

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang Penelitian

Setiap perusahaan dituntut untuk melakukan inovasi dan strategi jitu untuk meningkatkan kualitas jasa dan barang demi kepuasan pelanggannya, serta cara-cara pemasaran yang semakin menarik lagi agar meningkatkan jumlah pelanggan, dalam rangka menghadapi tingkat persaingan yang semakin ketat, seringkali perusahaan terdorong untuk melakukan penjualan kredit untuk dapat meningkatkan volume penjualannya. Hal ini tentunya sangat diminati oleh pelanggan, namun tidak begitu bagi perusahaan, karena dengan melakukan penjualan secara kredit perusahaan tidak dapat langsung menghasilkan kas pada saat penjualan, melainkan pembayaran tertunda yang nantinya akan menimbulkan piutang usaha. Piutang usaha suatu perusahaan pada umumnya merupakan bagian terbesar dari aktiva lancar serta bagian terbesar dari total aktiva perusahaan. Piutang meliputi semua tagihan dalam bentuk hutang kepada perorangan badan usaha atau pihak lainnya. Piutang adalah pos penting dalam perusahaan, karena merupakan aktiva lancar yang *likuid* dan selalu dalam keadaan berputar.

Piutang cicilan usaha suatu perusahaan pada umumnya merupakan salah satu aktiva yang berasal dari aktiva lancar serta bagian terbesar dari total aktiva. Pemberian piutang cicilan mengandung resiko bagi perusahaan berupa kerugian apabila debitur tidak membayar kewajibannya. Setiap konsumen melakukan pembayaran pasti ada aja yang melakukan penunggakan di luar jatuh

tempo, inilah yang menjadi salah satu alasan terjadinya piutang macet. Oleh karena itu, perusahaan diharuskan untuk melakukan pencatatan akuntansi atas piutang dengan baik agar terhindar dari kesalahan penyajian laporan keuangan secara material. Selain itu, perusahaan juga memerlukan pengelolaan dan pengawasan piutang yang baik, karena jika pengelolaan dan pengawasan piutang tidak sesuai dengan prinsip-prinsip akuntansi maka dapat berakibat macetnya penerimaan kas perusahaan sehingga perusahaan tidak memiliki kas yang cukup untuk menjalankan aktivitasnya.

Pengawasan piutang adalah proses manajemen untuk melihat apakah penjualan kredit telah dapat ditagih seluruhnya dan tidak melewati waktu tempo yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Jika hal ini tidak terjadi, maka akan diadakan serangkaian perbaikan guna menunjang pengawasan tersebut. Pengawasan berfungsi untuk mengupayakan setiap kegiatan yang dilakukan sesuai dengan perencanaan. Dalam pelaksanaan pengawasan harus efisien dan mempertimbangkan *cost benefit ratio* artinya biaya pengawasan harus lebih rendah dari hasil pengawasan. Pengawasan dapat dilakukan sebelum dan sesudah suatu kegiatan dilaksanakan. Pengawasan mensyaratkan umpan maju, yaitu bahwa tujuan, rencana, kebijaksanaan dan standar telah ditetapkan dan dikomunikasikan kepada para manajer yang bertanggung jawab terhadap pencapaian tujuan.

Perlunya prosedur pengawasan piutang untuk mencegah terjadinya berbagai kesalahan dan penyimpangan dalam melakukan prosedur pengawasan piutang. Yang artinya bahwa pengawasan yang baik dan tepat yang mampu

mencegah kemungkinan terjadinya penyimpangan, kesalahan, dan penyelewengan dalam melakukan suatu kegiatan prosedur pengawasan piutang.

Untuk mengatasi masalah tersebut maka perlu dilakukan pengawasan terhadap piutang. Apabila manajemen suatu perusahaan dapat menerapkan suatu kebijakan prosedur dan pengawasan piutang dengan baik maka frekuensi terjadinya kecurangan terhadap piutang akan dapat dikurangi. Dengan demikian dalam setiap perusahaan sangat diperlukan tindakan kebijakan manajemen dalam mengola data-data tentang pelanggan, saldo piutang, prosedur piutang baik dalam pencatatan piutang, penagihan piutang, penilaian piutang serta pengawasan intern terhadap piutang untuk menekan terjadinya jumlah piutang tak tertagih, agar jumlah tagihan yang diterima perusahaan dari pelanggan sesuai dengan jumlah piutang semestinya.

Pengawasan piutang sangat penting dilakukan karena tanpa pengawasan piutang perusahaan akan menanggung resiko-resiko yang mungkin terjadi dalam mengadakan investasi dalam bentuk piutang. Resiko-resiko yang timbul adalah kemungkinan terjadinya kelambatan dalam penerimaan piutang, kemungkinan piutang tidak dibayar sekaligus, kemungkinan piutang tidak dapat dibayar seluruhnya, dan resiko yang mungkin timbul karena tertanamnya modal dalam piutang dalam jangka waktu lama. Untuk menghindari atau paling tidak memperkecil resiko yang akan timbul maka diperlukan pengawasan terhadap piutang.

PT. Madya Kreasi Lestari merupakan salah satu perusahaan swasta yang bergerak dibidang pengembang (*developer*) dari Perumahan Puri Asri

Taramedang Residence yang beroperasi dibidang pemasaran. Sebagai jenis perusahaan pemasaran, kegiatannya adalah melakukan transaksi penjualan sehingga pendapatannya bersumber dari hasil penjualan. PT. Madya Kreasi Lestari adalah perusahaan yang sebagian besar dari penjualannya dilakukan secara cicilan, yang berarti jumlah piutang pada perusahaan cukup besar. Masalah yang ditemui dalam perusahaan ini adalah dimana para pelanggan melewati batas pembayaran bahkan sebagian dari pelanggan-pelanggan tersebut mengalami kesusahan dalam melakukan penagihan piutang yang sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati oleh kedua belah pihak. Dari fenomena tersebut, dapat disimpulkan bahwa pengawasan dan penagihan piutang di dalam perusahaan tersebut masih kurang efektif dan efisien.

Berdasarkan hal yang telah diuraikan diatas dapat disimpulkan mengenai pentingnya suatu prosedur pengawasan untuk mencapai tujuan perusahaan dimana tujuan tersebut akan tercapai jika semua kegiatan dilakukan secara efektif oleh pihak yang terlibat dipoerusahaan tersebut. Maka penulis mencoba untuk mengetahui dan menilai prosedur pengawasan piutang pada suatu entitas atau perusahaan, seperti halnya pada PT. Medya Kreasi Lestari. Dari uraian tersebut penulis tertarik untuk membahasnya dalam tulisan skripsi dengan judul: **“PENERAPAN PROSEDUR PENGAWASAN PIUTANG PADA PT MEDYA KREASI LESTARI”**.

## 1.2 Rumusan Masalah

Perumusan masalah merupakan langkah awal yang harus dilakukan sebelum sampai pada tahap pembahasan. Hal ini bertujuan agar lebih terarah dan hasil yang dicapai sesuai dengan yang diharapkan.

Menurut Kerlinger & Lee, **“Masalah adalah sebagai suatu pernyataan atau kalimat interogatif yang menanyakan adanya hubungan antara dua atau lebih variabel”**.<sup>1</sup>

Menurut Punaji Setyosari, **“masalah didefinisikan sebagai keadaan atau kesenjangan antara harapan dan kenyataan”**.<sup>2</sup>

Berdasarkan uraian pada latar belakang penelitian, maka masalah dalam penelitian ini adalah: Bagaimana penerapan prosedur pengawasan piutang pada PT Medya Kreasi Lestari ?

## 1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai dalam penulisan skripsi ini adalah Untuk mengetahui Penerapan Prosedur Pengawasan Piutang Pada PT Medya Kreasi Lestari. Adapun tujuan lain yang ingin dilihat penulis adalah untuk mendapatkan gambaran yang nyata tentang praktek prosedur pengawasan piutang pada perusahaan dan membandingkannya dengan teori-teori yang berlaku umum.

---

<sup>1</sup> Punaji Setyosari, **Metode Penelitian Pendidikan dan Pengembangan**, Edisi Keempat, Cetakan Ketiga: Kencana Prenamedia Group, Jakarta, 2013, hal. 94.

<sup>2</sup> Punaji Setyosari, **Metode Penelitian Pendidikan dan Pengembangan**, Edisi Pertama, Cetakan Pertama: Kencana Prenamedia Group, Jakarta, 2010, hal.53

#### **1.4 Manfaat Penelitian**

Dengan dilakukan penelitian ini, penulis berharap agar hasil yang dapat diperoleh dapat memberikan mamfaat antara lain:

- Bagi penulis, untuk menambah pengetahuan tentang masalah prosedur dan pengawasan piutang baik dalam kerangka teoritis maupun dalam penerapannya didalam perusahaan.
- Bagi perusahaan yang diteliti, sebagai sumbangan pemikiran yang bermfaat untuk dapat menerapkan prosedur dan pengawasan piutang secara memadai sesuai prinsip akuntansi yang berlaku umum.
- Bagi mahasiswa, sebagai bahan referensi untuk mengkaji dan meneliti masalah prosedur dan pengawasan piutang.

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### 2.1 Konsep Piutang

##### 2.1.1 Pengertian Piutang

Piutang adalah salah satu elemen yang penting dalam aktivitas ekonomi dari suatu perusahaan. piutang usaha ( *account receivable* ) timbul akibat adanya penjualan kredit yang dilakukan oleh perusahaan ataupun organisasi dapat memberi manfaat yaitu dapat menjual barang dan jasa yang lebih banyak. Istilah piutang meliputi semua klaim dalam bentuk uang terhadap individu, perusahaan atau organisasi lain, maupun entitas lainnya.

Piutang usaha ( *account receivable* ) timbul akibat adanya penjualan kredit yang dilakukan oleh perusahaan ataupun organisasi dapat memberi manfaat yaitu dapat menjual barang dan jasa yang lebih banyak. Istilah piutang meliputi semua klaim dalam bentuk uang terhadap individu, perusahaan atau organisasi lain, maupun entitas lainnya.

Menurut Rudianto, **“Piutang adalah hak perusahaan yang masih dibawa oleh pihak lain, seperti tagihan atas penjualan, atau tagihan kepada karyawan atas pinjamannya ke perusahaan.”**<sup>3</sup>

Dapat disimpulkan bahwa piutang merupakan hak atau klaim perusahaan terhadap klien atau pelanggan atas barang atau jasa yang telah diberikan. Perusahaan juga berusaha memberikan pelayanan terbaik bagi

---

<sup>3</sup> Rudianto, **Pengantar Akuntansi**: Penerbit Erlangga, Jakarta, 2009, hal.24.

masyarakat atau perusahaan dengan memberikan kualitas atau mutu yang baik. Namun banyak pihak yang mencoba mendefinisikan apa itu sesungguhnya piutang yang dimiliki oleh perusahaan.

Menurut Carl S. Warren dkk, **“Piutang meliputi semua klaim dalam bentuk uang terhadap pihak lainnya, termasuk individu, perusahaan, atau organisasi lainnya”**.<sup>4</sup>

Menurut Samryn, **“Piutang digunakan untuk mencatat dan melaporkan jumlah tagihan perusahaan kepada pihak lain”**.<sup>5</sup>

Piutang adalah klaim atau tuntutan kepada pihak lain dalam bentuk tagihan. Piutang usaha timbul karena adanya penjualan barang atau jasa secara kredit kepada pihak lain. Dengan adanya hak klaim ini perusahaan dapat menentukan pembayaran dalam bentuk uang ataupun penyerahan aktiva atau jasa lain kepada pihak dengan siapa dia berpiutang.

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa piutang itu adalah segala bentuk klaim perusahaan berupa uang yang akan ditagih dari organisasi, perusahaan, maupun individu dimasa yang akan datang. Pelaksanaan penagihan piutang yang berhasil akan mendatangkan penerimaan pembayaran berupa uang, barang, ataupun jasa. Jika telah dibayar secara keseluruhan akan mengakibatkan klaim terhadap seorang atau badan usaha telah selesai dan perkiraan piutang menjadi saldo nihil atau nol. Penagihan piutang yang tidak menghasilkan penerimaan pembayaran mengakibatkan kerugian bagi perusahaan sendiri.

---

<sup>4</sup> Carl S. Warren dkk, **Pengantar Akuntansi**, Buku Pertama, Edisi Duapuluh Satu: Penerbit Salemba Empat, Jakarta, 2015, hal.404.

<sup>5</sup> L.M. Samryn, **Pengantar Akuntansi Mudah Membuat Jurnal dengan Pendekatan Siklus Transaksi**, Edisi Revisi, Cetakan Ke-4: PT Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2015, hal.38.



### 2.1.2 Penggolongan Piutang

Piutang pada umumnya dapat dikelompokkan menjadi piutang usaha dan piutang lain-lain. Piutang yang berasal dari penjualan barang dan jasa yang merupakan kegiatan usaha normal perusahaan disebut piutang usaha (*trade receivables*). Sedangkan piutang jenis lain-lain seperti piutang pegawai (*employee receivables*), piutang bunga, piutang dari perusahaan afiliasi, piutang pemegang saham, dan lain-lain. Penggolongan piutang menurut Standar Akuntansi Keuangan (SAK) yaitu menurut sumber terjadinya, ialah piutang usaha dan piutang lain-lain. Sedangkan pengklasifikasian bisa dengan beberapa cara: (1) piutang terdiri dari piutang usaha (*trade receivable*) dan piutang non piutang (*non-trade receivable*), (2) piutang terdiri dari piutang yang bersifat lancar atau jangka pendek, dan piutang tidak lancar atau jangka panjang. piutang dapat diklasifikasikan menjadi:

1. Piutang dagang (*Trade Receivables*).

Piutang dagang adalah jumlah yang tergantung oleh pelanggan untuk barang dan jasa yang telah diberikan sebagai bagian dari operasi bisnis normal.

Piutang dagang dapat disubklasifikasikan menjadi :

- a. Piutang usaha (*Accounts Receivable*) adalah janji lisan dari pembeli untuk membayar barang dan jasa yang dijual.

b. Wesel Tagih (*notes receivable*) adalah janji tertulis untuk membayar sejumlah uang tertentu pada tanggal tertentu di masa depan.

2. Piutang nondagang (*nontrade receivable*)

Piutang nondagang berasal dari berbagai transaksi. Contoh piutang nondagang adalah:

- a. Uang muka kepada karyawan dan staff.
- b. Uang muka kepada anak perusahaan.
- c. Deposito sebagai jaminan penyedia jasa atau pembayaran.
- d. Deposito untuk menutup kemungkinan kerugian dan kerusakan.
- e. Piutang deviden dan bunga.
- f. Klaim terhadap:
  - 1) Perusahaan asuransi untuk kerugian yang dipertanggungkan.
  - 2) Terdakwa dalam suatu perkara hukum.
  - 3) Badan-badan pemerintah untuk pengambilan pajak.
  - 4) Perusahaan pengangkutan untuk barang yang rusak atau hilang.
  - 5) Kreditor untuk barang-barang yang dapat dikembangkan.

Klasifikasi piutang menurut Jerry, dkk adalah sebagai berikut:

**“ 1. Piutang Usaha**

**2. Wesel Tagih**

### 3. Piutang lain-lain”<sup>6</sup>

Klasifikasi piutang tersebut dapat diuraikan sebagai berikut :

#### 1. Piutang Usaha

Piutang usaha timbul dari kegiatan perusahaan, yaitu transaksi penjualan barang atau jasa secara kredit. Penagihan piutang usaha ini dilakukan dalam jangka waktu kurang dari satu tahun atau siklus normal operasi perusahaan, sehingga dikelompokkan dalam aktiva lancar. Sedangkan piutang yang pembayarannya lebih dari satu tahun digolongkan sebagai aktiva tidak lancar.

Perusahaan dagang kegiatannya utamanya menjual barang dangangan perusahaan industri memproduksi barang, yang selanjutnya menjual hasil produksi tersebut, sedangkan perusahaan jasa kegiatan utamanya menjual jasa. Bagi penjual, piutang timbul apabila barang dan jasa telah diserahkan kepada pihak tanpa ada penyelesaian pembayaran. Piutang ini tidak disertai suatu janji tertulis untuk membayar tapi faktur dan bukti pengiriman.

#### 2. Wesel Tagih

Wesel merupakan suatu tuntutan debitur yang dibuktikan dengan sebuah janji tertulis untuk membayar sejumlah uang tertentu pada waktu yang telah ditentukan oleh penjual atau dibuat sendiri oleh debitur. Wesel tagih tersebut dimintakan oleh penjual atau disetujui oleh pembeli pada saat transaksi atau setelah berlakunya penjualan, maka piutang berubah menjadi wesel tagih.

Wesel ini dapat dipindah tangankan dan jika dipindah tangankan maka sipembuat wesel akan membayar kepada orang (badan) yang memengang wesel

---

<sup>6</sup>Jerry, dkk, **Accounting Principles: Pengantar Akuntansi**, Edisi Tujuh : Salemba Empat, Jakarta, 2007, hal. 512

tersebut pada saat jatuh tempo. Wesel yang dapat dipindah tangankan tersebut dapat dikontrakan kebank sebelum tanggal jatuh tempo. Wesel yang sudah jatuh tempo biasanya dicatat dalam rekening piutang yang menungga.

Wesel tagih dapat digolongkan atas dua jenis yaitu :

a. wesel tangih berbunga

Didalam wesel ini dinyatakan beberapa presentase tingkat bunganya, tanggal jatuh tempohnya dan nilai nominalnya. Pada saat jatuh tempo, pihak yang mengeluarkan wesel harus membayar sejumlah nominal ditambah bunga yang terutang.

b. Wesel tagih tidak berbunga

Dalam wesel ini tidak dinyatakan besarnya persentasenya bunga tapi mencantumkan nilai-nilai nominal pada saat jatuh tempo, pihak yang mengeluarkan wesel akan datang membayar sejumlah nilai nominal.

3. Piutang lain-lain

Piutang lain-lain merupakan tagihan perusahaan karena berbagai transaksi diluar kegiatan utama perusahaan. Sehingga piutang ini umumnya didukung dengan persetujuan-persetujuan formal yang tertulis dan harus diikhtisarkan dalam laporan keuangan .

Adapun transaksi-transaksi yang menimbulkan piutang lain-lain tersebut, yaitu :

- A. Penjualan surat berharga atau pemilikan barang atau jasa.
- B. Uang muka kepada pemegang saham, para kreditur, para pejabat, karyawan dan perusahaan afiliasi.

- C. Setoran-setoran kepada debitur, perusahaan kebutuhan umum dan intansi-intansi.
- D. Pembayaran dimuka atas pembelian.
- E. Setoran-setoran untuk meminjam pelaksanaan kontrak atau pembayaran biaya.
- F. Tuntutan atas kerugian atau kerusakan.
- G. Tuntutan atas rabat atau restruksi pajak.
- H. Saham yang masih harus disetor.
- I. Piutang deviden dan bunga.

## **2.2 Pengendalian Intern Piutang**

### **2.2.1 Pengertian Pengendalian Intern**

Pengertian pengendalian intern sering berbeda antara satu penulis dengan penulis lainnya. Hal ini disebabkan oleh perbedaan pola pikir dan sudut peninjauannya.

Pengendalian intern mempunyai peranan yang sangat penting bagi suatu organisasi perusahaan. Pengendalian intern merupakan alat manajemen dalam melakukan tugasnya. Pengendalian intern membantu manajemen untuk menilai organisasi yang ada serta operasi yang dilakukan perusahaan. Semuanya ini bertujuan untuk mencegah dan menghindari timbulnya ketidaksengajaan, kecurangan dan penyelewengan.

TMBooks mengemukakan,

**Pengendalian internal adalah proses yang dirancang untuk memberikan jaminan tercapainya tujuan yang berkaitan dengan efektivitas dan efisiensi operasi, reliabilitas pelaporan keuangan, dan ketaatan pada peraturan hukum yang berlaku. Pemahaman yang baik terhadap pengendalian internal sangat diperlukan baik oleh manajer, user sistem akuntansi, perancang sistem akuntansi, maupun evaluator sistem akuntansi<sup>7</sup>**

Berdasarkan pengertian di atas, dapat diartikan bahwa pengendalian intern adalah suatu metode yang digunakan perusahaan untuk menjaga harta kekayaan perusahaan tersebut, serta pengendalian intern tersebut juga berperan dalam keandalan laporan keuangan, meningkatkan efisiensi dan efektifitas operasi perusahaan dan kepatuhan terhadap hukum.

### **2.2.2 Tujuan Pengendalian**

Setiap perusahaan harus memiliki pengendalian intern yang baik agar terhindar dari segala bentuk penyelewengan yang merugikan perusahaan. Sistem pengendalian intern diperlukan agar tujuan perusahaan yang telah ditetapkan dapat tercapai.

Setiap sistem pengendalian sedikitnya memiliki empat elemen menurut Robert dan Vijay :

#### **1. Pelacak (*detector*) atau sensor**

**Sebuah perangkat yang mengukur apa yang sesungguhnya terjadi dalam proses yang sedang dikendalikan**

#### **2. Penaksiran (*assessor*)**

**Suatu perangkat yang menentukan signifikansi dari peristiwa aktual dengan membandingkan nya dengan beberapa standar atau ekspektasi dari apa yang seharusnya terjadi**

---

<sup>7</sup> TMbooks, **Sistem Informasi Akuntansi : Konsep dan Penerapan**, Ed. I : Penerbit ANDI, Yogyakarta, 2015, hal. 36

### **3. Effector**

Suatu perangkat atau (yang sering disebut “*feedback*”) yang mengubah perilaku jika assessor mengidentifikasi kebutuhan yang perlu dipenuhi

### **4. Jaringan Komunikasi**

Perangkat yang meneruskan informasi antara *detector* dan assessor dan antara assessor dan *effector*<sup>8</sup>

Menurut tujuannya, pengendalian intern dibagi menjadi dua macam, yaitu pengendalian intern akuntansi dan pengendalian intern administratif. Pengendalian intern akuntansi yang merupakan bagian dari sistem pengendalian intern, meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan terutama untuk menjaga kekayaan organisasi dan mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi. Pengendalian intern akuntansi yang baik akan menjamin keamanan kekayaan investor dan kreditur yang ditanamkan dalam perusahaan dan akan menghasilkan laporan keuangan yang dapat dipercaya.

Pengendalian intern administratif meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan terutama untuk mendorong efisiensi dan efektivitas dipatuhinya kebijakan manajemen. Tujuan pengendalian intern adalah bersifat positif, maksudnya ialah dapat mencapai tujuan dalam batas-batas penghalang. Pengendalian intern juga dapat berubah dalam pembentukan rencana baru. Pengendalian intern mensyaratkan umpan (*feed forward*) yaitu bahwa tujuan, rencana, kebijakan dan standard ditetapkan dan bertanggung jawab terhadap pencapaian tujuan, pengendalian intern didasarkan konsep umpan balik (*feed back*) dalam menilai pelaksanaan dan mengusulkan tindakan koreksi untuk

---

<sup>8</sup> F. X. Kurniawan Tjakrawala, **Sistem Pengendalian Manajemen**, Buku I, Edisi Pertama : Salemba Empat, Jakarta, 2002, hal. 1

menjamin tercapainya tujuan. Prosedur rinci yang digunakan manajemen untuk mengendalikan operasi perusahaan disebut pengendalian intern (*internal control*).

Pada perusahaan kecil, pemilik mengendalikan karyawan dan memperhatikan seluk beluk perusahaan secara pribadi. Namun bagi perusahaan besar yang jaringan organisasinya semakin luas, menyulitkan manajemen mengendalikan semua tahap operasi perusahaan. Untuk itu dilakukan pengendalian intern.

### **2.2.3 Pengendalian Intern Terhadap Piutang**

Pengendalian intern digunakan untuk membentuk pengendalian dalam rangka melindungi piutang. Individu yang bertanggung jawab menangani penjualan harus dipisahkan dari individu yang menangani akuntansi untuk piutang dan persetujuan kredit. Dengan begitu, fungsi akuntansi dan persetujuan kredit bertindak sebagai pemeriksa independen atau fungsi penjualan. Karyawan yang menagani akuntansi untuk piutang tidak boleh terlibat dalam penagihan piutang. Pemeriksaan fungsi-fungsi ini mengurangi kemungkinan terjadinya kesalahan dan penyalahgunaan dana.

Mengingat piutang merupakan harta perusahaan yang sangat penting, maka harus dilakukan prosedur yang wajar dan cara-cara yang memuaskan dengan para debitur sehingga perlu disusun suatu prosedur yang baik demi kemajuan perusahaan. Ciri-ciri pengendalian intern atas piutang adalah :

1. Adanya nilai jatuh tempo



Nilai jatuh tempo yaitu istilah yang menjelaskan penjumlahan dari nilai transaksi utama lalu ditambah dengan nilai bunga yang dibebankan untuk dibayarkan pada tanggal jatuh tempo. Seorang pembeli yang melakukan transaksi dengan cara kredit bukan hanya membayar sejumlah nilai barang yang telah dibeli, tetapi juga bunganya karena dia meminta waktu untuk membayar barang tersebut dengan tempo.

## 2. Adanya Tanggal Jatuh Tempo

Ciri piutang yang kedua adalah adanya tanggal jatuh tempo. Tanggal jatuh tempo dapat diketahui dari lamanya atau umur piutang. Umumnya, penjual menggunakan dua jenis pengukuran umur, yaitu bulan dan hari. Jika berumur bulanan, maka tanggal jatuh temponya sama dengan tanggal pembelian melakukan transaksi penjualan kredit tersebut, hanya saja berbeda bulan. Apabila berumur harian, maka wajib dilakukan perhitungan untuk membentuk kapan tanggal jatuh temponya secara pasti.

## 3. Adanya bunga yang berlaku

Piutang dapat terjadi dikarenakan pembeli memutuskan melakukan transaksi secara kredit dan hal ini menimbulkan bunga. Bunga dalam hal ini dibayar sebagai bentuk konsekuensi pembeli yang meminta waktu pembayaran tertentu dan sebagai keuntungan bagi penjual karena sudah bersabar dalam menunggu pelunasan kredit

tersebut. Untuk besaran bunga hal ini sesuai kebijakan dari penjual dalam menentukan tingkat bunga yang dipakai.

### **2.3 Prosedur Pengawasan Piutang**

Prosedur pengawasan dapat mengontrol kegiatan perusahaan dan merupakan suatu tujuan dari perencanaan pengawasan piutang. Pengawasan tersebut berfungsi untuk mengupayakan setiap kegiatan yang dilakukan sesuai dengan perencanaan apakah sesuai dengan prosedur yang berlaku. Dalam pelaksanaan pengawasan harus efisien dan mempertimbangkan *cost benefit ratio* artinya biaya pengawasan harus lebih rendah dari hasil pengawasan. Pengawasan dapat dilakukan sebelum, sedang dan/ atau sesudah suatu kegiatan itu dilakukan. Dengan demikian pengawasan efektif tergantung pada prosedur yang berlaku. Pengawasan juga didasarkan atas konsep umpan balik (*feedback*) yang menilai pelaksanaan dan mengusulkan tindakan koreksi untuk mencapai tujuan.

#### **2.3.1 Prosedur Penjualan Kredit**

Piutang yang terjadi dari transaksi lainnya dapat bersumber dari beberapa transaksi penjualan kredit maupun penjualan lainnya, dalam hal ini yang akan dibahas adalah penjualan cicilan.

Penjualan kredit adalah penjualan yang dilakukan secara non-tunai, dalam hal ini laba yang diharapkan adalah lebih besar dari pada penjualan tunai. Ada beberapa faktor yang harus diperhatikan agar tujuan dapat tercapai adalah sebagai berikut :

## 1. Standar Kredit

Standar kredit adalah salah satu faktor yang mempengaruhi permintaan, dengan menurunkan standar kredit dapat menstimulasi permintaan, yang akhirnya akan mengarah pada penjualan dan laba yang lebih tinggi. Akan tetapi, terdapat biaya untuk membuat piutang tambahan. Seperti juga resiko yang lebih besar untuk adanya kerugian akibat piutang tak tertagih.

## 2. Syarat Pembayaran

Syarat pembayaran kredit dapat bersifat ketat atau lunak. Bila perusahaan menetapkan syarat penjualan kredit yang ketat berarti perusahaan lebih mengutamakan keamanan kredit dibandingkan misalnya memberikan batas waktu pembayaran yang singkat dan memberikan beban bunga bila pengembaliannya terlambat. Dengan demikian maka investasi perusahaan dalam piutang dagang cenderung lebih kecil. Hal sebaliknya akan terjadi bila syarat penjualan kredit bersifat lunak/longgar.

## 3. Plafon Kredit

Dalam memberikan kredit kepada pelanggan maupun calon pelanggan, perusahaan akan membuat sebuah batasan kredit yang berbeda-beda terhadap pelanggan satu dengan pelanggan lainnya, hal ini dikarenakan tingkat kemampuan yang berbeda pula. Hal ini adalah salah satu alat kontrol dalam pelaksanaan kebijakan kredit.

## 4. Volume Penjualan Kredit

Dalam melakukan penjualan secara kredit, perusahaan dapat menetapkan batas maksimal kredit yang akan diberikan kepada pelanggannya. Makin tinggi

batas yang ditetapkan untuk masing-masing pelanggan berarti makin besar pula dana yang diinvestasikan dalam piutang dan sebaliknya. Makin selektif dalam menentukan langganan yang diberi kredit, maka akan memperkecil jumlah investasi dalam piutang dan sebaliknya.

#### 5. Kebiasaan Pembayaran Pelanggan

Ada sebagian langganan yang mempunyai kebiasaan untuk membayar dengan menggunakan kesempatan mendapatkan cash discount, dan ada sebagian lagi tidak menggunakan kesempatan tersebut. Kebiasaan para langganan membayar dalam periode cash discount atau sesudahnya akan mempunyai efek terhadap besarnya investasi dalam piutang. Bila sebagian besar para langganan membayar selama discount period, maka dana yang tertanam dalam piutang akan lebih cepat cair dan akan memperkecil investasi dalam piutang.

#### 6. Kebijakan Pengumpulan piutang

Perusahaan dapat menjalankan kebijaksanaan dalam pengumpulan piutang dalam dua cara yaitu secara aktif maupun pasif. Perusahaan yang menjalankan kebijaksanaan pengumpulan piutang secara aktif mengeluarkan uang yang lebih besar dalam membiayai aktivitas pengumpulan piutangnya dibandingkan dengan perusahaan lain yang menjalankan kebijaksanaan piutang secara pasif. Perusahaan yang melakukan pengumpulan piutangnya secara aktif juga mempunyai investasi dalam piutang yang lebih kecil daripada perusahaan yang melakukan pengumpulan piutangnya secara pasif.

Penjualan cicilan adalah penjualan yang dilakukan berdasarkan rencana pembayaran yang ditangguhkan, dimana pihak penjual menerima uang muka (DP)

dan sisanya dibayarkan dalam bentuk pembayaran cicilan selama waktu yang telah disepakati oleh kedua belah pihak.

Penjualan kredit dan penjualan cicilan sebenarnya tidak sama. Karena pembayarannya sama-sama dilakukan tidak secara tunai, maka penjualan cicilan dan penjualan kredit dianggap sama.

Adapun perbedaan penjualan cicilan dan penjualan kredit adalah sebagai berikut :

1. Periode penjualan cicilan lebih lama yaitu 6 bulan – 5 tahun daripada penjualan kredit biasa (umurnya 30 hari – 60 hari).
2. Pada kredit biasa, perbandingan hak milik barang kepada pembeli langsung terjadi pada saat transaksi penjualan, tetapi hal tersebut tidak terjadi pada penjualan cicilan.
3. Resiko kerugian tidak tertagihnya piutang dan biaya penagihan piutang akan lebih besar jumlahnya pada penjualan angsuran daripada penjualan kredit biasa.
4. Dalam penjualan cicilan biasanya dibuat perjanjian antara pembeli dengan penjual sehingga penjual tidak dirugikan terlalu besar jika terjadi pemilikan kembali terhadap barang yang telah dijual secara cicilan.

Piutang yang terjadi dari penjualan kredit yang umumnya sebagai sumber utama piutang, biasanya meliputi penjualan yang menjadi kegiatan utama perusahaan. Prosedur penjualan kredit melibatkan beberapa bagian dalam perusahaan dengan maksud agar penjualan kredit yang terjadi dapat diawasi dengan baik. Bagian-bagian yang terlibat dalam prosedur penjualan kredit adalah bagian pencatatan, penilaian, penagihan, dan penghapusan.

### 2.3.2 Prosedur pencatatan piutang

Dasar yang digunakan untuk melakukan pencatatan piutang adalah faktur penjualan kredit. Faktur penjualan yang diterima oleh bagian pembukuan akan dicatatkan ke buku jurnal penjualan.

- ❖ Jurnal untuk mencatat transaksi penjualan kredit sebagai berikut:

Piutang Usaha	xxx	-
Penjualan	-	xxx

Setiap hari jurnal penjualan diposting ke buku pembantu piutang. Pada akhir bulan buku jurnal penjualan dijumlahkan dan jumlahnya diposting ke buku besar piutang. Di dalam buku pembantu piutang dapat dilihat jumlah piutang setiap langganan. Sedangkan pada buku besar piutang adalah jumlah keseluruhan piutang yang diketahui dan buku ini merupakan perkiraan pengendalian (*control account*) dari piutang.

Atas penerimaan uang dari langganan setiap hari, maka kasir akan membuat bukti kas masuk bernomor urut. Kemudian kasir membuat daftar uang harian dan mengirim daftar ini beserta bukti kas masuk ke bagian pembukuan agar dicatat ke buku harian penerimaan kas sebagai pengurang atau pelunasan piutang.

- ❖ Jurnal untuk mencatat transaksi penerimaan kas dari debitur

Kas		xxx	-
Piutang Usaha	-		xxx

Bagian piutang memposting bukti kas masuk dalam buku pembantu piutang untuk mengkreditkan perkiraan langganan yang bersangkutan.

### **2.3.3 Prosedur penagihan piutang**

Adapun prosedur penagihan piutang adalah sebagai berikut:

1. Bagian piutang menyusun daftar tagihan piutang yang telah jatuh tempo, daftar tagihan tersebut akan diserahkan kepada penagihan beserta faktur penjualan asli.
2. Penagihan langsung mendatangi pelanggan ke alamat masing-masing dan menagih piutang yang tercantum pada daftar tagihan. Setiap pelunasan yang dilakukan pelanggan akan diberi faktur penjualan asli yang sudah dicap lunas.
3. Uang hasil penagihan yang diperoleh akan diserahkan kepada kasir beserta daftar penagihannya.
4. Kasir menghitung uang tagihan dan apabila cocok dengan daftar tagihan, maka daftar tersebut akan diberi cap sebagai tanda telah diterima kasir. Setelah dicap daftar tagihan tersebut diserahkan kembali kepada penagih.
5. Selanjutnya bagian penagihan akan menyerahkan daftar tagihan ke bagian piutang dan bagian akuntansi. Bagian piutang mencatat yang telah diterima pada buku pembantu tambahan masing-masing pelanggan dan bagian akuntansi mencatat ke buku harian dan buku besar.

Namun ada kalanya piutang bisa tak tertagih. Piutang tak tertagih adalah hak untuk menagih sejumlah uang penjual kepada pembeli karena adanya transaksi penjualan secara kredit yang belum atau tidak bisa dibayarkan tepat pada waktunya. Menurut Milda Veralita dan Siti Khairani dalam penelitiannya faktor penyebab terjadinya piutang tak tertagih adalah :

1. Faktor Intern (dari pihak PT Madya Kreasi Lestari)

Dalam melakukan penyeleksiannya kurang mampu mengevaluasi dan menganalisis calon pelanggannya atau mungkin salah dalam melakukan perhitungan. Dapat juga terjadi akibat kolusi dari pihak perusahaan dengan pihak pelanggan sehingga dalam penyeleksiannya dilakukan kurang subjektif.

2. Faktor eksternal (dari pihak luar PT Madya Kreasi Lestari)

a. Adanya unsur kesengajaan, individu sengaja tidak mau membayar sehingga kredit yang diberikan dengan sendiri macet, walaupun dari pihaknya mempunyai kemampuan untuk membayar.

b. Adanya unsur ketidak sengajaan, individu tidak memiliki kemampuan membayar karena adanya faktor yang mempengaruhi seperti, misalnya dia kebakaran, bencana alam yang tidak terduga, penurunan kegiatan ekonomi, kegagalan usaha ataupun meninggal dunia.

#### **2.3.4 Prosedur penilaian piutang**

Secara teori semua piutang dinilai dalam jumlah yang mewakili nilai sekarang dari perkiraan kas di masa mendatang. Oleh karena piutang usaha jangka



pendek, biasanya ditagih dalam 30 hingga 90 hari, bunga pinjaman akan relatif lebih kecil dari jumlah piutangnya sebagai ganti dari penilaian piutang usaha pada nilai sekarang yang didiskontokan, piutang dilaporkan sebagai nilai realisasi bersih ( *net realizable value* ) yaitu : nilai kas yang diharapkan. Hal ini berarti piutang usaha harus dicatat sebagai jumlah bersih dari estimasi piutang tak tertagih dan potongan dagang. Tujuan utama pelaporan piutang sejumlah klaim dari pelanggan yang benar-benar diperkirakan dapat diterima secara tunai.

Menurut Elvy manurung mengatakan bahwa :

**“Piutang adalah klaim uang, barang atau jasa kepada pelanggan atau pihak-pihak lainnya”.**<sup>9</sup>

Menurut Jadongan Sijabat:

**Piutang dagang dinilai dan dilaporkan sebesar nilai piutang bersih yang dapat direalisasikan (jumlah piutang bersih yang diperkirakan dapat diterima dalam bentuk kas). Nilai piutang bersih yang direalisasikan merupakan jumlah piutang atas penjualan kredit dikurang dengan jumlah piutang dagang yang tidak dapat ditagih.**<sup>10</sup>

### **2.3.5 Prosedur penghapusan piutang**

Piutang tak tertagih adalah salah satu bentuk kerugian yang harus diantisipasi dengan berbagai cara salah satunya adalah dengan melakukan penghapusan piutang. Penghapusan piutang adalah pengurangan jumlah piutang karena langganan tidak dapat memenuhi kewajibannya. Setiap akhir periode bagian piutang membuat analisa umur piutang dan memberikannya kepada bagian

---

<sup>9</sup>Donald E. Kieso dkk, **Akuntansi Intermediate**, Jilid Satu, Edisi Keduabelas, Erlangga, Jakarta, 2007, hal 346

<sup>10</sup>Jadongan Sijabat, **Akuntansi Intermediate**. Jilid Satu, Edisi Revisi: Universitas Diponegoro, Semarang, 2012, hal: 113

kredit untuk mengadakan penagihan lanjutan terhadap tunggakan kredit. Jika ada piutang yang tidak mungkin lagi dapat ditagih, bagian kredit akan membuat nota penghapusan.

Sebelum dilakukan penghapusan, terlebih dahulu nota penghapusan tersebut harus mendapat persetujuan dari direktur keuangan atau bendaharawan. Setelah mendapat persetujuan dari direktur keuangan atau bendaharawan, bagian kredit mengirim nota tersebut ke bagian pembukuan serta kepada auditor intern (*internal auditor*).

Berdasarkan nota yang diterima, maka bagian piutang akan mengkredit perkiraan langganan di buku pembantu piutang. Internal auditor dapat mengadakan pengecekan atas penghapusan tersebut apakah wajar untuk dilakukan dan sudah benar-benar dihapuskan, jadi internal auditor dapat melakukan konfirmasi bila diperlukan.

Penghapusan dapat dilakukan bila ada bukti-bukti yang nyata bahwa piutang tersebut benar-benar tidak dapat ditagih lagi, misalnya langganan bangkrut atau langganan telah melarikan diri karena sesuatu alasan sehingga tidak diketahui lagi dimana dia berada dan sukar untuk menagih piutang tersebut. Ada dua cara yang dapat dipakai untuk menghapus piutang yang tidak tertagih menurut Hery (2012)<sup>11</sup> :

**1. Metode hapus langsung(*direct write-off method*).**

**2. Metode pencadangan(*allowance method*).**

penjelasan dari kedua metode penelitian diatas adalah sebagai berikut:

---

<sup>11</sup>Hery, **Akuntansi Keuangan Menengah I**, Cetakan Pertama: Bumi Aksara, Jakarta, 2012, hal.273-277

1. Metode hapus langsung(*direct write-off method*).

Apabila perusahaan menggunakan metode penghapusan langsung untuk akuntansi piutang tak tertagih, maka bagian pembukuan akan mencatat penghapusan piutang langganan dengan membuat jurnal.

Ayat jurnal untuk menghapus piutang tak tertagih adalah:

Beban piutang tak tertagih..... xxx

Piutang Usaha..... xxx

2. Metode pencadangan(*allowance method*)

Apabila perusahaan menggunakan metode penyisihan, setiap akhir periode perlu diadakan penaksiran piutang tak tertagih. Jurnalnya sebagai berikut :

Beban piutang yang tidak dapat ditagih.....xxx

Cadangan piutang yang tidak dapat ditagih.....xxx

Apabila piutang itu benar-benar dinyatakan sudah tidak dapat lagi baru dilakukan penghapusan terhadap piutang itu dan jumlahnya sebagai berikut :

Cadangan piutang yang tidak dapat ditagih.....xxx

Piutang usaha.....xxx.

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **3.1 Objek Penelitian**

Dalam penelitian ini yang menjadi objek penelitian adalah penerapan prosedur pengawasan piutang pada PT Medya Kreasi Lestari yang berada di Jln. Flamboyan Raya No. 150B Tanjung Sari Medan.

#### **3.2 Jenis Penelitian dan Sumber Data**

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian deskriptif kualitatif yaitu menggambarkan fakta-fakta dan menjelaskan keadaan dari objek penelitian untuk mencoba menganalisis kebenarannya berdasarkan data yang diperoleh di lapangan.

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

##### **1. Data Sekunder**

Data sekunder adalah data yang tidak perlu diolah lagi yang dipergunakan dalam penelitian karna sudah diolah oleh perusahaan, seperti :

- a. Gambar umum perusahaan.
- b. prosedur pengawasan piutang.

### **3.3 Jenis dan Metode Pengumpulan Data**

Data dalam penelitian ini menggunakan data sekunder yang diperoleh dari perusahaan dalam bentuk dokumen yang sudah diolah oleh perusahaan, meliputi sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi perusahaan, prosedur penjualan kredit dan prosedur penerimaan kas dari piutang.

Metode pengumpulan data yang dipergunakan penelitian dalam penelitian ini yaitu:

1. Wawancara yaitu melakukan tanya jawab secara tidak struktur dengan pihak yang berwenang memberikan data di dalam perusahaan yaitu bagian akuntansi, seperti prosedur pengawasan dari piutang pada PT. Madya Kreasi Lestari.
2. Dokumentasi, yaitu pengumpulan data yang diperoleh dari dokumen-dokumen internal perusahaan yang terkait dengan lingkup penelitian ini, meliputi sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi, prosedur pengawasan piutang.
3. Penelitian keperustakaan

Metode ini dilakukan dengan cara mempelajari dan menelaah pustaka yang berhubungan dengan masalah yang dihadapi. Penelitian ini dilakukan berdasarkan kepustakaan dengan cara membaca dan mempelajari buku-buku yang berhubungan dengan masalah yang dianalisis serta bahan-bahan lain seperti materi perkuliahan

### **3.4 Metode Analisis Data**

Data yang dikumpulkan dianalisis secara deskriptif dan komparatif.

#### **1. Metode Analisis Deskriptif**

Nazir mengemukakan pengertian dari metode analisis deskriptif:

**Metode deskriptif** adalah suatu metode dalam meneliti status sekelompok manusia, suatu objek, suatu set kondisi, suatu sistem pemikiran ataupun suatu kelas peristiwa pada masa sekarang. Tujuan dari penelitian deskriptif ini adalah untuk membuat deskripsi, gambaran atau lukisan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta antara fenomena yang diselidiki.<sup>12</sup>

Metode analisis deskriptif akan menghasilkan gambaran umum dari objek yang diteliti, dengan cara mengumpulkan, menguraikan, mengklasifikasikan, serta menginterpretasikan datayang diperoleh tentang prosedur pengawasan piutang.

## **2. Metode Deduktif**

Metode deduktif adalah menyimpulkan sesuatu dari proses pencarian solusi permasalahan yang didasarkan pada generalisasiologis dari fakta yang telah dikumpulkan. Dalam metode ini, data yang diperoleh akan dianalisis dengan menggunakan konsep teori sebagaimana kebenaran umum. Dengan demikian dapat dibuat kesimpulan serta menggunakan saran untuk mengatasi masalah pengendalian intern piutang.

---

<sup>12</sup>Moh. Nazir, **Metode Penelitian**, Cetakan Kesembilan: Ghalia Indonesia, Jakarta, 2014, hal.43.