses Motor yaitu pada tujuan efektifitas dan efisiensi.

B. Saran

1. Perusahaan hendaknya menempatkan petugas yang berwenang untuk memverifikasi intern, dalam hal ini adalah internal auditor untuk memeriksa pembukuan piutang dan memastikan apakah lingkungan pengendalain yang diterapkan oleh perusahaan benar-benar dilaksanakan sebagaimana mestinya.
2. Agar pengendalian aktivitas dapat berjalan dengan baik maka bagian yang menyangkut dengan bagian *Credit Head*, *Collection Head*, dan *Remedial Cordinator* disarankan agar dapat melaksanakan tugasnya dengan jujur dan

bertanggung jawab sesuai dengan apa yang telah ditetapkan oleh PT. Indostar Sukses Motor sehingga penyimpangan dapat dihindari

3. Perusahaan hendaknya dapat mengevaluasi informasi yang akurat terhadap penerima piutang agar informasi yang disajikan akurat dan tidak terjadi kesalahan dalam melakukan pencatatan dan penagihan piutang
4. Hendaknya perusahaan selalu melakukan monitoring terhadap pelaksanaan kerja khususnya dibagian penagihan piutang agar tidak terjadi penyimpangan ataupun kesalahan dalam pencatatan dan penagihan piutang

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Halim (2004). *Akuntansi Keuangan Menengah*. Edisi Kedua. Yogyakarta. Penerbit BPEFE.
- Bambang Hartadi (2000). *Sistem Pengendalian Intern*. Edisi Kedua. Jakarta. Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Dian Hartati (2009). *Analisis Sistem Pengendalian Intern Piutang pada Upah Pada PT. SFI Medan*. Skripsi Universitas Sumatra Utara.
- Ikatan Akuntansi Indonesia (2004). *Standart Akuntansi Keuangan PSAK No. 9 Penyajian Aktiva Lancar dan Kewajiban Jangka Pendek*. Jakarta. Penerbit Salemba Empat.
- Mulyadi (2002). *Pemeriksaan Akuntan*. Yogyakarta. Bagian Penerbitan Sekolah Tinggi YKPN.
- Putri, Dwi Andika (2014). *Analisis Sistem Pengendalian Intern Piutang Usaha pada PT. Serumpun Indah Lestari Medan*. Skripsi Universitas Sumatra Utara.
- Saragih, Disa Hairunnisa (2014). *Analisis Sistem Pengendalian Intern Piutang Usaha pada Perusahaan Daerah Air Murni (PDAM) Tirtanadi Kota Pematang Siantar*. Skripsi Universitas Sumatra Utara.
- Cushing, Barry E (2002). *Sistem Informasi Akuntansi dan Organisasasi Perusahaan*. Edisi Ketiga. Terjemahan Ruchat Kosasih. Jakarta : Erlangga.
- Niswonger, C. Rollin, Warren, Reeve, Fess (2000). *Prinsip-prinsip Akuntansi*. Edisi ke-19. Jakarta : Penerbit Erlangga.
- Wilkinson, Joseph. W. (2004). *Sistem Akuntansi dan Informasi Terjemahan Marianus Sinaga*. Jakarta : Erlangga.
- Lukman, Syamsudin (2002). *Manajemen Keuangan Perusahaan Konsep Aplikasi Dalam Perencanaan, Pengawasan dan Pengambilan Keputusan*. Edisi Baru. Jakarta : Penerbit CV. Rajawali
- Soegiono (2007). *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung : CV. Alfabeta.
- Mulyadi (2000). *Sistem Akuntansi (Edisi II)* Cetakan Kedua. Yogyakarta : STIE YKPN.